

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ “ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА”**

## **ПОЛІТЕКОНОМІЯ**

### **ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ**

для здобувачів вищої освіти  
галузі знань 05 “Соціальні та поведінкові науки”  
спеціальності 051 “Економіка”,  
галузі знань 07 “Управління та адміністрування”  
спеціальностей 071 “Облік і оподаткування” та  
072 “Фінанси, банківська справа та страхування”

всіх форм навчання

Обговорено і рекомендовано  
на засіданні кафедри  
теоретичної та  
прикладної економіки  
Протокол №11  
від 14.05.2020 р.

**Чернігів НУЧП 2020**

**Політекономія.** Тексти лекцій для здобувачів вищої освіти галузі знань 05 “Соціальні та поведінкові науки” спеціальності 051 “Економіка”, галузі знань 07 “Управління та адміністрування” спеціальностей 071 “Облік і оподаткування” та 072 “Фінанси, банківська справа та страхування” всіх форм навчання / Укладачі: Дерій Ж.В., Зосименко Т.І., Мініна О.В., Шадура-Никипорець Н.Т.,– Чернігів: НУЧП, 2020. – 186 с.

Укладачі: Дерій Жанна Володимирівна, доктор економічних наук, професор  
Зосименко Тетяна Іванівна, кандидат економічних наук, доцент  
Мініна Оксана Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент  
Шадура-Никипорець Наталія Тимофіївна, кандидат економічних наук, доцент

Відповідальний за випуск: Дерій Жанна Володимирівна, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, доктор економічних наук, професор

Рецензент: Панченко Олена Іванівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національного університету “Чернігівська політехніка”

## ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА .....	5
ТЕМА 1 Предмет та логіка курсу “Політична економія” .....	6
1.1 Предмет вивчення та основні функції політичної економії .....	6
1.2 Виникнення і розвиток політичної економії .....	11
Ключові терміни і поняття .....	14
ТЕМА 2 Економічна система суспільства .....	15
2.1 Формаційний та цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку .....	15
2.2 Поняття економічної системи .....	17
2.3 Типи та моделі економічних систем .....	20
Ключові терміни і поняття .....	25
ТЕМА 3 Методологічні основи вивчення курсу .....	26
3.1 Економічні закони і категорії .....	26
3.2 Методи вивчення дисципліни. Крива виробничих можливостей як базовий метод економічних досліджень .....	28
Ключові терміни і поняття .....	34
ТЕМА 4 Економічні потреби та інтереси суспільства .....	35
4.1 Економічні потреби: сутність та класифікація. Економічний закон зростання потреб .....	35
4.2 Економічні інтереси: сутність, суб’єкти та класифікація. Взаємодія потреб та інтересів .....	38
Ключові терміни і поняття .....	41
ТЕМА 5 Суспільне виробництво: сфери, фази та фактори .....	42
5.1 Поняття суспільного виробництва та його фази .....	42
5.2 Сфери суспільного виробництва .....	43
5.3 Фактори суспільного виробництва .....	45
Ключові терміни і поняття .....	47
ТЕМА 6 Результати та ефективність суспільного виробництва .....	48
6.1 Результати суспільного виробництва .....	48
6.2 Ефективність суспільного виробництва .....	52
Ключові терміни і поняття .....	54
ТЕМА 7 Формування та розподіл доходів населення .....	55
7.1 Поняття економічних ресурсів та плата за їх використання .....	55
7.2 Заробітна плата та фактори, що її визначають .....	56
7.3 Рента, відсоток та прибуток .....	59
7.4 Персональний розподіл доходів .....	63
Ключові терміни і поняття .....	65
ТЕМА 8 Власність у системі економічних відносин .....	66
8.1 Поняття власності. Право та відносини власності .....	66
8.2 Типи, форми та види власності .....	68
Ключові терміни і поняття .....	71
ТЕМА 9 Форми організації суспільного виробництва .....	72

9.1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне господарство і товарне виробництво .....	72
9.2 Товар та його властивості. Теорії вартості.....	74
Ключові терміни і поняття .....	79
ТЕМА 10 Гроші та закон грошового обігу .....	80
10.1 Виникнення і сутність грошей.....	80
10.2 Функції грошей. Закон грошового обігу .....	83
10.3 Суть, причини та соціально-економічні наслідки інфляції.....	85
Ключові терміни і поняття .....	90
ТЕМА 11 Ринок як форма організації товарного виробництва.....	91
11.1 Ринок: поняття та основні риси. Межі дії ринку .....	91
11.2 Механізм дії ринку.....	95
11.2.1 Попит та пропозиція як основні інструменти дії ринку .....	95
11.2.2 Рівноважна ціна. Закони ринкового ціноутворення .....	98
11.2.3 Еластичність попиту та пропозиції за ціною.....	105
11.3 Конкуренція: сутність та види.....	109
11.4 Ринкова інфраструктура.....	115
Ключові терміни і поняття .....	118
ТЕМА 12 Підприємство як товаровиробник .....	119
12.1 Підприємство: поняття та класифікація .....	119
12.2 Капітал підприємства, його структура та кругообіг .....	122
12.3 Витрати підприємства .....	125
12.4 Доход та прибуток підприємства .....	129
Ключові терміни і поняття .....	131
ТЕМА 13 Економічне зростання та відтворення .....	132
13.1 Сутність відтворення та його форми .....	132
13.2 Економічне зростання: сутність, типи і фактори .....	134
Ключові терміни і поняття .....	139
ТЕМА 14 Світове господарство. Сучасні процеси глобалізації та інтеграції... 140	
14.1 Світове господарство: сутність, особливості формування, закономірності функціонування.....	140
14.2 Зміст і основні характеристики глобалізації, її переваги та недоліки....	143
14.3 Сутність інтеграційних процесів. Основні етапи економічної інтеграції .....	149
14.4 Шляхи розв'язання глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій .....	153
Ключові терміни і поняття .....	156
ГЛОСАРІЙ ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ .....	157
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА .....	185

## ПЕРЕДМОВА

Сучасний етап розвитку економіки України вимагає суттєвого вдосконалення вищої освіти. Підготовка висококваліфікованих спеціалістів для національної економіки – стратегічне завдання. Сьогодні працівник є головним капіталом суспільного виробництва. Тому місія економічної теорії полягає в забезпеченні студентів ґрунтовними знаннями для подальшого вивчення інших економічних дисциплін та практичного застосування отриманих знань на практиці.

З політичної економії починається вивчення циклу економічних дисциплін. Політична економія є методологічною основою, фундаментом для вивчення всіх інших економічних дисциплін, формує базові знання фахового спрямування бакалаврської підготовки.

Метою викладання навчальної дисципліни “Політична економія” є комплексне вивчення економічних відносин як форми суспільного виробництва, ґрунтовне пізнання проблеми ефективного використання суспільством обмежених виробничих ресурсів і шляхів досягнення максимальних кінцевих результатів щодо задоволення людських потреб, які невинно зростають.

Метою даних текстів лекцій є надання допомоги здобувачам вищої освіти у засвоєнні теоретичного матеріалу, систематизації та узагальненні знань з політичної економії, формування у майбутніх фахівців цілісного уявлення про систему категорій економічної науки, про закономірності розвитку економічних систем, про методи аналізу економічних процесів.

Кількість тем та послідовність викладення матеріалу відповідають навчальній програмі з дисципліни “Політична економія”. По закінченню кожної теми наведені ключові терміни і поняття, що акцентує увагу здобувачів вищої освіти на головних аспектах розділу. Глосарій термінів допоможе орієнтуватися у кожній темі та вивчити понятійний апарат дисципліни. Список літератури підібраний з урахуванням ступеню складності курсу і реальних можливостей та бюджету часу навчання.

## ТЕМА 1

### Предмет та логіка курсу “Політична економія”

1.1. Предмет вивчення та основні функції політичної економії.

1.2. Виникнення і розвиток політичної економії.

#### 1.1 Предмет вивчення та основні функції політичної економії

Кожна наука вивчає певний процес, явище або їхню сукупність. З цього погляду слід чітко розмежовувати два поняття: об’єкт дослідження і предмет дослідження.

**Об’єкт дослідження** – це те явище або феномен, який досліджується наукою. Він може бути одним і тим самим, тобто загальним для багатьох наук. Так, людина та її життя є об’єктом вивчення і для медицини, і для цілої низки суспільних наук, таких, наприклад, як соціологія, історія і т.д.

**Предмет дослідження** – це та конкретна сторона явища, на яку безпосередньо спрямована пізнавальна діяльність. Саме предмет дослідження в концентрованому вигляді відображає зміст тієї чи іншої науки. Він один у кожній конкретній науці і саме їхня відмінність між собою є основою виокремлення певних наук у межах тієї чи іншої групи.

Щоб з’ясувати предмет даної науки, необхідно розкрити сутність принаймні двох найважливіших категорій: “економіка” та “економічна теорія”. При цьому слід зауважити, що *теорія* – це форма наукового пізнання, яке дає уявлення про певну об’єктивну дійсність як цілісну систему. Отже, економічна теорія має бути наукою про економіку як цілісну систему, в якій усе пов’язане, взаємозумовлене і субординоване. В економічній літературі даються різні тлумачення поняття економіки як науки. Найвідоміші з них:

– економіка – це наука про виробничу діяльність та обмін її результатами між людьми;

– економіка вивчає закономірності руху економічного життя і відносини між людьми, що складаються під час використання, розподілу та перерозподілу обмежених ресурсів у процесі створення матеріальних благ;

– економіка вивчає сукупність соціально-економічних та організаційно-економічних відносин;

– економіка вивчає рух економічного життя: тенденції в розвитку цін, виробництва, безробіття тощо.

Усі визначення свідчать про те, що економіка безпосередньо пов’язана з виробництвом, зі створенням матеріальних і духовних благ. У міру вивчення цих явищ вона допомагає виробити політику, реалізуючи яку, уряд може впливати на економічне життя; економіка – наука вибору. Вона вивчає, як люди вибирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, обладнання, технічних знань) для виготовлення різних товарів і розподілу їх між різними членами суспільства; економіка вивчає, яким чином людина здійснює організацію виробництва і споживання; економіка вивчає гроші, капітал, його форми й багатство.

**Предмет вивчення економіки** – це пошук найбільш ефективних спосо-

бів використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення потреб суспільства.

Для розуміння предмету вивчення політекономії розглянемо більш детально дві базові економічні категорії: потреби та ресурси.

Будь-яка людина для задоволення своїх потреб придбає товари і послуги. Товари, як правило, є матеріальними об'єктами (хліб, костюм, пальто тощо), хоча можуть бути і нематеріальними (наприклад, програмне забезпечення). Послуги ж завжди нематеріалізовані. *Послуга* – це дія, здійснювана окремою особою або групою осіб, для забезпечення потреб іншої людини або групи осіб (лагодження одягу, ремонт годинника тощо). Часто товари і послуги об'єднують в одну категорію, звану *продукцією*, хоча єдиної думки серед економістів із цього приводу не існує. Процес виготовлення товарів і надання послуг називається **виробництвом**, а процес придбання товарів і отримання послуг – **споживанням**. Бажання спожити певну продукцію формує потребу.

**Потреба** – це нужда, що набула конкретної форми, з урахуванням смаків і переваг конкретного споживача, його соціального статусу, рівня культури, освіти, віку, статі тощо.

Економічні потреби проявляються в необхідності людини мати певний комплекс матеріальних та нематеріальних благ. Процес походження потреб складний, але існують дві провідні причини їх виникнення: фізіологія людини та розвиток суспільства і певних соціальних умов. Зміст потреб змінюється залежно від етапу розвитку суспільства. Однак, як правило, звичайна людина постійно прагне покращувати своє життя, отже можна вважати, що бажання людей в задоволенні своїх потреб безмежні.

Водночас для виробництва товарів і послуг суспільному виробництву необхідні економічні ресурси (фактори виробництва). **Ресурси** – це все те, що необхідно людині для життєдіяльності або процесу виробництва. Це і сукупність всіх необхідних умов, які використовуються при створенні, і можливості, якими володіє і які застосовує суспільство в кінцевому рахунку для задоволення своїх потреб.

Слід розрізняти економічні та неекономічні ресурси (рис. 1.1). Така класифікація базується на відносній обмеженості (або безмежності), котра полягає у тому, що їхня наявна кількість порівняно з потребою у них є недостатньою (надлишковою).

**Економічні ресурси** – це відносно обмежені ресурси, кількість яких є меншою, ніж потреба у них суспільства, а тому їх використання є платним (наприклад, земельні, мінеральні, водні, біологічні, агрокліматичні, рекреаційні ресурси тощо).

**Неекономічні ресурси** – це відносно необмежені ресурси, кількість яких є більшою, ніж потреба у них суспільства, а тому їх використання є безкоштовним (наприклад, повітря, сонце тощо).

Виділяють чотири основні види економічних ресурсів: трудові, природні, капітальні та підприємницькі здібності.

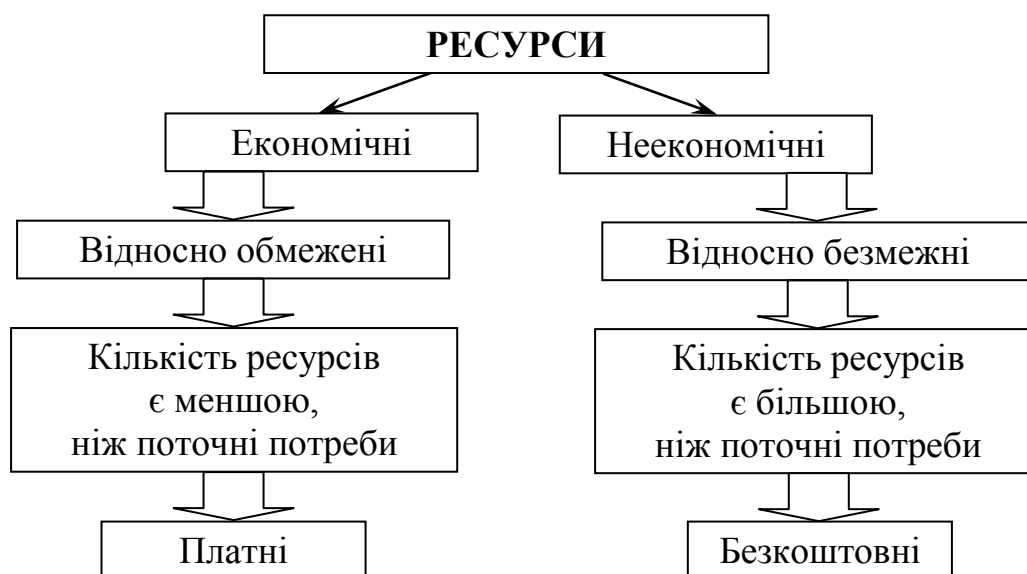


Рисунок 1.1 – Сутність і види ресурсів

Всі економічні ресурси є обмеженими. Обмеженість ресурсів пояснюється тим, що у будь-який момент кількість використовуваної праці не може перевищити величини працездатного населення країни, капіталу – об'єму всіх створених до цього одиниць капітального устаткування, а землі – всіх тих природних благ, які вдалося добути і використовувати.

Таким чином, основне протиріччя економіки полягає в тому, що потреби суспільства є безмежними, а економічні ресурси, що необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими. Очевидно, що випуск кожної одиниці будь-якого товару може бути налагоджений тільки шляхом використання певного набору факторів виробництва (ресурсів). Але внаслідок обмеженості ресурсів та кількість економічних ресурсів, за допомогою яких вироблена ця одиниця товару, не може бути використана для випуску іншого товару. Внаслідок цього ми не отримуємо всього, чого бажаємо, навіть незважаючи на небувалий розвиток виробництва.

Обмеженість ресурсів породжує фундаментальну економічну проблему – проблему вибору (рис. 1.2): які товари і послуги повинно виробляти суспільство, маючи в своєму розпорядженні обмежену кількість землі, праці і капіталу?

Як писав лауреат Нобелівської премії з економіки Пол Самуельсон, в економіці існують три ключові завдання:

1. Які блага виробляти і в якій кількості?
2. Як виробляти блага, тобто за допомогою якої технології будуть їх виробляти?
3. Для кого виробляти блага?

З іншої точки зору, для задоволення своїх потреб на сучасному етапі розвитку людської цивілізації виникає необхідність в існуванні виробництва, котре носить суспільний характер. Тобто людина живе і працює у суспільстві, де вона вступає у відносини з іншими. Ці відносини пов'язані з процесами виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, тому їх називають **виробничими відносинами**.



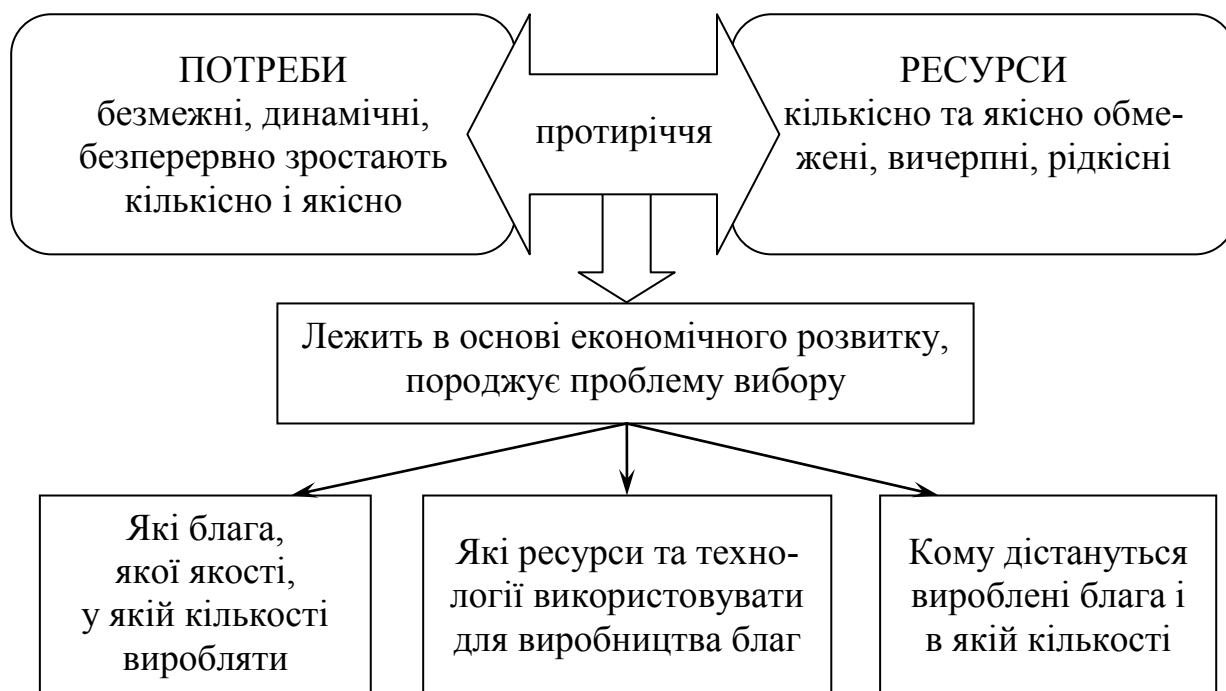


Рисунок 1.2 – Взаємозв’язок потреб, ресурсів і виробництва як основа економічного розвитку

У складі виробничих відносин виділяють (рис. 1.3):

– **соціально-економічні відносини** – виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ. Основою системи соціально-економічних відносин є відносини власності на засоби виробництва. Оскільки ці відносини існують між людьми, їх розглядають у площині “Людина – Людина”;

– **організаційно-економічні відносини** – являють собою сукупність форм і методів суспільної організації і регулювання національної економіки. Такі відносини виникають між окремими суб’єктами господарювання (виробниками), тому їх розглядають у площині “Виробництво – Виробництво”. До складу організаційно-економічних відносин входять загальні та конкретні види відносин.

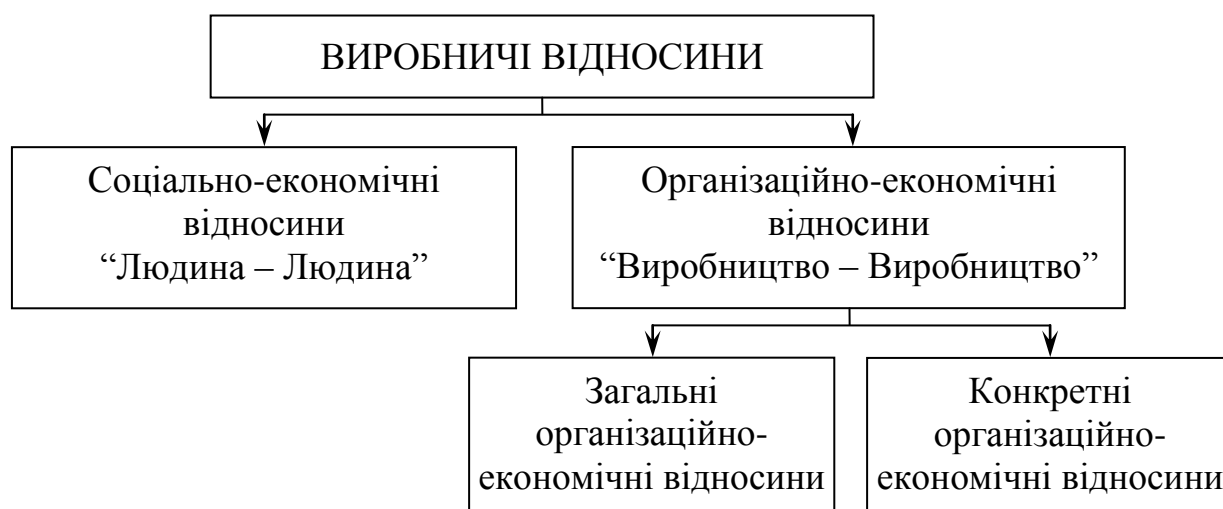


Рисунок 1.3 – Складові виробничих відносин

**Загальні організаційно-економічні відносини** – це сукупність форм та методів господарювання, що притаманні економіці загалом, тобто всім сферам і галузям національної економіки.

**Конкретні організаційно-економічні відносини** – це сукупність форм та методів господарювання, що притаманні окремим сферам і галузям національної економіки.

Таким чином, **предметом політекономії (економіки)** є сукупність соціально-економічних та загальних організаційно-економічних відносин.

Оскільки економіка як складна різноманітно-структурована система є об'єктом вивчення економічної науки, то блок економічних дисциплін включає дві компоненти:

1) загальнотеоретичні або фундаментальні (політекономія, економічна теорія, історія економіки та економічної думки) науки;

2) конкретні (прикладні) економічні дисципліни (економіка підприємства, бухгалтерський облік, економіка енергетики, банківська справа тощо).

Варто зазначити, що всі економічні дисципліни мають спільний **об'єкт дослідження** – вивчають економічну систему, однак зосереджені на різному предметі.

Так, **фундаментальні економічні науки** направлені на пізнання основ і об'єктивних законів розвитку економіки та економічного мислення загалом. Їхня основна мета – пошук істини, яку потім можна застосовувати у різного роду дослідженнях як у самих фундаментальних науках, так і у прикладних.

**Прикладні економічні науки**, розвиваючись на базі фундаментальних, розробляють шляхи і методи застосування та впровадження у практику результатів фундаментальних економічних досліджень. Показником ефективності дослідження в області прикладних наук виступає не стільки отримання істинного знання, скільки безпосереднє практичне значення. Тобто, предметом вивчення прикладних економічних дисциплін є конкретні організаційно-економічні відносини.

Принципової відмінності між “економічною теорією” й “політекономією” не існує. Однак прийнято вважати, що в рамках політекономії більш детального вивчаються соціально-економічні відносини.

Роль і призначення політичної економії як науки розкривається в її **функціях**:

1) *теоретико-пізнавальна функція* полягає в тому, щоб розкрити та сформулювати зміст економічних законів та категорій, тим самим збагатити знання людей про сутнісні причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів;

2) *прогностична функція* зводиться до передбачення напрямів розвитку економічних процесів, обґрунтування соціально-економічних моделей майбутнього розвитку країн і світового господарства;

3) *практична функція* означає, що отримані знання мають стати керівництвом до дії, повинні застосовуватися на практиці для вирішення господарських завдань, наукового обґрунтування економічної політики держави;

4) *світоглядна (ідеологічна) функція* покликана формувати у людей наукове економічне мислення, яке дає можливість зрозуміти і пояснити економічні

процеси, приймати обґрунтовані рішення щодо реалізації практичних завдань;

5) *методологічна функція* полягає в тому, що політична економія виступає теоретико-методологічною основою для цілої системи економічних наук, оскільки розкриває базові економічні категорії та закони, розробляє загальні методологічні принципи, без яких не можна обійтися при проведенні ґрунтовного конкретно-економічного аналізу.

## **1.2 Виникнення і розвиток політичної економії**

Кожна жива істота, щоб забезпечити своє життя, має споживати блага, постійно здійснювати обмін речовин між собою і природою. Цей обмін є основою життя будь-якої істоти: від найпростіших до людини. З цього погляду людина нічим не відрізняється від інших форм живої матерії, бо й вона існує за рахунок цього обміну. Але людину з цього загальнобіологічного процесу вирізняє, принаймні, два суттєвих моменти.

По-перше, людина хоча й використовує для забезпечення свого життя певні елементи природи, що існують у готовому вигляді (наприклад, повітря, сонячне світло тощо), але основну частину тих благ, які вона потребує для свого життя, людина отримує, переробляючи ці елементи природи в процесі своєї праці.

По-друге, оскільки людина живе і працює в суспільстві, то й процес праці (більш узагальнено – процес виробництва) має колективний суспільний характер.

Отже, основу життя як окремої людини, так і суспільства загалом становить процес суспільного виробництва, що охоплює виробництво, розподіл, обмін і споживання всього різноманіття благ, за допомогою яких окремі індивіди і все суспільство задовольняють свої потреби і забезпечують власні життя і розвиток.

Процес суспільного виробництва, або просто економіка, уже в сиву давнину привертав до себе увагу людини, яка робила спробу з'ясувати окремі явища економічного життя, розкрити їхні рушійні сили й виявити закономірності їхнього розвитку. Так, уже в країнах Стародавнього Сходу, а також Стародавньої Греції й Риму окремі мислителі досліджували проблеми ведення домашнього господарства, торгівлі, багатства, податків, грошей.

Вперше термін “економіка” вживає грецький історик і філософ Ксенофонт (430-355 рр. до н.е.), одна з праць якого і має назву “Економікос”. Це грецьке слово, яке походить від слів “ойкос” – дім, домашнє господарство і “номос” – учення, закон і перекладається як мистецтво ведення домашнього господарства.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів і явищ почала складатись набагато пізніше, у XVI-XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру.

Основні етапи розвитку економічної науки наведено на рис. 1.4.

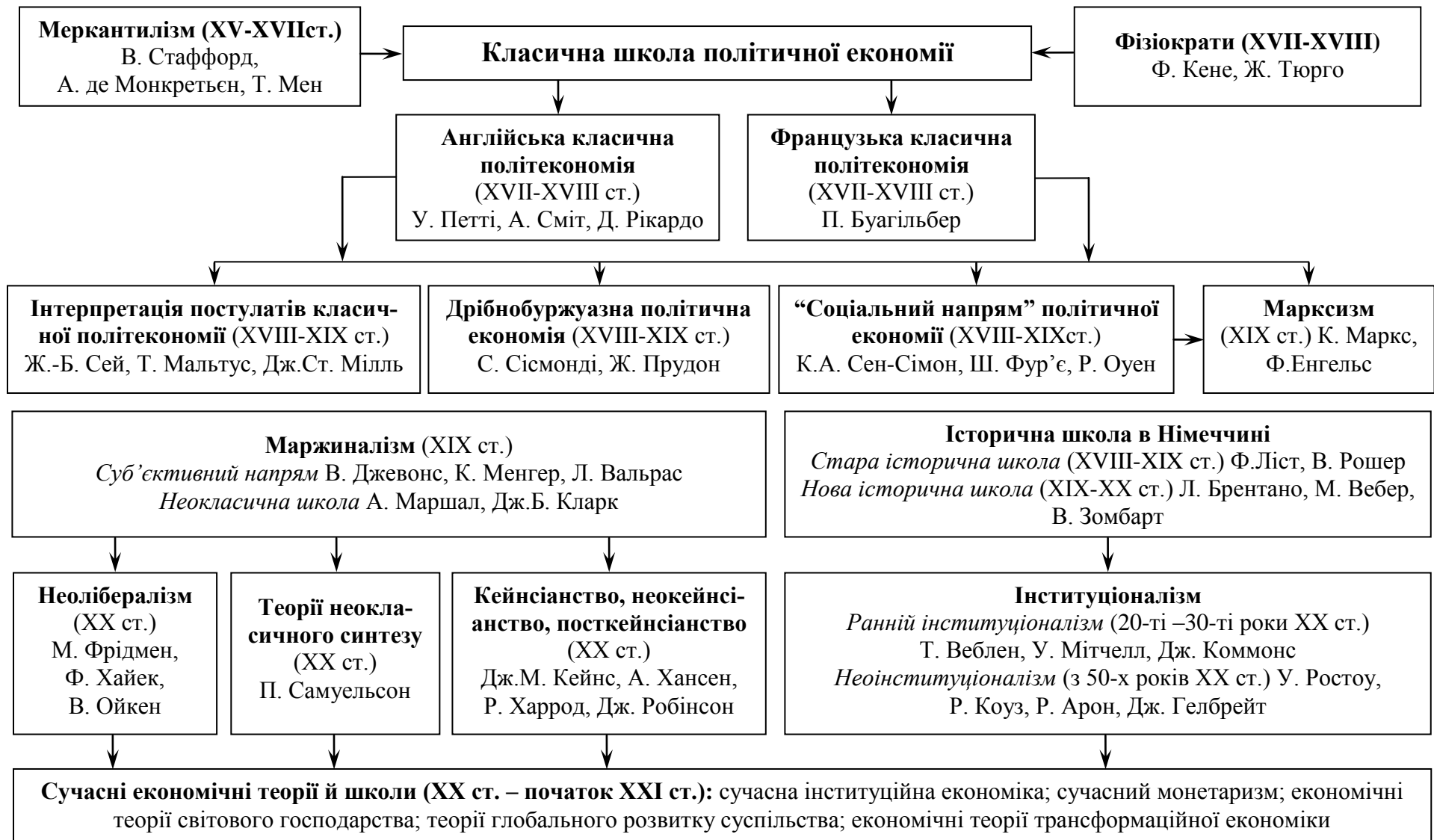


Рисунок 1.4 – Схема розвитку основних шкіл економічної науки

**Меркантилізм** – економічна школа, прихильники якої основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а багатство ототожнювали з накопиченням металевих (золотих і срібних) грошей. Для цього необхідно продавати в інші країни товарів більше, ніж купувати. Тим самим меркантилісти заклали основу зовнішньоторговельної політики протекціонізму. **Протекціонізм** – це політика захисту вітчизняних товаровиробників від іноземної конкуренції заходами державного регулювання економіки.

В 1615 р. французький економіст-меркантиліст Антуан де Монкретьєн уперше ввів поняття “політекономія” (політейа (з давньогр.) – держава, місто). У праці “Трактат політичної економії” він тлумачив термін “політекономія” як такий, що означає науку про ведення державного господарства. Цим він бажав відвести від вузького розуміння економіки як домоведення.

На зміну меркантилізму приходять **фізіократія** – напрям в економічній думці, представники якого джерелом багатства вважали сільськогосподарське виробництво.

**Класична політекономія** виникає з розвитком капіталізму. Класична англійська політична економія XVIII століття розглядала працю як джерело багатства. А. Сміт відкрив “невидиму руку ринку” – конкуренцію, яка робить економіку системою, котра сама себе регулює. Класики пропагували зовнішньоекономічну політику фритредерства (вільної торгівлі) – політику, за якої держава не втручається у торговельні відносини з іншими країнами. Також класики вважали необхідним заохочувати приватне підприємництво. Представники цієї школи зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер суспільного виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредиту тощо.

Прихильники **марксизму** досліджували систему законів капіталістичного виробництва з позицій захисту інтересів робітничого класу. Марксистська політекономія XIX століття вважала, що в основі експлуатації людини людиною при капіталізмі лежить приватна власність на засоби виробництва, виробництво найманими робочими додаткової вартості і привласнення її капіталістами. К. Маркс зробив висновок про неминучість загибелі капіталізму, знищення приватної власності і перемоги комунізму в усьому світі.

**Історична школа і нова історична школа** акцентують увагу на тому, що жодна суспільно-економічна форма не є досконалою, вона постійно змінюється і вдосконалюється, тому економічні теорії не можна в однаковій мірі застосовувати до різних країн.

**Маржиналізм** – теорія, яка пояснює економічні процеси і явища на основі використання граничних величин (граничний дохід, граничні витрати, граничний продукт, гранична корисність та ін.), що характеризують не внутрішню сутність явищ, а їхню зміну у зв’язку зі зміною інших явищ. У другій половині XIX століття виникли австрійська, англійська, французька школи маржиналізму. У 90-ті роки XIX ст. на базі розвитку цієї теорії з’явився неокласичний напрям (А. Маршалл, Дж.Б. Кларк), котрий методологічно являв собою компроміс між різними напрямами в економічній теорії.

В сучасній економічній науці існує багато напрямів, течій та шкіл, які

умовно можна згрупувати у чотири основні напрями: неокласицизм, кейнсіанство, інституціоналізм, неокласичний синтез.

**Кейнсіанство** (XX ст.) – це теорія ефективного попиту, котрій досягається за рахунок регулювання капіталізму. Представники цієї теорії вважають, що ринкова економіка самостійно, без державного втручання, не може впоратися з економічними проблемами. Тому держава за допомогою податків, державних витрат, кредиту має стимулювати ефективний сукупний попит, регулювати економіку.

В економічній теорії XX століття виникають також теорії **інституціоналізму** та **неоінституціоналізму** (Т. Веблен, У. Мітчелл, Р. Коуз), що розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і позаекономічних чинників, інститутів, під котрими вони розуміють державу, сім'ю, профспілки, морально-етичні та психологічні норми.

Неоліберальний напрям представлено теорією монетаризму М. Фрідмена в США і лондонської школи Ф. Хайека, дирижизму у Франції (М. Алле), ордолібералізму в Німеччині (Л. Ерхард). Представники неолібералізму підкреслюють, що ринок – найбільш ефективна система господарювання, тому необхідно забезпечувати свободу суб'єктам економічної діяльності.

У сучасній економічній науці більшість економістів користується “сумішню” розглянутих напрямів, використовуючи насамперед ті їх теорії, які є актуальними і добре спрацьовують у даний час.

Таким чином, можна зробити висновок, що економічна наука пройшла довгий шлях у своєму розвитку, поступово перетворившись з певної сукупності знань про домашнє господарство на універсальну соціально-економічну науку, яка дає відповіді на найбільш загальні питання, що виникають у процесі функціонування й розвитку економіки.

### **Ключові терміни і поняття**

Економіка, основна економічна проблема, предмет вивчення курсу “Політична економія”, ресурси, економічні ресурси, неекономічні ресурси, обмеженість, вибір, організаційно-економічні відносини, соціально-економічні відносини, меркантилізм, класична політична економіка, маржиналізм, історична школа, кейнсіанство, інституціоналізм.

## ТЕМА 2

### Економічна система суспільства

2.1. Формацийний та цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку.

2.2. Поняття економічної системи.

2.3. Типи та моделі економічних систем.

#### 2.1 Формацийний та цивілізаційний підходи до періодизації суспільного розвитку

Дослідження закономірностей і ступенів розвитку суспільства є винятково важливою проблемою для науки та суспільної практики. Без цього не можна зрозуміти складні соціально-економічні процеси руху людства до вершин цивілізації.

Вчені-економісти минулого і сучасності по-різному трактують сутність та особливості історичного розвитку суспільства. Виділяють формацийний і цивілізаційний підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку людського суспільства (рис. 2.1).

**Формацийний підхід** був розроблений К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний **спосіб виробництва**, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства – **суспільно-економічну формацію**. Основою положим економічним ядром кожного способу виробництва, а, відповідно, і формації, є панівна форма власності, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва. Формацийний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, відносинам власності, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами та виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Формацийному підходу притаманний ряд недоліків. Це, зокрема, відноситься до твердження про обов'язковість проходження у своєму розвитку всіх країн і народів через п'ять формацій: первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну і комуністичну, а також надмірного акценту на антагоністичному характері відносин між власниками і невласниками засобів виробництва.

На потребу глибшого наукового пізнання закономірностей розвитку суспільства світова суспільна наука розробила і широко використовує цивілізаційний підхід до пізнання історії розвитку людства.

**Цивілізація** – історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.

Виділяють три стадії цивілізації: доіндустріальне, індустріальне, постіндустріальне суспільство. У доіндустріальному суспільстві переважало сільське господарство і ручна праця. В індустріальному суспільстві провідну роль відігравало велике механізоване промислове виробництво.

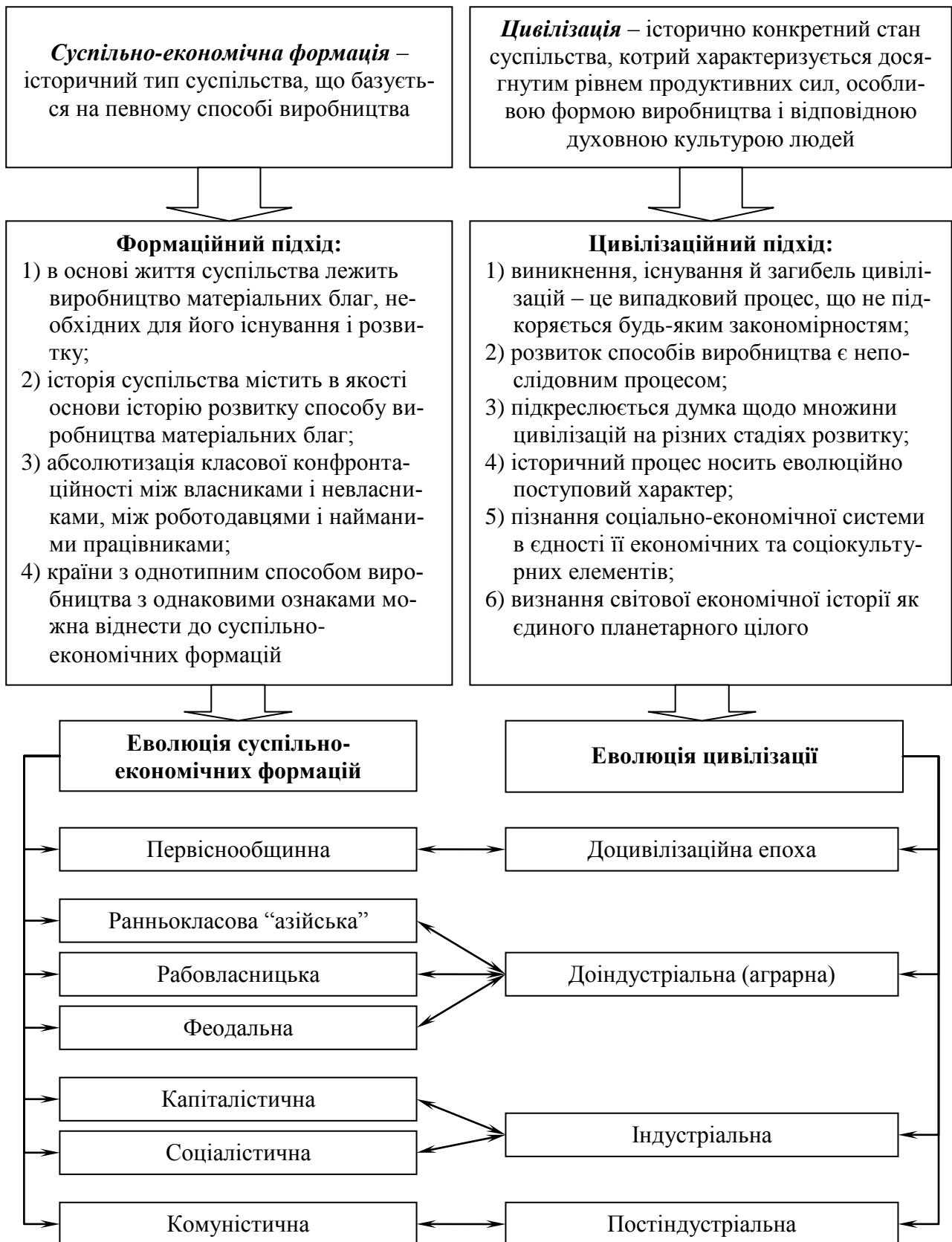


Рисунок 2.1 – Формаційний і цивілізаційний підходи в історії економіки та гіпотеза їх синтезу



Постіндустріальне суспільство – це нова, найрозвинутіша стадія людської цивілізації, початок якій поклала науково-технічна революція, що розгорнулася у другій половині ХХ ст. і поступово переросла в сучасну інформаційно-інтелектуальну революцію.

У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технологій, інформатика, комп'ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки й управління. В суспільному виробництві на перший план висуваються інтелектуальний капітал, знання, сфера послуг (освіта, охорона здоров'я, культура, виробництво духовних благ тощо).

Ми будемо користуватися вихідними положеннями формаційного підходу, тобто будемо розглядати сучасний світ як такий, що складається з економічних систем різних типів. Відтак економіку будь-якої країни можна розглянути як багатовимірну систему, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

## 2.2 Поняття економічної системи

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення **економічної системи**, а саме:

- як сукупності відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;
- як сукупності людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;
- як історично визначеного способу виробництва;
- як особливим чином упорядкованої системи зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;
- як сукупності всіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності та організаційно-правових норм, тощо.

З нашого погляду, найзагальнішим є таке визначення: **економічна система** – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Відомий американський економіст П. Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально-економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання: Що? Як? Для кого?

Економічна система має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії, бо кожна з існуючих систем не здатна запобігти альтернативному вибору в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Економічна система включає:

- 1) провідний тип власності на ресурси;

- 2) основні групи суб'єктів суспільного виробництва і відносини між ними;
- 3) економічну форму результатів виробництва;
- 4) принципи організації виробництва, розподілу, обміну і споживання;
- 5) систему економічних законів.

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: *продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.*

**Продуктивні сили** – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. В процесі історичного розвитку продуктивні сили як в цілому, так і окремі їх елементи, постійно оновлюються, збагачуються і перебувають у діалектичній єдності, кількісній і якісній функціональній залежності.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

**Економічні відносини** – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ. По-перше, вони формуються незалежно від волі і свідомості людей. По-друге, вони невіддільні від буття продуктивних сил, виявляючи їхню суспільну форму. Усі зміни в економічній системі, включаючи її матеріальну основу – продуктивні сили, реалізуються через виробничі відносини. Але при цьому важливо зазначити, що виробничі відносини є не лише формою прояву, а й необхідною умовою розвитку продуктивних сил.

Виробничі відносини завжди виступають у конкретно-історичній формі, критерієм якої є спосіб включення в суспільне виробництво безпосередніх виробників та визначення їхнього місця у цьому виробництві. Виходячи з даної ознаки, можна виокремити такі форми виробничих відносин: кровне споріднення; персональна залежність економічного суб'єкта; його адміністративна залежність; економічні відносини. Безумовно, ці форми виробничих відносин не відбуваються суворо за цим переліком. Вони можуть співіснувати одна з одною, хоча завжди переважає та чи інша форма цих відносин. Так, кровне споріднення, особиста та адміністративна залежність можуть бути виокремлені в одну групу “позаекономічних” відносин. Об'єднує їх те, що стосунки між людьми не впливають із праці і є позатрудовими, а сама праця виявляється так чи інакше примусовою.

Навпаки, джерелом економічних відносин виступає праця, котра має дві складові – витрати і результати. Перші складаються з витрат живої праці (живої сили) і витрат минулої праці (засобів виробництва). Результатом праці є економічне благо.

Економічними називають відносини між людьми, які забезпечують зіставлення витрат і результатів праці в умовах, коли вона поділена між членами суспільства. Зі змінами матеріальних умов безпосередньо економічні відносини

переростають у соціально-економічні.

Система економічних відносин складається з: техніко-економічних, організаційно-економічних, соціально-економічних відносин.

**Техніко-економічні відносини** – це відносини між людьми з приводу створення та використання ними знарядь і предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і виробляють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини відображають технологію і є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва.

**Організаційно-економічні відносини** – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва.

**Соціально-економічні відносини** – насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності визначають головне в економічній системі – спосіб поєднання працівника із засобами виробництва. Крім того, відносини власності зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

Таким чином, соціально-економічні відносини, основою яких є відносини власності, займають визначальне місце у структурі економічних відносин та в економічній системі взагалі, виконуючи в ній системоутворюючу функцію.

**Господарський механізм** є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму – забезпечення ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Економічна система може являти собою різні об'єкти: підприємство, галузь, регіон, національну економіку тощо. У загальному вигляді виробничий процес можна подати графічно як перетворювач ресурсів на блага (рис. 2.2).

Функціональна структура економічних систем передбачає виділення таких функціональних елементів як виробнича, ринкова, цінова, фінансова, грошова підсистеми, підсистема формування і розподілу доходів, підсистем споживання і регулювання.

**Національна економічна система** складається з:

- **національної ринкової системи** – конкурентні ринки, монополістичні ринки, конкурентно-монополістичні ринки, олігополістичні ринки;
- **національна грошова система** – реальні знаки вартості, паперові гроші, номінальні знаки вартості, депозитні гроші;
- **національна фінансова система** – акції, облігації, сертифікати, інші фінансові активи;
- **національна виробнича система** – доіндустріальна, індустріальна, постіндустріальна;

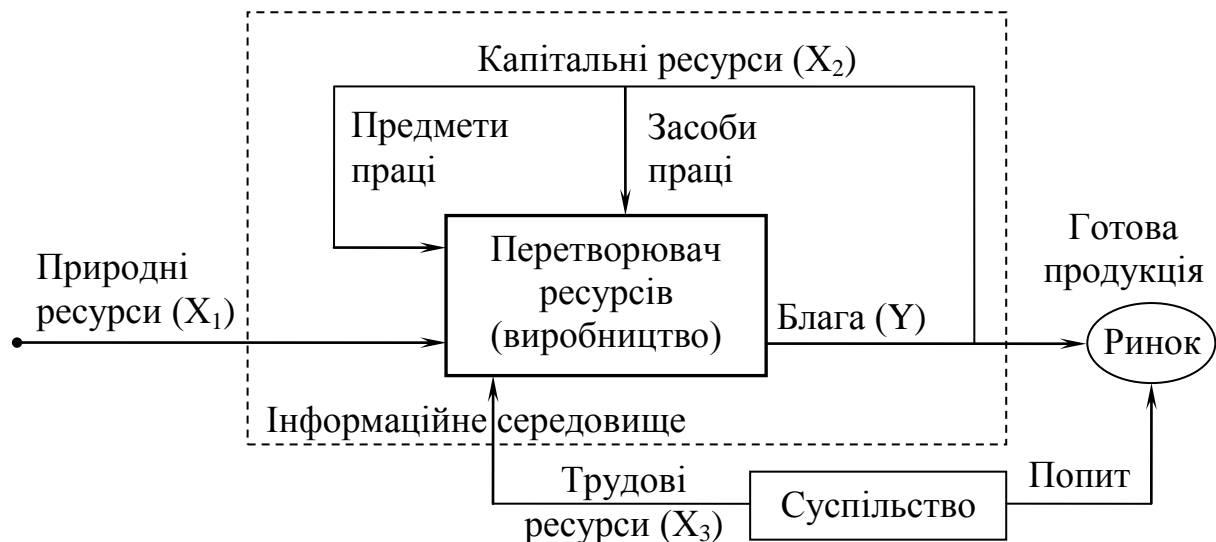


Рисунок 2.2 – Процес виробництва як економічна система

- **національна система регулювання** – централізована, децентралізована, традиційна, змішана;
- **соціально-економічна система власності на ресурси** – індивідуальна приватна, колективна приватна, суспільна (державна), змішана;
- **національна система споживання** – споживання традиційних та інтелектуальних благ і послуг, споживання матеріальне та духовне, індивідуальне і суспільне чи квазісуспільне споживання.

### 2.3 Типи та моделі економічних систем

У всіх економічних системах для виробництва потрібні економічні ресурси, а результати господарської діяльності розподіляються, обмінюються і споживаються.

У той же час в економічних системах є також елементи, які відрізняють їх один від одного. Ними є соціально-економічні відносини, що базуються на сформованих у кожній економічній системі формах власності на економічні ресурси та результати господарської діяльності; організаційно-правові форми господарської діяльності; господарський механізм, тобто спосіб регулювання економічної діяльності на макро- і мікроекономічному рівнях.

Людське суспільство, розвиваючись, використовувало різні економічні системи. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками: за формою власності на засоби виробництва та способом управління господарською діяльністю. На основі цих ознак розрізняють чотири типи економічних систем: традиційну, ринкову, командно-адміністративну, змішану (рис. 2.3).

Відмінні риси **традиційної економічної системи** такі: збереження натурально-общинних форм господарювання, відстала техніка та вкрай примітивна технологія, в першу чергу пов'язана з первинною обробкою природних ресурсів, переважання ручної праці, обмежений обсяг виробництва, нерозвинена інфраструктура, домінування бідного населення, найпростіші форми організації

виробництва. Всі ключові економічні проблеми вирішуються відповідно до освячених століттями звичаїв, релігійних вірувань, племінних і навіть кастових традицій. Організація і управління економічним життям здійснюються на основі рішень ради старійшин, приписів вождів або феодалів. На даний час традиційна економічна система збереглася в деяких найбільш відсталих країнах Азії і Африки, хоча її елементи зберігаються і в країнах середнього рівня розвитку.

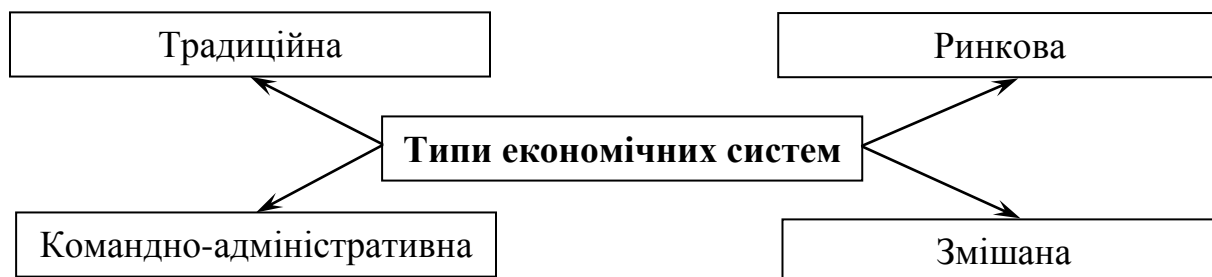


Рисунок 2.3. Типи економічних систем

**Ринкова економічна система** (від XVIII ст. до 30-х років XX ст.): домінує приватна власність на економічні ресурси, наявність безлічі самостійно діючих покупців і продавців кожного товару, свобода виробників і споживачів, свобода вибору діяльності, рівний доступ до ресурсів, інформації та НТП, ринковий механізм регулювання макроекономічної діяльності, заснований на вільній конкуренції. Основні економічні питання вирішуються опосередковано, насамперед через ціни, що складаються на ринку під впливом попиту і пропозиції у процесі їх співставлення. Орієнтуючись на кон'юнктуру ринку, яка визначається, насамперед, рівнем і динамікою цін, товаровиробники самостійно вирішують проблему розподілу всіх ресурсів, виробляючи ті товари, які користуються попитом. Таким чином, ринок, перш за все через ціни, координує діяльність мільйонів людей.

Підприємці прагнуть отримати все більший дохід (прибуток), економічно використовувати природні, трудові ресурси, капітал, знання і максимально широко реалізувати такий ресурс, як свої творчі та організаційні (так звані підприємницькі) здібності в обраній ними сфері діяльності. Це служить потужним стимулом розвитку і вдосконалення виробництва, розкриває творчі можливості приватної власності.

У такій системі поведінка кожного економічного суб'єкта мотивується його особистими інтересами. Кожен з них прагне отримати максимальний дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Роль держави обмежується лише захистом приватної власності та встановленням сприятливого правового поля для вільного функціонування ринку.

**Командно-адміністративна економічна система** має такі риси: домінування державної власності, монополізація виробництва, відсутність матеріальних стимулів до праці, відсутність реальних товарно-грошових відносин, кон-

куренції та ціноутворення, основні економічні питання вирішуються централізовано єдиним державним органом управління.

Господарський механізм адміністративно-командної системи має ряд особливостей. Він передбачає, по-перше, безпосереднє управління всіма підприємствами з єдиного центру – вищих ешелонів державної влади, що зводить нанівець самостійність господарських суб'єктів. По-друге, держава повністю контролює виробництво і розподіл продукції, в результаті чого виключаються вільні ринкові взаємозв'язки між окремими підприємствами. По-третє, державний апарат керує господарською діяльністю за допомогою переважно адміністративно-командних (директивних) методів, що підриває матеріальну зацікавленість в результатах праці.

При надмірній централізації виконавчої влади розвивається бюрократизація господарського механізму та економічних зв'язків. За своєю природою бюрократичний централізм не здатний забезпечити зростання ефективності господарської діяльності. Справа тут насамперед у тому, що повне одержавлення господарства викликає небачену за своїми масштабами монополізацію виробництва і збуту продукції. Гігантські монополії, що затвердилися у всіх галузях національної економіки і підтримувані міністерствами і відомствами, за відсутності конкуренції не піклуються про впровадження новинок техніки і технології. Для породжуваної монополізом дефіцитної економіки характерна відсутність нормальних матеріальних і людських резервів на випадок порушення збалансованості національної економіки.

У країнах з адміністративно-командною системою рішення ключових економічних завдань мало свої специфічні особливості. Відповідно до пануючих ідеологічних установок завдання визначення обсягу і структури продукції вважалося дуже серйозним і відповідальним, щоб передати його вирішення безпосереднім виробникам – промисловим підприємствам, колгоспам та радгоспам. Тому структура суспільних потреб визначалася центральними плановими органами. Однак, оскільки деталізувати і передбачати зміну суспільних потреб в таких масштабах принципово неможливо, ці органи керувалися переважно завданням задоволення мінімальних потреб. Централізований розподіл матеріальних благ, трудових і фінансових ресурсів здійснювався без участі безпосередніх виробників і споживачів. Він відбувався відповідно до заздалегідь вибраних “громадських” цілей і критеріїв, на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів спрямовувалась на розвиток військово-промислового комплексу. Розподіл створеної продукції між учасниками виробництва жорстко регламентувався центральними органами за допомогою повсюдно застосовуваної тарифної системи, а також централізовано затверджуваних нормативів коштів фонду заробітної плати. Це вело до переваги зрівняльного підходу до оплати праці.

Командна економіка існувала у колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи й Азії. Нежиттєздатність цієї системи, її несприйнятливості до досягнень НТР і нездатність забезпечити перехід до інтенсивного типу економічного розвитку зробили неминучими корінні соціально-економічні перетворення майже у всіх соціалістичних (комуністичних) країнах.

Стратегія економічних реформ у цих країнах визначається законами розвитку світової цивілізації, в результаті чого з більшою або меншою швидкістю там будується сучасна ринкова економіка.

**Змішана економічна система** є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн світу. У порівнянні з усіма попередніми системами змішана виявилася найбільш гнучкою: вона здатна перебудовуватися, пристосовуватися до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов. В ході тривалої еволюції, переважно в ХХ ст., ринкова економіка вільної конкуренції перетворилася на змішану економіку. Її основними рисами є:

1) різноманіття форм власності, серед яких як і раніше провідне місце займає приватна власність в різних її видах (від трудової індивідуальної до великої, корпоративної);

2) високий рівень розвитку техніки, технологій, розгортання науково-технічної революції, яка прискорила створення потужної виробничої і соціальної інфраструктури;

3) більш активний вплив держави на розвиток національної економіки і соціальної сфери;

4) основні питання вирішуються на основі поєднання ринкового механізму з державним регулюванням економіки.

У розвинутій ринковій економіці істотні зміни зазнає господарський механізм. Планові методи господарювання отримують подальший розвиток в рамках окремих фірм у вигляді маркетингової системи управління. У той же час на макрорівні розвиток планових методів пов'язаний з державним регулюванням економіки – аж до здійснення загальнонаціональних програм і планів.

Планомірність виступає як засіб активного пристосування до вимог ринку. В результаті і ключові завдання економічного розвитку отримують нове рішення. Так, питання про обсяг і структуру вироблюваної продукції вирішується на основі маркетингових досліджень в рамках фірм, а також прогнозу розвитку потреб. Прогноз ринку дозволяє завчасно скорочувати випуск застарілих товарів і переходити до якісно нових моделей і видів продукції. Маркетингова система управління виробництвом дає можливість ще до початку виробництва приводити індивідуальні витрати компаній, що виробляють основну масу товарів даного виду, у відповідність цінам, що склалися на ринку.

Завдання використання ресурсів вирішується в рамках великих компаній на основі стратегічного планування. У той же час перерозподіл ресурсів на розвиток новітніх галузей відбувається багато в чому за рахунок бюджетних асигнувань, на основі державних загальнонаціональних і міждержавних програм, державного стимулювання НДДКР у пріоритетних напрямках розвитку науково-технічного прогресу.

Нарешті, завдання розподілу створеного валового внутрішнього продукту не тільки вирішується на основі традиційно сформованих форм, але і доповнюється виділенням все більших ресурсів як великими компаніями, так і державою для вкладень у розвиток “людського фактору”: фінансування систем освіти, в тому числі перепідготовки працівників різної кваліфікації, вдосконалення медичного обслуговування населення, на соціальні потреби.

В останні десятиліття в країнах Заходу і найбільш розвинених країнах інших регіонів світу все більш рельєфно виступають контури майбутнього. Його характерними рисами є:

- зміна структури виробництва і споживання, переважно за рахунок зростання ролі послуг;
- зростання рівня освіти, перш за все за рахунок післяшкільної;
- нове ставлення до праці, оскільки для високоосвічених працівників характерне творче ставлення до неї і високі вимоги до моральних норм на роботі;
- підвищення уваги до навколишнього середовища, перш за все через перехід до сталого розвитку, тобто обмеження безоглядного використання природних ресурсів;
- гуманізація (соціалізація) економіки, в результаті чого головним об'єктом інвестицій, а також витрат бюджету стає сама людина (“людський потенціал”);
- інформатизація суспільства, внаслідок чого в світі постійно збільшується чисельність виробників знань (зайнятих у науці і науковому обслуговуванні), їх розповсюджувачів (інформаційних мереж, навчальних закладів, інноваційних фірм) і споживачів (все суспільство);
- ренесанс малого бізнесу, перш за все через швидке оновлення та високу диференціацію продукції, що випускається;
- глобалізація господарської діяльності, в результаті якої для помітного числа фірм світ став єдиним ринком, для багатьох фірм єдиним ринком став їхній регіон земної кулі, для ще більшого числа компаній експорт та імпорт продукції й економічних ресурсів став не епізодичною, а систематичною операцією.

Для кожної системи характерні свої національні моделі організації господарства, оскільки країни відрізняються своєрідністю історії, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними умовами. Так, для адміністративно-командної системи характерні радянська модель, китайська модель і ін. Сучасній змішаній системі також притаманні різні моделі.

**Американська модель** побудована на системі всебічного заохочення підприємницької активності, збагачення найбільш активної частини населення. Малозабезпеченим групам створюється прийнятний рівень життя за рахунок різних пільг і допомог. Завдання соціальної рівності тут взагалі не ставиться. Ця модель заснована на високому рівні продуктивності праці та масовій орієнтації на досягнення особистого успіху. В цілому для американської моделі характерний державний вплив, спрямований на підтримання стабільної кон'юнктури й економічної рівноваги.

**Шведська модель** відрізняється сильною соціальною політикою, орієнтованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. Тут в руках держави знаходиться всього 4% основних засобів, проте частка державних витрат у 90-х рр. ХХ ст. склала понад 50% від ВВП, причому більше половини цих видатків спрямовується на соціальні потреби. Це можливо тільки в умовах високого оподаткування, особливо фізичних осіб. Така модель отримала назву “функціональна соціалізація”, що означає, що функція виробництва лягає на



приватні підприємства, котрі діють на конкурентній ринковій основі, а функція забезпечення високого рівня життя (включаючи зайнятість, освіту, соціальне страхування) і багатьох елементів інфраструктури (транспорт, НДДКР) – на державу.

**Німецька модель** формувалася на основі ліквідації концернів гітлерівських часів і надання всім формам господарства (великим, середнім, дрібним) можливості стійкого розвитку. При цьому особливим заступництвом користуються дрібні і середні підприємства, фермерські господарства. Держава активно впливає на ціни, мита, технічні норми.

**Японська модель** характеризується певним відставанням рівня життя населення (в тому числі рівня заробітної плати) від зростання продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і різке підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Така модель можлива тільки при виключно високому розвитку національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні жертви заради процвітання країни. Ще одна особливість японської моделі розвитку пов'язана з активною роллю держави в модернізації економіки, особливо на її початковій стадії.

**Південнокорейська модель** має багато спільного з японською. Це, зокрема, відноситься до особливостей психологічного складу населення країни, його високій працьовитості і відповідальному ставленню до своїх обов'язків, що базуються на моральних нормах конфуціанства. Загальною для обох моделей є і активна участь державних органів у розбудові економіки. З метою її прискореної модернізації широко використовуються податкова, тарифна та валютна політика. Тривалий час існував контроль над цінами на ресурси і широким спектром товарів виробничого і споживчого призначення. Сформована в Південній Кореї система державного регулювання економіки сприяє підвищенню конкурентоспроможності південнокорейських товарів на світовому ринку. Внаслідок відносно меншого, ніж в Японії, розвитку ринкових відносин південнокорейська держава цілеспрямовано сприяла створенню потужних плацдармів ринкової економіки в особі великих корпорацій, які переросли потім у фінансово-промислові групи. Ще один елемент південнокорейської моделі – це надання державними органами всебічної підтримки дрібному та середньому підприємству, що сприяло створенню в стислі строки середнього класу. У той же час, у південнокорейської та японської моделей з їх особливо сильним державним втручанням в ринковий механізм виникає знижена пристосовність до світових фінансових криз.

### **Ключові терміни і поняття**

Спосіб виробництва, суспільно-економічна формація, цивілізація, система, економічна система, виробнича система, продуктивні сили, економічні відносини, техніко-економічні відносини, організаційно-економічні відносини, соціально-економічні відносини, господарський механізм, національна економічна система, традиційна економічна система, ринкова економічна система, командно-адміністративна економічна система, змішана економічна система.

## ТЕМА 3

### Методологічні основи вивчення курсу

3.1. Економічні закони і категорії.

3.2. Методи вивчення дисципліни. Крива виробничих можливостей як базовий метод економічних досліджень.

#### 3.1 Економічні закони і категорії

Щоб виконати поставлену задачу, економічна наука повинна не просто констатувати наявність якихось господарських явищ і фактів, а систематизувати їх, аналізувати і узагальнювати. При цьому, в першу чергу, необхідно встановити наявність зв'язків між явищами, їх взаємозалежність і взаємообумовленість. Якщо в результаті економічного аналізу вдалося знайти міцні причинно-наслідкові зв'язки, то з'являються підстави говорити про наявність закономірності, тобто про підлеглисть процесів, що відбуваються, дії економічних законів.

Пізнання економічних законів дає можливість з'ясувати основні тенденції економічного розвитку суспільства. Економічні закони мають об'єктивний характер і проявляються через практичну діяльність людей.

**Економічні закони** – це стійкі, суттєві, внутрішньо-обумовлені, об'єктивно існуючі причинно-наслідкові зв'язки між явищами і процесами господарського життя.

Для економічних законів характерні такі риси:

- вони пронизані внутрішньою суперечністю. У свою чергу, суперечність є суттєвим закономірним відношенням між протилежними сторонами;

- вони завжди характеризують взаємозв'язок між деякими явищами або процесами;

- економічні закони є динамічними, тобто вони не вічні, а носять історично минулий, тимчасовий характер. Це обумовлено специфікою суспільного розвитку, особливостями різних історичних періодів;

- економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто вони виникають та діють незалежно від волі та свідомості людей. Проте вони істотно відрізняються від законів природи, бо виникають, розвиваються і функціонують лише в процесі економічної діяльності людей – при виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Людина не в змозі їх змінити, але в цьому й полягає зміст економічних наук: закони можна пізнати й пристосувати до них господарську діяльність. Водночас у дії економічних законів і законів природи певною мірою спостерігається така спільна ознака, як спадковість. Найбільше це стосується законів розвитку продуктивних сил, зокрема головної продуктивної сили – людини, яка успадковує здоров'я, психофізичні якості, морально-етичні норми тощо.

На початкових етапах розвитку капіталістичного суспільства економічні закони реалізуються через стихійну діяльність людей, конкурентну боротьбу подібно до непізнаних сил природи. На сучасному етапі розвитку капіталізму, коли основною формою капіталістичної власності є колективна (акціонерна,

кооперативна, державна та ін.), стихійна дія економічних законів доповнюється елементами їх свідомого використання через механізм державного і наднаціонального регулювання економіки, розширення масштабів плановірності в межах гігантських монополістичних об'єднань тощо. Тому розмежовують сутність економічного закону, механізм його дії та механізм використання.

**Механізм дії економічних законів** – послідовність розвитку внутрішніх суперечностей різних груп та типів економічних законів, а отже, боротьба суперечливих сторін, чинників, що їх визначають, та ін.

Пізнання механізму дії економічних законів є передумовою їх використання.

**Механізм використання економічних законів** – комплекс заходів, спрямованих на подолання антагоністичних форм розвитку суперечностей (які пронизують закони), формування науково обґрунтованої системи управління національною економікою передусім шляхом використання економічних, правових та адміністративних важелів.

Держава не може скасувати об'єктивні економічні закони, але може створювати передумови для їхнього розвитку, змінюючи умови. Це досягається вдосконаленням права власності, господарського механізму та за допомогою державного регулювання. Отже, економічні закони не залежать від волі й свідомості людей, але залежать від їхньої свідомої діяльності.

Серед законів, які діють упродовж різних історичних періодів, розрізняють чотири типи: всезагальні, загальні, специфічні, стадійні.

**Всезагальні економічні закони** властиві всім суспільним способам виробництва (закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо) і відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою.

**Загальні закони** діють у кількох економічних формаціях (закон вартості, закон попиту і пропозиції, закон грошового обігу тощо).

**Специфічні економічні закони** діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливіший з-поміж них – основний економічний закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами (відносинами економічної власності) у взаємодії з розвитком продуктивних сил.

**Стадійні закони** діють лише на одній із стадій (висхідній або низхідній) суспільного способу виробництва (наприклад, закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму) або на одному із ступенів стадії. Так, на вищому, державно-монополістичному ступені низхідної стадії діють закон плановірності економічного розвитку, закон одержавлення економіки.

Крім того, економічні закони розрізняються в залежності від сфери суспільного виробництва, в якій вони діють. Так, до законів сфери безпосереднього виробництва належать закон зростання органічної будови капіталу, закон спадної віддачі та ін.; до законів сфери розподілу – закон обернено пропорційної залежності між прибутком і заробітною платою; до законів сфери споживання –

закон зростання потреб, закон Енгеля та ін.

Економічні закони, передусім специфічні, розкривають найглибшу (або внутрішню) сутність економічної системи, а менш глибока її сутність виражається в економічних категоріях.

**Економічні категорії** – це наукові абстракції або узагальнюючі поняття, які відображають суттєві сторони економічних явищ та процесів. Наприклад, “засоби виробництва”, “робоча сила”, “поділ праці” тощо. Економічні закони характеризують економічні явища в динаміці, економічні категорії фіксують статичний стан господарського життя.

Категорії теоретично відображають не лише окремих аспект (сторону) економічних відносин, а і його зв’язок з відповідним аспектом (стороною) системи продуктивних сил. Залежно від груп та видів економічних законів розрізняють відповідні економічні категорії. Визначальними є категорії суспільного способу виробництва. Так, зміст продуктивних сил утворює ставлення людини до природи, їхню взаємодію. Речовим змістом економічної категорії є окремих аспект (сторона) такого ставлення до природи, а суспільною формою – відносини між людьми з приводу привласнення різних об’єктів суспільного відтворення власності у всіх сферах. У кожній такій категорії втілюється діалектична взаємодія виробничих відносин між людьми (відносин економічної власності) з розвитком продуктивних сил, які відображають відносини людини і природи у процесі праці.

Економічні категорії рухливіші, мінливіші, ніж економічні закони. Для економічних законів характерний вищий ступінь пізнання людиною єдності та зв’язку явищ і процесів, вони відображають глибинні, приховані зв’язки й відносини, охоплюють явища і процеси, які виражаються у низці категорій. Іншими словами, внутрішньо необхідний, сталий, суттєвий зв’язок між економічними явищами та процесами, що виражається за допомогою економічних законів, набуває відображення у взаємозв’язку певних економічних категорій. Кожний закон наче групує навколо себе певну кількість (залежно від його складності) економічних категорій.

Оскільки економічні категорії є теоретичним вираженням передусім окремих складових виробничих відносин у їхній взаємодії з розвитком продуктивних сил, деяких економічних явищ і процесів, то зміна цих явищ і процесів, розвиток і модифікація виробничих відносин відображаються в русі, плинності економічних категорій.

### **3.2 Методи вивчення дисципліни. Крива виробничих можливостей як базовий метод економічних досліджень**

Кожна наука має сукупність методів дослідження тих чи інших явищ (метод з давньогр. – спосіб, шлях до чогось). Вивчаючи господарські процеси, економіка застосовує ряд як загальнонаукових, так і особливих методів пізнання.

**Метод** – це сукупність прийомів, способів, форм збору, опрацювання, вивчення матеріалу.

Пізнання економічних явищ та процесів здійснюється на макрорівні та на мікрорівні (рис. 3.1).

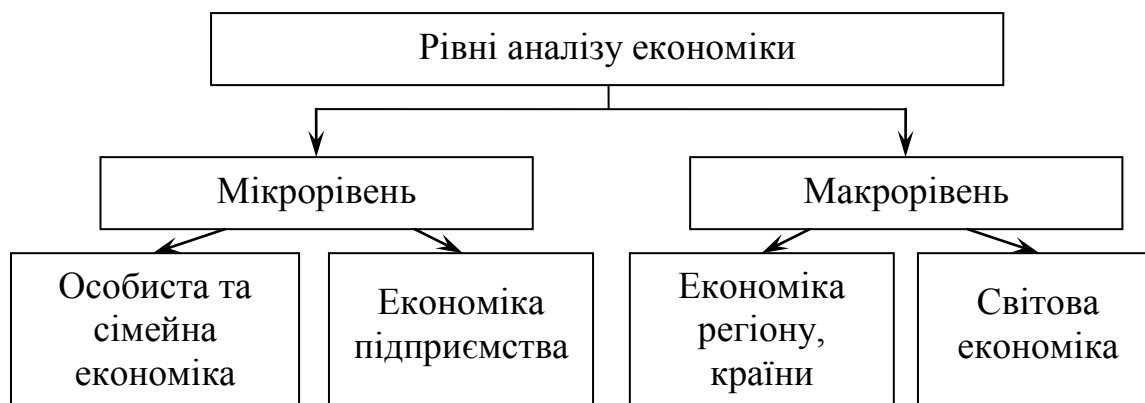


Рисунок 3.1 – Рівні економічного дослідження

Так, **мікроекономіка** вивчає прояв об’єктивних закономірностей в межах кожної господарської одиниці, тобто займається детальним вивченням конкретного ринку, підприємства, галузі; **макроекономіка** – закономірності економічного розвитку складних економічних систем – це аналіз економіки в цілому, тобто зведення усіх вивчених одиниць в одну і дослідження її проявів у цілому.

Розрізняють позитивний та нормативний економічний аналіз.

**Позитивний аналіз** являє собою розгляд існуючого стану речей та явищ в господарському житті суспільства (тобто фактичний стан економіки, рівень безробіття, спад рівня виробництва тощо).

**Нормативний** – передбачає висунення певних гіпотез про перспективи розвитку окремих господарських явищ, тобто це суб’єктивне судження про те, як має бути, розвиток яких економічних аспектів є бажаним.

Узагальнюючим науковим методом, яким користується політична економія, є **діалектичний метод**. Він передбачає вивчення явищ і процесів економічного життя:

- в їх загальному зв’язку і взаємозалежності;
- в стані безперервного розвитку;
- з розумінням того, що накопичення в процесі розвитку кількісних змін зумовлює зміни якісного стану.

Діалектичний метод реалізується в політичній економії через цілий ряд методів.

В першу чергу, економічні дослідження ґрунтуються на практичному досвіді і передбачають **збір фактів**, що відбуваються в дійсності; важливим методом також є **спостереження** – сприйняття економічних процесів в їхньому реальному вигляді.

**Експеримент** передбачає проведення штучного наукового дослідження, коли об’єкт, який досліджується, поміщається в спеціально створені умови, які можна контролювати.

Метод **моделювання** являє собою вивчення соціально-економічних явищ за їхнім теоретичним зразком (моделлю).

Метод **наукових абстракцій (абстрагування)** використовується задля дослідження тих чи інших понять (абстракції чи категорій). Він базується на

очищенні інформативного матеріалу від випадкового і виділення в ньому стійкого і типового. Модель, зокрема, є результатом наукової абстракції.

Важливу увагу необхідно приділити **системному підходу** – визначенню внутрішніх структурно-функціональних, причинно-наслідкових, ієрархічних зв'язків, які сприяють виявленню складних процесів розвитку виробничих відносин, з'ясуванню природи економічних процесів і явищ. Системний підхід неможливий без органічного поєднання аналізу і синтезу. **Аналіз** являє собою процес розумового або фактичного ділення цілого на складові частини, **синтез** – поєднання різних сторін предмета в єдине ціле.

Крім того, в економічних дослідженнях широко застосовуються такі методи, як **індукція** – рух думки від одиничного до всезагального (від методів до принципів) і **дедукція** – рух думки від всезагального до фактичного (вирішення задачі від теорії до фактів).

Метод **поєднання історичного та логічного**. Історія – це складний, закономірний процес. Однак вона не позбавлена випадкових ситуацій, відступів та забігання вперед. Логічне – це історичне, яке очищене (звільнене) від випадковостей історичного процесу.

Система економічних протиріч, пов'язаних з обмеженістю економічних ресурсів, вирішується за допомогою вибору альтернативних шляхів їх використання з урахуванням економічної ефективності. У спрощеному вигляді ефективність використання обмежених ресурсів моделюється за допомогою кривої виробничих можливостей (рис. 3.2). Вона визначає межу виробничих можливостей системи, яка показує максимально можливий обсяг виробництва при заданих ресурсах і знаннях.

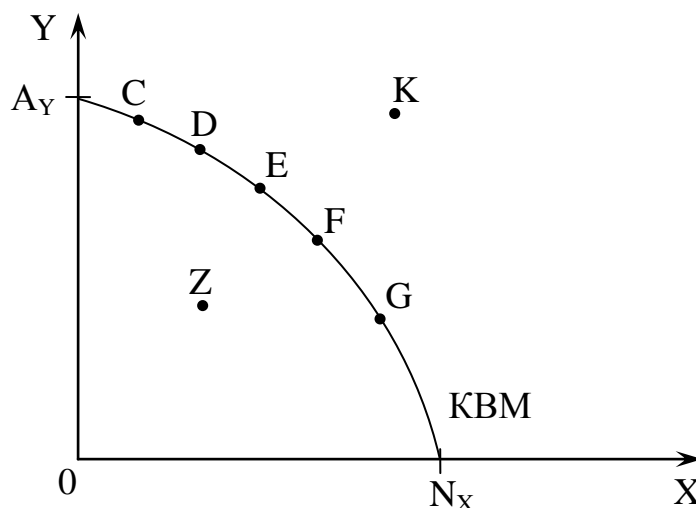


Рисунок 3.2 – Крива виробничих можливостей

**Крива виробничих можливостей (КВМ)** (*production possibility curve – PPC*) – графічне зображення різних комбінацій виробництва благ за максимального використання наявних ресурсів та існуючого рівня технологій.

Уявімо, що обмежений набір ресурсів використовується суспільством для виробництва тільки двох товарів – X та Y. Можна так розпорядитися ресурса-

ми, що всі вони будуть направлені на випуск товару  $X$ , в цьому випадку буде виготовлено  $N_X$  одиниць товару  $X$  і жодної одиниці товару  $Y$ . В іншому крайньому варіанті всі виробничі фактори направлені на випуск товару  $Y$ , і в результаті виготовляється  $A_Y$  одиниць товару  $Y$  і жодної – товару  $X$ . У решті всіх випадків, щоб виробити одночасно і товар  $X$ , і товар  $Y$ , необхідно робити вибір: скільки одиниць товару  $X$  виготовити за рахунок відмови від випуску якоїсь кількості товару  $Y$ . Кожна точка кривої  $A_Y N_X$  показує можливі співвідношення випуску товарів  $X$  та  $Y$  при повному використанні всіх наявних ресурсів. У зв'язку з цим лінія  $A_Y N_X$  називається кривою виробничих можливостей.

Через обмеженість ресурсів випуск будь-яких співвідношень товарів  $X$  та  $Y$ , що відповідають точкам поза областю  $0A_Y N_X$  (наприклад, точці  $K$ ), недосяжний. Навпаки, будь-яка комбінація товарів  $X$  та  $Y$ , що відповідає точкам усередині області  $0A_Y N_X$  (наприклад, точка  $Z$ ), може бути вироблена за допомогою навіть частини використовуваних ресурсів.

Крива виробничих можливостей є ілюстрацією чотирьох фундаментальних положень:

1) **обмеженість ресурсів** – про це свідчить область недосяжних комбінацій товарів  $X$  та  $Y$  за лінією КВМ (як, наприклад, в точці  $K$ );

2) **необхідність вибору** – потрібно вирішити, який набір товарів  $X$  та  $Y$ , відповідний лінії КВМ, задовольнить запити суспільства;

3) **існування витрат втраченої можливості** – на це вказує спадний характер кривої КВМ, оскільки для виробництва додаткової одиниці товару  $X$  потрібно відмовлятися від випуску якоїсь кількості товару  $Y$ , тобто нести витрати втраченої можливості. Ці витрати оцінюють за допомогою показника альтернативної вартості. **Альтернативною вартістю** називається упущена вигода через відмову від здійснення наступної за значущістю альтернативи при виборі через те, що обмежені ресурси використовуються лише за одним призначенням.

Альтернативна вартість вибору в грошовому виразі включає “втрату” реальних грошей, які витрачені на здійснення обраної альтернативи, а також “втрату” найбільших можливих грошових вигод при відмові від наступної за значущістю альтернативи.

**Альтернативна вартість виробництва однієї одиниці товару  $X$  ( $AB_X$ )** – це та кількість товару  $Y$ , яку перестали виробляти при виготовленні додаткової одиниці товару  $X$ , тобто це “виробничі втрати” товару  $Y$ .

Альтернативна вартість товару графічно являє собою тангенс кута нахилу КВМ, прилеглого до вісі даного товару та аналітично може бути визначена за формулою:

$$AB_X = \frac{\Delta Y}{\Delta X}, \text{ або } AB_Y = \frac{\Delta X}{\Delta Y}, \quad (3.1)$$

де  $AB_{X(Y)}$  – альтернативна вартість товару  $X$  ( $Y$ );

$\Delta Y$  – зміна кількості товару  $Y$ ;

$\Delta X$  – зміна кількості товару  $X$ ;

4) **збільшення витрат втраченої можливості** – випуск перших одиниць товару  $X$  можна здійснити, використовуючи найбільш продуктивні ресур-

си. Це спочатку не викличе різкого зменшення виробництва товару  $Y$  (з рис. 3.2 видно, що для виробництва комбінацій товарів  $X$  та  $Y$ , відповідних точкам  $C$  і  $D$ , не потрібно істотно скорочувати виробництво товару  $Y$ ). Проте по мірі подальшого розширення об'ємів випуску товару  $X$  необхідно залучати менш якісні ресурси, в зв'язку з цим кожна додаткова одиниця  $X$  вимагатиме відмови від виробництва все більшої кількості товару  $Y$ . Отже, із зростанням випуску товару  $X$  витрати втраченої можливості постійно збільшуються. З цієї причини КВМ випукла. Зростання витрат втраченої можливості при розширенні виробництва будь-якого товару носить фундаментальний характер, унаслідок чого це явище трактується як **закон зростаючих витрат виробництва (закон зростання альтернативної вартості)**.

Закон зростання альтернативної вартості визначає графічний вигляд КВМ. Якщо альтернативна вартість товару  $X$  за будь-якого обсягу виробництва залишається сталою величиною ( $AB_X = \text{const}$ ), то КВМ має вигляд прямої лінії (рис. 3.3). Так, за даними рис. 3.3  $AB_X$  становить 1 одиницю товару  $Y$ .

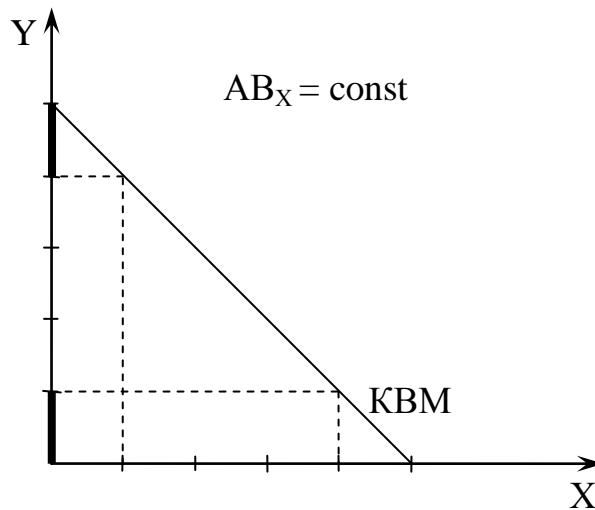


Рисунок 3.3 – Крива виробничих можливостей зі сталою альтернативною вартістю товару

Якщо ж при збільшенні обсягів виробництва товару  $X$  його альтернативна вартість зростає (виконується закон зростання альтернативної вартості), то крива виробничих можливостей набуває вигляду випуклого графіка (рис. 3.4).

За даними рис. 3.4  $AB_X$  на верхній ділянці кривої становить 0,2 одиниці товару  $Y$ , а при збільшенні обсягів випуску товару  $X$  (нижня ділянка кривої) досягає 3 одиниці товару  $Y$ .



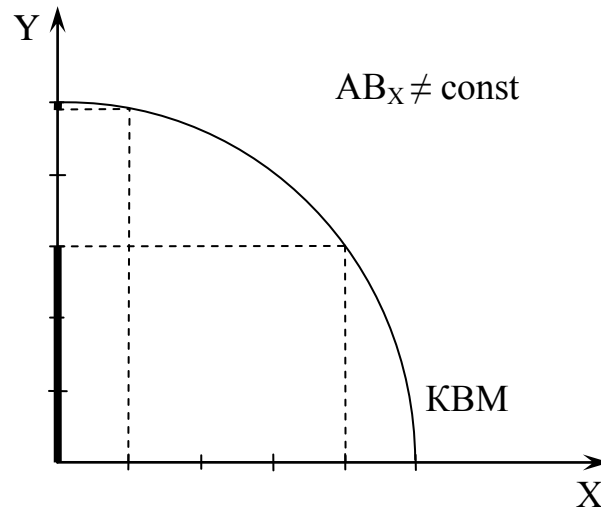


Рисунок 3.4 – Крива виробничих можливостей при змінній альтернативній вартості товару

Можливі випадки ламаної кривої виробничих можливостей. За таких умов на ній виділяються окремі ділянки зі сталою альтернативною вартістю, при переході з однієї ділянки до іншої альтернативна вартість змінюється (рис. 3.5). За даними рис. 3.5  $AB_x$  на верхній ділянці КВМ становить 0,66 одиниць товару  $Y$ , а при зростанні обсягів його виробництва (нижня ділянка КВМ) досягає 1,5 одиниці товару  $Y$ .

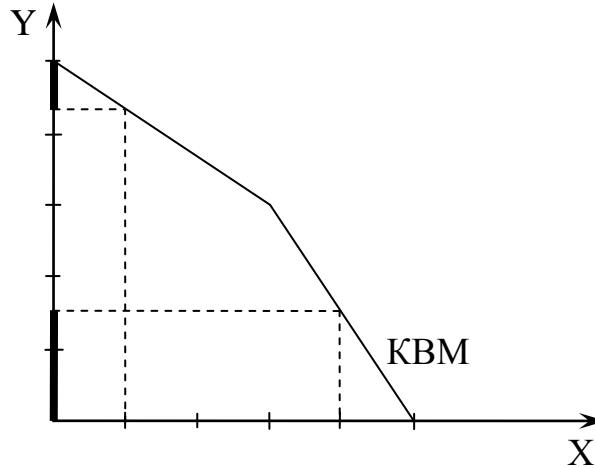


Рисунок 3.5 – Ламана крива виробничих можливостей

Криву виробничих можливостей також називають кривою трансформації, оскільки вона дає можливість виразити (трансформувати) виробництво одного товару через величину втрат іншого, тобто через альтернативну вартість.

Узагальнено основні фундаментальні характеристики КВМ проілюстровано на рис. 3.6.

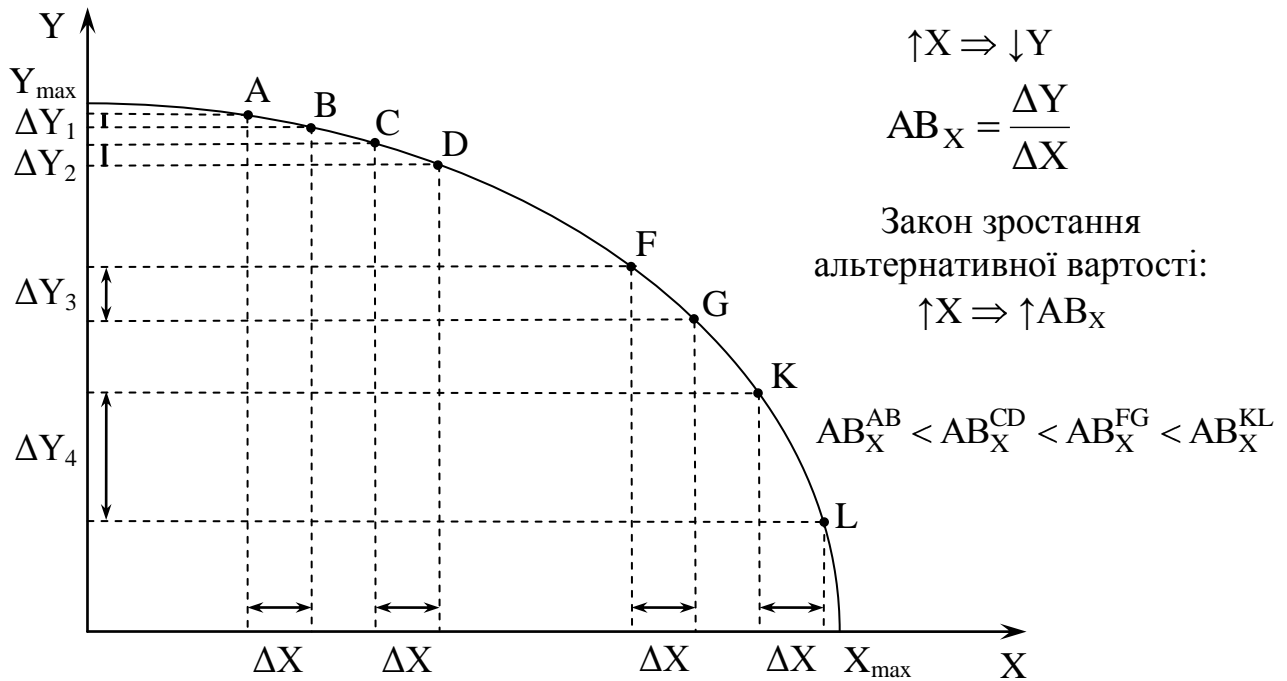


Рисунок 3.6 – Ключові характеристики кривої виробничих можливостей

Якщо пропозиція наявних у розпорядженні суспільства ресурсів зростає або поліпшується їх використання, то з'являється можливість виробляти більше як першого, так і другого альтернативних товарів. Це зображується зміщенням кривої виробничих можливостей праворуч. І навпаки.

### Ключові терміни і поняття

Економічні закони, економічні категорії, мікроекономіка, макроекономіка, позитивний аналіз, нормативний аналіз, метод, експеримент, аналіз, синтез, індукція, дедукція, системний аналіз, моделювання, альтернативна вартість, крива виробничих можливостей.

## ТЕМА 4

### Економічні потреби та інтереси суспільства

4.1. Економічні потреби: сутність та класифікація. Економічний закон зростання потреб.

4.2. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти та класифікація. Взаємодія потреб та інтересів.

#### 4.1 Економічні потреби: сутність та класифікація. Економічний закон зростання потреб

З попереднього матеріалу ми знаємо, що в основі існування як людини, так і суспільства в цілому лежить об'єктивний процес обміну речовин між людиною і природою. Людина як мисляча істота усвідомлює необхідність такого обміну, що в результаті відображається у певних почуттях та свідомих діях.

Людина має споживати, щоб жити. Прагнення задовольнити свої потреби мотивує поведінку людини, формує сукупність її інтересів. Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

Первинним проявом такого почуття є **нужда** як відчуття дискомфорту, що виникає в результаті нестачі (відсутності) чогось. Нужда, як усвідомлення людиною нестачі чогось, завжди виявляється у певній формі, яка залежить від стану розвитку суспільства і відображає рівень культури людини. Під впливом останнього бажання перетворюється на потребу.

**Потреба** – це нужда, яка набула специфічної форми відповідно до смаків людини.

Так, бажання задовольнити голод однакове і для первісної людини, і для сучасної. Але різний рівень їхньої культури призводить до того, що у первісної людини ця потреба буде виявлятися у сирому або ледь просмаженому шматку м'яса, тоді як у пересічного громадянина сучасної розвиненої країни ця потреба виявляється не лише у бажанні отримати продукт харчування, а й у застосуванні певного способу кулінарної обробки, наявності певних умов споживання їжі.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему. Існує багато класифікацій потреб.

У найзагальнішому вигляді виділяють:

- **біологічні потреби**, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо);
- **соціальні потреби**, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо);
- **духовні потреби** (творчість, самовдосконалення, самовираження тощо).  
За суб'єктами вияву:
  - **особисті** (виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда);
  - **колективні, групові** (потреби групи людей, колективу);
  - **суспільні** (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому).  
За кількісною визначеністю та мірою реалізації:

– **абсолютні** (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);

– **дійсні** (формується залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду);

– **платоспроможні** (визначаються платоспроможним попитом);

– **фактичні** (задовольняються наявними товарами та послугами).

За характером виникнення потреби можуть бути **первинні** (базові), пов'язані з самим існуванням людини: їжа, одяг, безпека, житло тощо та **вторинні**, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та інше.

В залежності від засобів задоволення потреби поділяються на **матеріальні** (потреби в матеріальних благах) та **нематеріальні** (духовні потреби).

За нагальністю задоволення – на **першочергові** (предмети першої необхідності) та **другорядні** (предмети розкоші).

За можливостями задоволення вирізняють **насичувані, вгамовні потреби** (мають чітку межу і можливість повного задоволення) та **ненасичувані** (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення).

За участю у відтворювальному процесі потреби поділяються на **виробничі** (потреби у засобах виробництва) та **невиробничі** (потреби у споживчих благах).

За критерієм нагальності потреб та ієрархічності взаємозв'язків між ними вирізняють моделі ієрархій потреб:

– **модель Ф. Герцберга** (досягнення, можливості зростання, відповідальність, кар'єра, визнання, статус, стосунки з керівництвом, стосунки з колегами, стосунки з підлеглими, надійна робота, умови роботи, оплата праці);

– **модель А. Маслоу** (саморозвиток та самореалізація, повага та визнання, соціальні потреби, безпека та захищеність, фізіологічні потреби);

– **модель К. Алдерфера** (потреби зростання, потреби взаємозв'язків, потреби існування).

Найбільш відомою моделлю, яка ілюструє ієрархію переваг людини, є “піраміда А. Маслоу”. Відповідно до неї кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після потреб попереднього рівня (рис. 4.1). Два перші рівні формують первинні потреби, наступні три – вторинні (набуті) потреби. Найвищий рівень утворений духовними потребами, до яких відносяться: творчість, самореалізація, саморозвиток.

Потреби задовольняються у процесі споживання. Засобами задоволення людських потреб є **блага**.

**Благо** – це будь-яка корисність (предмет, явище, процес), яка здатна задовольнити потребу.



Рисунок 4.1 – Модель ієрархії людських потреб А. Маслоу

Розрізняють такі блага:

– **неуречевлені** (сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання) й **уречевлені** (дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо);

– **неекономічні** (необмежені, їхні обсяги перевищують наявні людські потреби) та **економічні** (обмежені, обсяги яких менші за існуючі потреби).

Відповідно, можна констатувати, що потреби в економічних благах – це **економічні потреби**. Носіями економічних благ виступають найрізноманітніші **товари та послуги**. В їхній структурі розрізняють:

– **споживчі блага** (товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб) і **виробничі блага** (товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ);

– **матеріальні блага** (товари та послуги сфери матеріального виробництва) і **нематеріальні блага** (створюються у сфері нематеріального виробництва);

– **теперішні блага** (перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів) і **майбутні блага** (товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися у майбутньому) тощо.

Таким чином, задоволення економічних потреб виступає спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин.

Система економічних потреб є складною і постійно розвивається. Структура, обсяг, способи та рівень задоволення потреб безперервно змінюються: модифікуються, ускладнюються, удосконалюються у процесі історичного розвитку людської цивілізації. Тобто безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб.

Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ та поліпшення їхніх якісних характеристик. Однак зростання та розвиток

потреб завжди випереджає можливості виробництва і не збігається з рівнем фактичного споживання. Саме у цьому і полягає зміст всезагального економічного закону зростання потреб, котрий відбиває внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення.

Відповідно до **всезагального економічного закону зростання потреб** безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб. Таким чином, потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби. Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення (рис. 4.2).

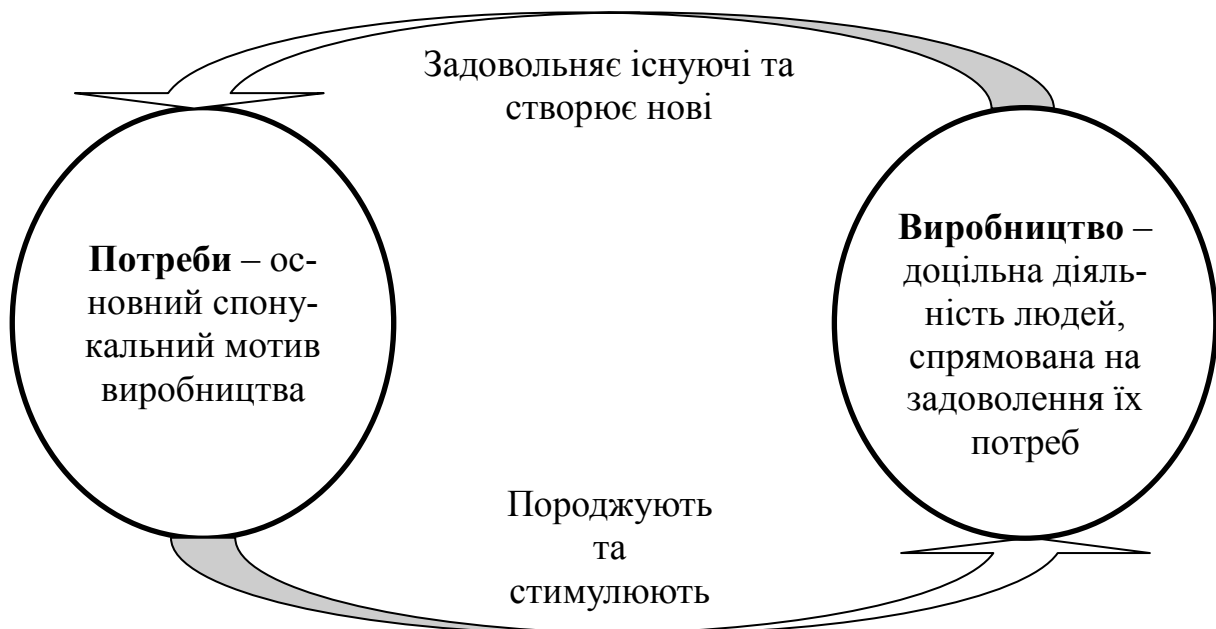


Рисунок 4.2 – Взаємовплив потреб і виробництва

Постійний процес удосконалення людської особистості, людська фантазія, конкуренція виробників і сучасні комунікації стимулюють безперервний розвиток та урізноманітнення потреб. Однак прагнення задовольнити зростаючі потреби кожного моменту наштовхується на відносну обмеженість ресурсів. Вирішення суперечності між невгамовністю та безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору, визначає мету економічної науки.

#### **4.2 Економічні інтереси: сутність, суб'єкти та класифікація. Взаємодія потреб та інтересів**

Потреба, як усвідомлене і сформоване відносно рівня культури бажання або почуття нестачі, реалізується через інтерес.

**Інтерес** (від латинського *interesse* – мати важливе значення) – форма ви-яву потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її. Вони є сутніс-

ною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів.

**Економічні інтереси** – усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

За своєю сутністю економічні інтереси є об'єктивними. Вони відображають місце і роль суб'єктів господарювання у системі суспільного поділу праці та економічних відносин. Водночас економічні інтереси є суб'єктивними і завжди мають своїх носіїв.

**Суб'єкти економічних інтересів** – окремі індивіди, домогосподарства, колективи (групи) людей, суспільство в цілому.

**Об'єкти економічних інтересів** – економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці:

- **економічні інтереси домашніх господарств** спрямовані на максимізацію загальної корисності з урахуванням існуючих цін і доходів;
- **економічні інтереси підприємців** спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- **економічні інтереси держави** спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

Економічні інтереси суспільства можуть бути класифіковані за різними критеріями (рис. 4.3).

Варто розуміти, що не зважаючи на те, що інтерес є формою вираження потреби, вони не є тотожними.

По-перше, інтерес виступає як оптимальний засіб реалізації потреби, що включає конкретні цілі та дії. Потреба містить у собі завдання, а інтерес – спосіб його досягнення.

По-друге, інтерес – це потреба, яка на шляху своєї реалізації проходить складний процес соціального визрівання. Це означає, що інтерес формується з урахуванням і під впливом усієї сукупності виробничих відносин суспільства. Людина вибирає не просто будь-який спосіб задоволення своєї потреби, а саме такий, що дозволяє їй закріпити або посилити своє місце у системі виробничих відносин і у суспільстві в цілому.

Отже, економічні інтереси відображають певний рівень і динаміку задоволення економічних потреб та спонукають економічних суб'єктів до діяльності заради задоволення потреб.

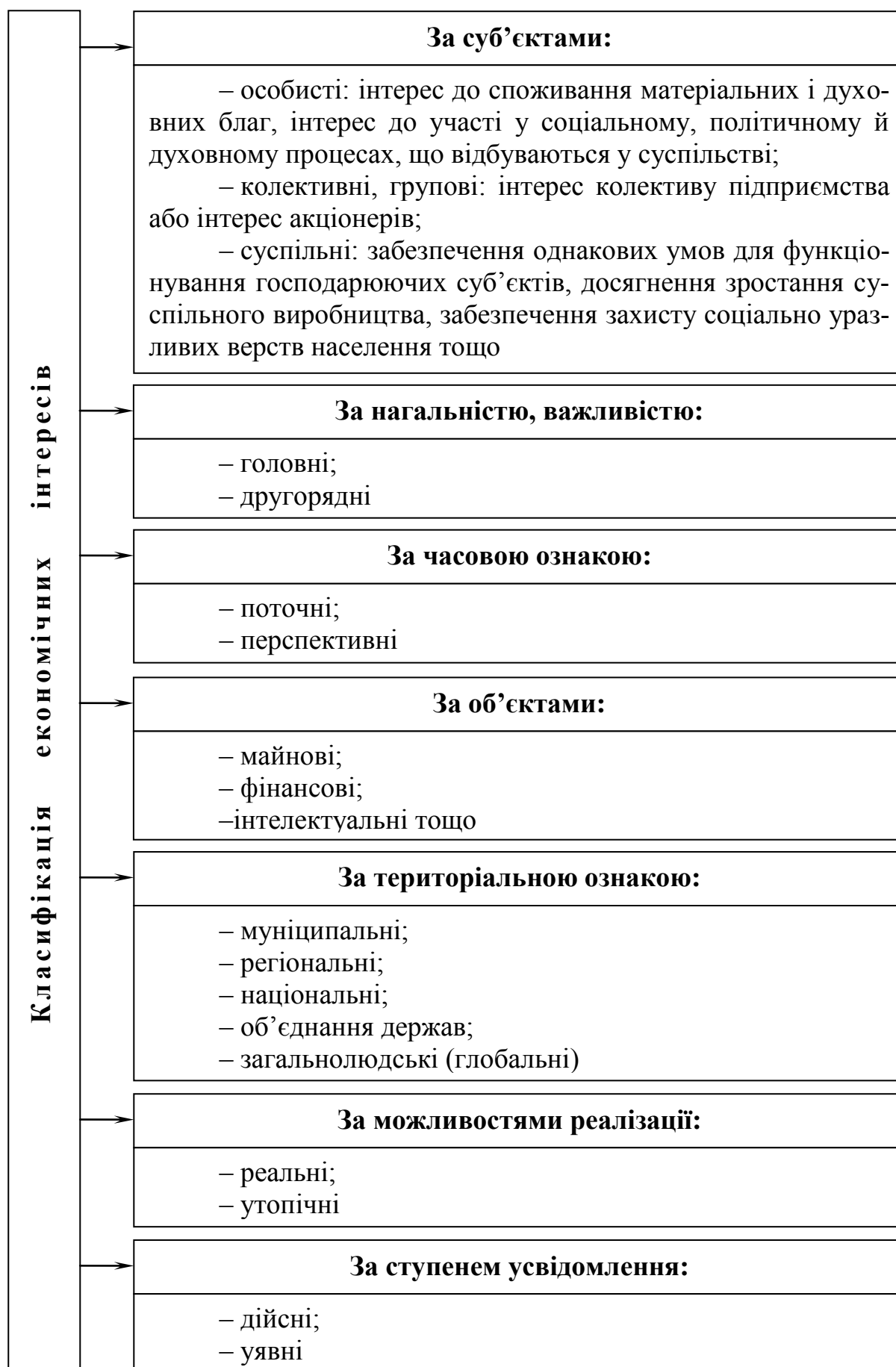


Рисунок 4.3 – Класифікація економічних інтересів за різними критеріями



Діалектична єдність потреб, інтересів і стимулів породжує мотивацію як внутрішнє спонукання людини до конкретної дії (рис. 4.4).

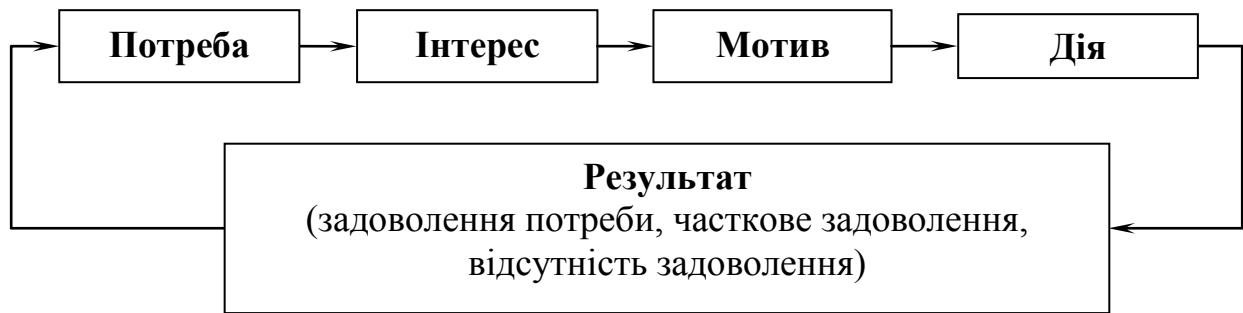


Рисунок 4.4 – Потреби та інтереси як джерело активності економічних суб'єктів

Таким чином, економічні потреби та економічні інтереси лежать в основі **стимулювання** – економічного спонукання суб'єктів господарювання до певних дій шляхом застосування економічних стимулів.

**Стимул** (від лат. *stimulos* – збуджую, заохочую) – подразник, який викликає ту чи іншу реакцію, спонукання до дії.

Першоосновою господарської діяльності є потреби, які у свідомості людини перетворюються на інтерес і мотив спонукальної цільової дії.

**Мотив** (від лат. *tomeo* – рухаю, штовхаю) – спонукальна причина дій і вчинків людини. Спонукування економічних суб'єктів до певних дій породжує конкретний результат у вигляді задоволення, часткового задоволення або незадоволення потреби, утворюючи таким чином логічний ланцюжок активної діяльності.

Отже, суперечлива взаємодія виробництва та споживання, інтересів, потреб і стимулів є рушійною силою соціально-економічного розвитку. Водночас стимулююча роль економічних потреб, інтересів і сформованих на їхній основі мотивів господарської поведінки визначається соціально-економічним середовищем та специфічними рисами конкретної економічної системи.

### Ключові терміни і поняття

Нужда, потреба, піраміда Маслоу, інтерес, благо, закон зростання економічних потреб, суб'єкти економічних інтересів, об'єкти економічних інтересів, стимул, мотив.

## ТЕМА 5

### Суспільне виробництво: сфери, фази та фактори

5.1. Поняття суспільного виробництва та його фази.

5.2. Сфери суспільного виробництва.

5.3. Фактори суспільного виробництва.

#### 5.1 Поняття суспільного виробництва та його фази

Кінцевою метою функціонування будь-якої економічної системи є задоволення потреб суспільства. Саме на це спрямований процес виробництва, що являє собою процес створення благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людини; відтворення життя людей, реалізація і розвиток їхніх здібностей. Отже, основою життєдіяльності людського суспільства є суспільне виробництво.

**Суспільне виробництво** – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин та сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг.

Будь-якому виробництву, незалежно від його соціальної форми, притаманні певні загальні ознаки:

- виробництво завжди носить суспільний характер;
- має безперервний характер розвитку, постійно повторюється, тобто відтворюється;
- у процесі виробництва виникають економічні відносини між людьми;
- виробництво є важливою складовою частиною тієї чи іншої соціально-економічної системи.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з чотирьох взаємопов'язаних **фаз**: безпосереднього виробництва, розподілу, обміну і споживання (рис. 5.1). Суспільне виробництво послідовно проходить усі ці фази і одночасно перебуває на кожній з них у певній момент. Охарактеризуємо ці фази.

**Виробництво** служить вихідним пунктом руху суспільного продукту через розподіл, обмін та споживання. На цій фазі відбувається безпосереднє створення нового продукту в результаті трансформації ресурсів.

**Розподіл** – процес, який відбувається після виробництва, означає розподіл наслідків виробництва в суспільстві. Але цьому передують розподіл засобів виробництва між учасниками виробничого процесу в залежності від відношення до власності на фактори виробництва. Розрізняють такі види розподілу: розподіл засобів виробництва; розподіл трудових ресурсів; розподіл предметів споживання.

Необхідною ланкою у всьому суспільному відтворенні є **обмін**. Процес виробництва передбачає обмін діяльністю людей, а також обмін продуктами в умовах суспільного поділу праці. Обмін виступає в трьох видах: обмін діяльністю і здібностями; обмін засобами виробництва; обмін предметами споживання.

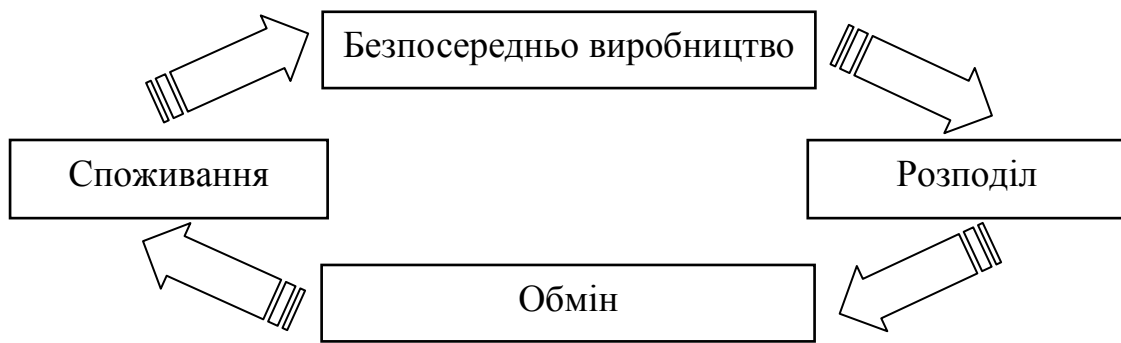


Рисунок 5.1 – Фази суспільного виробництва

**Споживання** завершує весь процес доцільним використанням створеної продукції для задоволення потреб людей. Варто відзначити, що споживання може носити виробничий і особистий характер. **Виробниче споживання** передбачає використання засобів виробництва та робочої сили для виготовлення суспільно необхідного продукту, тобто являє собою фактично виробництво. **Особисте споживання** – це процес задоволення потреб суспільства (поза межами виробництва) в матеріальних та нематеріальних благах.

В усьому процесі руху суспільного продукту виробництво займає не лише вихідне місце; йому належить визначальна роль у всіх наступних формах. Так, обмінювати і споживати можна лише те, що попередньо вироблено, і крім того, від характеру виробництва залежить і характер розподілу, обміну та споживання.

Обмін і розподіл має змогу сприяти виробництву, а може і гальмувати його. Наприклад, справедливий розподіл доходів від виробництва підвищує зацікавленість учасників виробничого процесу у підвищенні його результативності (а у протилежному випадку – навпаки). Поширення ринку обміну товарів зі свого боку сприяє розвитку виробництва. Споживання – надає стимул до зростання і вдосконалення виробництва. Таким чином, всі стадії руху продукту взаємопов'язані і складають певну цілісність.

## 5.2 Сфери суспільного виробництва

У процесі життєдіяльності та виробництва суспільство формує величезну кількість різних потреб, задля задоволення котрих і функціонує суспільне виробництво. Різноманітність існуючих потреб зумовлює різноманітність виробників у складі суспільного виробництва.

За характером економічної діяльності людей суспільне виробництво поділяють на три великі сфери, або блоки галузей:

- основне виробництво;
- виробнича інфраструктура;
- соціальна інфраструктура.

**Основне виробництво** – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання та засоби виробництва. Примноження суспільного багатства визначається саме цими галузями, їхнім технічним рівнем. Основне виробництво включає промисловість, сільське і лісове го-

сподарство, будівництво тощо.

Результат діяльності підприємств даної сфери виступає у формі матеріальних благ, котрі мають уречевлений характер, що і формує її матеріально-речову сутність і цінність для споживача.

**Виробнича інфраструктура** – це галузі, які обслуговують основне виробництво та забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві та в національній економіці загалом. До них належать: транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові галузі; спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних).

Результат діяльності підприємств даної сфери виступає у формі матеріальних послуг.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура в сукупності становлять сферу **матеріального виробництва**.

**Соціальна інфраструктура** – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства та надаються нематеріальні послуги, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку працівників, примноженні їхніх розумових та фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. Сфера соціальної інфраструктури включає охорону здоров'я та фізичну культуру, освіту, побутове обслуговування, громадський транспорт і зв'язок, культуру, мистецтво та ін.

У нематеріальному виробництві особливе місце належить духовному виробництву (праця художника, скульптора, письменника, кінорежисера, фотографа тощо), результатом котрого, як і в матеріальному виробництві, є уречевлені блага (книги, картини, скульптури, фотографії і т.п.), однак головним у них є не матеріально-речова сутність створення речі, а її естетична, культурна, духовна чи історична цінність для споживача. Результат діяльності підприємств даної сфери виступає у формі нематеріальних благ та послуг.

Таким чином у складі суспільного виробництва виділяють матеріальне і нематеріальне виробництво (рис. 4.2).

**Матеріальне виробництво** – сукупність галузей і сфер, котрі виготовляють матеріально-речові блага та надають матеріальні послуги.

**Нематеріальне виробництво** – сукупність галузей і сфер, котрі виготовляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Взаємозв'язок матеріального і нематеріального виробництва полягає у наступному:

– матеріальне виробництво створює матеріально-технічну базу для функціонування і відтворення як самого себе, так і сфери нематеріального виробництва;

– нематеріальне виробництво задовольняє потреби людей в освіті, лікуванні, спорті, туризмі, культурному, естетичному, моральному піднесенні, забезпечуючи тим самим умови для нормального відтворення усіх працівників, у тому числі і сфери матеріального виробництва.

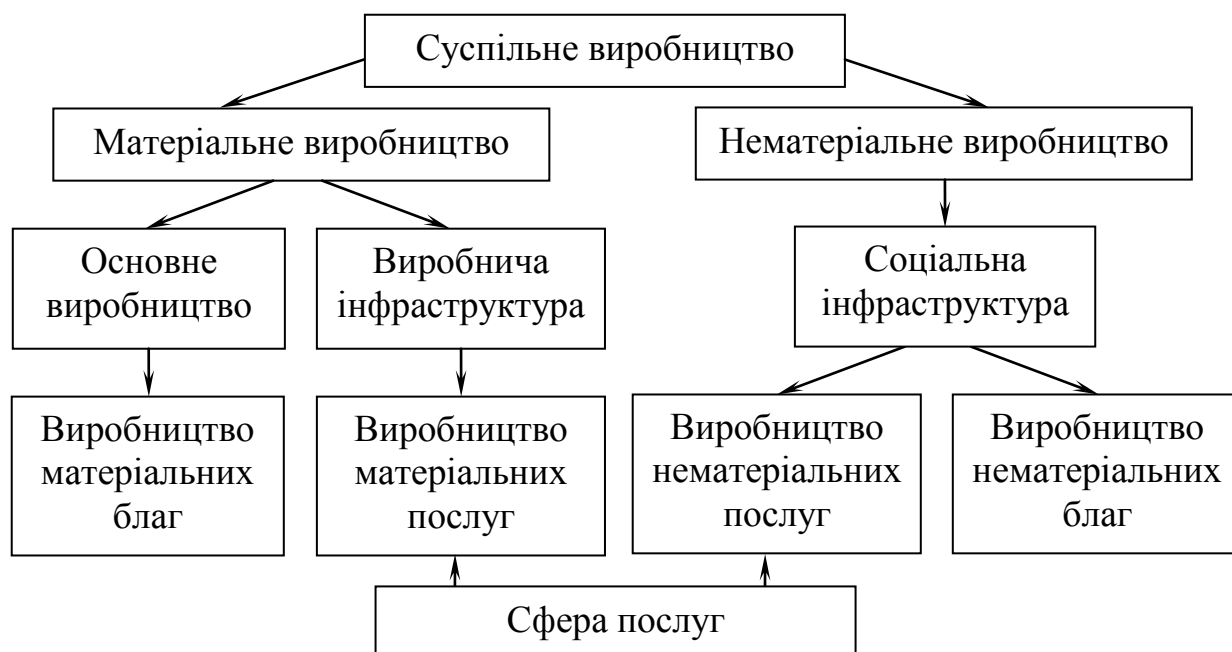


Рисунок 5.2 – Структура суспільного виробництва

У сукупності виробництво матеріальних послуг (виробнича інфраструктура) і нематеріальних послуг становлять **сферу послуг**.

Слід пам'ятати, що послуга має ряд особливостей, що її вирізняє, а саме:

- сутність послуги, як правило, полягає не в матеріально-речовій формі, а в корисному ефекті певної трудової діяльності;
- процес виробництва послуг збігається з її споживанням у часі та просторі;
- послуги не можна накопичувати.

Поділ послуг на матеріальні та нематеріальні залежить від суб'єкта, котрий споживає послугу: якщо споживачем послуги виступає виробництво, то послуга є матеріальною, якщо населення – нематеріальною.

У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва і послуг значно підвищується, його зростання стає закономірністю соціально-економічного розвитку провідних цивілізованих країн світу.

### 5.3 Фактори суспільного виробництва

Сучасний процес виробництва благ передбачає наявність певних елементів, котрі називають **основними факторами виробництва**: робоча сила, засоби праці, предмети праці.

**Робоча сила** – це здатність людини до праці, сукупність її фізичних та інтелектуальних здібностей, що застосовуються у процесі виробництва. Тобто, людина з її здатністю до праці – це особистий фактор виробництва. Але без речових факторів виробництва неможлива реалізація особистого фактору.

До речового фактора належать засоби виробництва, в тому числі предмети праці та засоби праці.

**Засоби виробництва** – це речові елементи виробництва, за допомогою яких робоча сила створює блага.

**Предмети праці** – це речовини, на які впливає людина у процесі праці; тобто це комплекс предметів, на які спрямована праця з метою перетворити їх на придатні для використання в житті. Предмети праці приймають участь у виробничому процесі лише один раз, змінюючи при цьому свої властивості.

Предмети праці поділяють на предмети, що безпосередньо дані природою (наприклад, вугілля у шахті), та предмети, які вже були в попередній обробці і призначені для подальшої обробки (наприклад, вугілля в коксохімічній галузі).

**Засоби праці** – це речі або комплекс речей, за допомогою яких люди впливають на предмети праці і видозмінюють їх. До них відносять знаряддя праці (інструменти, машини) і умови праці (будови, споруди, канали, шляхи). Засоби праці приймають участь у виробничому процесі багаторазово, не змінюючи при цьому свої властивості.

Предмети праці і засоби праці, узяті разом, складають **засоби виробництва**, а засоби виробництва і люди, що приводять їх у дію, складають **продуктивні сили суспільства** (рис. 5.3). Рівень розвитку останніх залежить як від ступеня розвитку засобів виробництва, їх досконалості, так і від ступеня розвитку особистого фактора виробництва – людини, її досвіду, уміння, кваліфікації, відношення до праці.

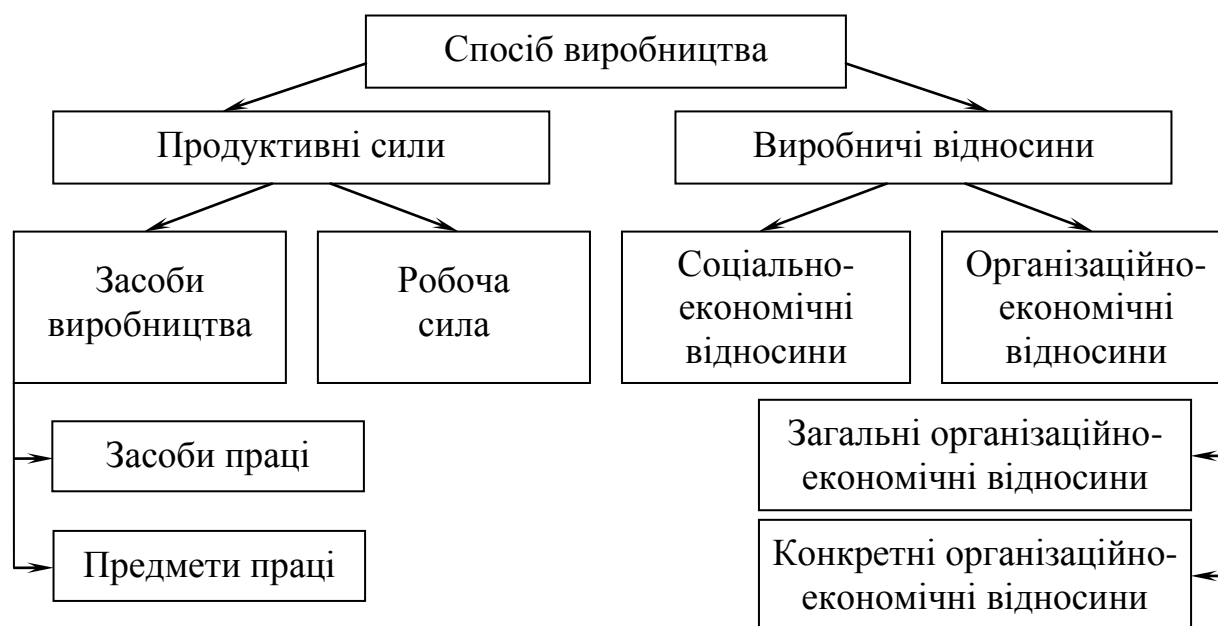


Рисунок 5.3 – Структура способу виробництва

Особливого підходу варто притримуватися, визначаючи серед факторів виробництва місце сільськогосподарських земель. Як предмет праці земля виявляє себе тоді, коли людина діє на її верхній горизонт – ґрунт і створює необхідні умови для росту та розвитку сільськогосподарських культур. Отже, предметом праці у виробничому процесі земля стає тоді, коли потрібний вплив праці для перетворення її на активний і самостійно діючий засіб виробництва, що безпосередньо створює продукт. Як засіб праці вона постає тоді, коли людина, обробляючи ґрунт, використовує її механічні, фізичні хімічні та інші властивості, впливає на культурну рослину, забезпечує тим самим необхідні умови для її

росту та розвитку.

Отже, лише завдяки праці земля стає засобом виробництва і придатною для господарського використання. Водночас вона є необхідною матеріальною передумовою процесу праці, важливим речовим чинником виробництва. Якщо в промисловості, за швидкого розвитку продуктивних сил, усі старі машини повинні бути замінені вигіднішими, тобто викинуті, – земля постійно поліпшуватиметься, коли на ній правильно господарювати. Земля – умова існування багатьох поколінь, необмежених у часі, вона належить до невідтворюваних засобів виробництва і є особливим, єдиним, оригінальним і незамінним засобом виробництва.

Суспільне виробництво має дві сторони (рис. 5.3): відношення людей до природи, яке знаходить свій прояв у продуктивних силах, та відносини людей у процесі виробництва і господарській діяльності, що складає виробничі (економічні) відносини. Від рівня розвитку продуктивних сил залежить вся система виробничих відносин. Сукупність продуктивних сил і виробничих відносин характеризує той чи інший спосіб виробництва.

### **Ключові терміни і поняття**

Суспільне виробництво, виробництво, розподіл, обмін, споживання, основне виробництво, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура, матеріальне виробництво, нематеріальне виробництво, робоча сила, засоби виробництва, предмети праці, засоби праці, спосіб виробництва.

## ТЕМА 6

### Результати та ефективність суспільного виробництва

6.1. Результати суспільного виробництва.

6.2. Ефективність суспільного виробництва.

#### 6.1 Результати суспільного виробництва

Використовуючи ресурси, люди у процесі виробництва виготовляють необхідні життєві товари, послуги та роботи, крім, звичайно, тих, що дарує нам сама природа. Усе різноманіття вироблених суспільним виробництвом благ узагальнено економісти часто називають **результатом, ефектом або продуктом виробництва**. **Результат, або продукт виробництва** (від лат. productus – вироблений), існує, як ми дізналися із попередньої теми, у формі благ та послуг.

Результат (продукт) виробництва зазвичай оцінюють з двох позицій:

– абсолютно, або за обсягом;

– відносно, або за ефективністю використання ресурсів.

**Абсолютна оцінка результату виробництва** може бути проведена двома способами: **в натуральних одиницях**, тобто за **кількістю** виготовленої продукції у штуках, тоннах, метрах, літрах тощо, та **у грошових одиницях**, тобто за **вартістю** виготовленої продукції (як добуток кількості продукції на її ціну). Оскільки перший спосіб не дозволяє провести сумарний обрахунок для продукції різних видів, то більш універсальним є другий (вартісний) метод.

Для **абсолютної оцінки** результату діяльності суспільного виробництва використовують показники суспільного продукту.

**Суспільний продукт** – це синтезоване поняття, яке включає різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях суспільного виробництва, тобто сукупна вартість товарів та послуг, виготовлених за певний проміжок часу.

За своєю натурально-речовою структурою суспільний продукт поділяють на засоби виробництва і предмети споживання. Якщо підходити до його оцінки з погляду функціональної ролі окремих складових фактичного використання, то розрізняють фонд заміщення, фонд споживання і фонд нагромадження.

**Фонд відшкодування (заміщення)** – частина суспільного продукту, яка використовується на відновлення зношених засобів виробництва, а за натуральним складом є засобами та предметами праці. Фонд відшкодування використовується для заміни витрачених (зношених) засобів виробництва.

**Фонд споживання** – це частина новоствореної вартості суспільного продукту, яка використовується для особистого споживання робочої сили.

**Фонд нагромадження** – це частина суспільного продукту, яка йде на розширення та вдосконалення виробництва (реконструкція та модернізація) виробництва, розвиток соціальної інфраструктури (будівництво житла, культурних і соціальних об'єктів).

Суспільний продукт в залежності від принципу обрахунку може набувати форми різних показників. На сучасному етапі найбільшого поширення набули показники (рис. 6.1), що використовуються в Системі національного рахівництва



ва, а саме: валовий національний продукт (ВНП); валовий внутрішній продукт (ВВП); чистий національний продукт (ЧНП); національний доход (НД).

**Валовий національний продукт (ВНП)** – це сукупна ринкова вартість кінцевої продукції, виготовленої і реалізованої протягом періоду національними товаровиробниками (як на території країни, так і поза її межами).

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – це сукупна ринкова вартість кінцевої продукції, виготовленої і реалізованої протягом періоду виробниками, що розміщені на економічній території країни.



Рисунок 6.1 – Показники результату суспільного виробництва

Відмінність між показниками ВНП і ВВП полягає у використанні різної бази для обрахунку. ВНП обраховується за національною ознакою, а ВВП – за територіальною.

Терміни “внутрішній”, “економічна територія”, “резидент” взаємопов’язані.

Термін “внутрішній” протистоїть термінові “національний”. Він означає, що при вимірюванні ВВП враховуються результати виробництва підприємств, організацій, установ незалежно від того, чи вітчизняними є ці підприємства, чи вони контролюються іноземним капіталом, наприклад, є дочірніми відділеннями іноземних корпорацій.

Під “економічною територією” країни розуміють територію, яка адміністративно керується урядом даної країни та в межах якої особи, товари і гроші можуть вільно переміщуватись. На відміну від географічної території, вона не охоплює територіальні анклавів інших країн (посольства, військові бази тощо), але містить такі анклавів даної країни, які розташовані на території інших країн.

В цілому фізична особа або організація (юридична особа) вважаються резидентами тієї економіки, з якою вони пов’язані тісніше, ніж з будь-якою іншою, або ж тієї економіки, де міститься центр їхніх інтересів.

Показник ВВП представляє загальну вартість кінцевого продукту, виробленого тільки всередині країни, з використанням як власних, так і чужих факторів виробництва, тобто у ВВП не знаходить відображення продукт, створений за кордоном з використанням факторів виробництва даної країни.

З одного боку до ВНП країни включають і його частину, створену за кордоном, але з використанням факторів, що знаходяться у власності даної країни

та її громадян. З іншого боку, до складу ВВП країни не входить те, що вироблено в даній країні з використанням факторів, що належать іншим країнам.

Для показників ВВП і ВВП характерні такі спільні риси:

- при обрахунку показників до їхнього складу включають результати діяльності всіх сфер суспільного виробництва;

- вся продукція включається не за ціною виробника, а за ринковою ціною.

Ринкова ціна є штучно скоригованою державою і відрізняється від ціни виробника на суму чистих непрямих податків;

- показники є інтервальними, тобто розраховуються за певний період, найчастіше за рік;

- при обрахунку показників включають лише вартість кінцевої продукції.

При вимірюванні показників результату суспільного виробництва використовують класифікацію продукції, котра розрізняє такі поняття:

- **валова продукція** – це вся продукція, реалізована за період;

- **проміжна продукція** – це частина валової продукції, що купується з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;

- **кінцева продукція** – це частина валової продукції, що купується з метою кінцевого споживання, тобто не для подальшої переробки, обробки чи перепродажу;

- **додана вартість** – це вартість, що додається на певному етапі виробництва до вартості, створеної на попередньому етапі.

Між зазначеними величинами існує наступний зв'язок:

- валова продукція дорівнює сумі проміжної та кінцевої продукції:

$$ВП_i = ПП_i + КП_i, \quad (6.1)$$

де  $ВП_i$  – валова продукція  $i$ -го суб'єкта суспільного виробництва;

$ПП_i$  – проміжна продукція  $i$ -го суб'єкта суспільного виробництва;

$КП_i$  – кінцева продукція  $i$ -го суб'єкта суспільного виробництва,

- додана вартість дорівнює вартості валової продукції за вирахуванням проміжної продукції, що була використана у процесі її виробництва:

$$ДВ_i = ВП_i - ПП_j, \quad (6.2)$$

де  $ПП_j$  – проміжна продукція  $j$ -тих виробників спожита  $i$ -тим суб'єктом у процесі виробництва його валової продукції;

- сумарна вартість кінцевої продукції дорівнює сумі створеної доданої вартості:

$$\sum_{i=1}^n КП_i = \sum_{i=1}^n ДВ_i, \quad (6.3)$$

де  $n$  – кількість  $i$ -тих суб'єктів суспільного виробництва.

**Чистий національний продукт (ЧНП)** – це реальна вартість кінцевої продукції, що створена у поточному періоді. ЧНП можна отримати на основі ВВП, зменшивши останній на величину амортизаційних відрахувань:

$$ЧНП = ВВП - \text{Амортизаційні відрахування}. \quad (6.4)$$

**Амортизація** – процес перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції. При обрахунку ЧНП амортизація вираховується, оскільки вона відображає вартість, що реально створена не сьогодні, а в минулому, і лише фактично включена до вартості кінцевої продукції у поточному періоді.

**Національний дохід (НД)** – сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва. Для його розрахунку необхідно показник ЧНП зменшити на величину чистих непрямих податків:

$$\text{НД} = \text{ЧНП} - \text{Чисті непрямі податки.} \quad (6.5)$$

Національний дохід поділяється на дві частини: фонд споживання та фонд нагромадження.

**Фонд споживання** – це та частина національного доходу, котра забезпечує задоволення матеріальних і духовних потреб окремої людини і суспільства загалом.

**Фонд нагромадження** – це частина національного доходу, котра виготовляється понад фонд споживання і призначена для розвитку суспільного виробництва.

Відношення фонду нагромадження ( $\Phi_{\text{нагр}}$ ) до всього обсягу національного доходу називається **нормою нагромадження** ( $\text{Н}_{\text{нагр}}$ ):

$$\text{Н}_{\text{нагр}} = \frac{\Phi_{\text{нагр}}}{\text{НД}}. \quad (6.6)$$

Якщо треба врахувати працю багатьох поколінь, а також залучені у виробництво природні ресурси, рівень освіти, обдарованості населення та деякі інші елементи, то найбільш узагальнюючим показником є національне багатство.

**Національне багатство** – сукупність створених і накопичених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, рівня освіти, виробничого досвіду, майстерності, творчого обдарування населення, які призначені для розширеного відтворення і досягнення основної мети суспільства.

Для такого відтворення не можуть бути використані понаднормативні запаси, які лежать без руху, неякісні товари, застаріле устаткування, хоча вони зараховані до статистики національного багатства.

Найважливішими складовими національного багатства у всій сукупності матеріальних благ, споживчих вартостей є:

- створені й накопичені у країні виробничі засоби, які, у свою чергу, поділяються на основні й оборотні. До основних належать засоби праці (машини, верстати, устаткування, будівлі, споруди тощо), які використовуються в декількох виробничих циклах. До оборотних – предмети праці (сировина, матеріали, паливо та ін.), що витрачаються повністю протягом одного виробничого циклу;

- основні невиробничі засоби, тобто ті, які функціонують у соціальній сфері (школи, лікарні, житлові будинки, культурно-освітні та спортивні заклади тощо);

- домашнє майно населення (житлові будинки, товари тривалого користування, одяг тощо);

– товарні запаси національної економіки (запаси готової продукції на складах, резерви і страхові запаси).

## 6.2 Ефективність суспільного виробництва

Таким чином, показники результату суспільного виробництва дозволяють оцінити його абсолютний розмір, тобто масштаби виробництва. Проте тільки кількісної і вартісної оцінки результату виробництва недостатньо для характеристики дійсного стану організації виробничого процесу. Оскільки виробництво – це цілеспрямовані витрати ресурсів для отримання того чи іншого результату, то воно може бути організовано або “економічно”, або “неекономічно”. Тому важливо абсолютну оцінку (кількісну) доповнювати відносною (якісною). Для її характеристики використовують поняття “результативності” або “ефективності”.

Взагалі в економіці розрізняють поняття ефекту й ефективності. **Ефект** показує результат суспільного виробництва (завжди є абсолютним показником). **Ефективність** є відносним показником і завжди характеризує співвідношення результату і витрат. У загальному вигляді ефективність (Е) визначають за формулою:

$$E = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}}. \quad (6.7)$$

Ця загальна формула показує, що ефективність суспільного виробництва зростає за умов, якщо збільшується результат виробництва при зменшенні чи незмінності відповідних витрат, а також коли темп зростання результату виробництва перевищує темп зростання витрат.

Розрізняють економічну та соціальну ефективність.

**Економічна ефективність** (у західній науковій термінології має ще назву “**продуктивність**”) – найважливіша узагальнююча характеристика результативності суспільного виробництва, яка відображає відношення величини вартості створених товарів і наданих послуг до сукупних витрат суспільної праці. Вона орієнтована на досягнення найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці. Економічна ефективність показує, з якими витратами економічних ресурсів економіка досягла певного результату.

Рівень, або міра, економічної ефективності оцінюється багатьма показниками, причому як стосовно окремого господарюючого суб’єкта (мікрорівень), так і національної економіки (макрорівень).

Розрізняють прямий і обернений способи визначення ефективності: залежно від прямого чи оберненого співвідношення результату та витрат мають дві характеристики – віддачі та ємності.

Основними показниками економічної ефективності виступають: продуктивність праці та трудомісткість; матеріаловіддача та матеріаломісткість; фондоддача та фондомісткість.

Доцільно звернути увагу, що дані характеристики поелементно пов’язують отриманий результат суспільного виробництва з основними факторами.

Ефективність використання особистого фактору характеризують показники продуктивності праці (виробіток) і трудомісткість.

**Виробіток** – це прямий показник рівня продуктивності праці, що характеризує кількість продукції, котра вироблена за одиницю часу (одним працівником, одиницею вартості персоналу). Виробіток визначають за формулою:

$$V = \frac{Q}{Ч}, \quad (6.8)$$

де  $V$  – виробіток;

$Q$  – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг);

$Ч$  – чисельність промислово-виробничого персоналу.

**Трудомісткість** ( $T_{\text{міс.}}$ ) – це обернений показник рівня продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу (працівників, грошових коштів), витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг) та визначається за формулою:

$$T_{\text{міс.}} = \frac{Ч}{Q}. \quad (6.9)$$

Показниками ефективності використання предметів праці є матеріаловіддача та матеріаломісткість.

**Матеріаловіддача** – це прямий показник ефективності використання предметів праці, що характеризує, скільки вироблено продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, енергії і т.ін.):

$$M_{\text{від.}} = \frac{Q}{M}, \quad (6.10)$$

де  $M_{\text{від.}}$  – матеріаловіддача;

$M$  – обсяг (вартість) спожитих матеріальних ресурсів.

**Матеріаломісткість** ( $M_{\text{міс.}}$ ) – це обернений показник ефективності використання предметів праці, що показує скільки матеріальних витрат необхідно або припадає фактично на виробництво одиниці продукції:

$$M_{\text{міс.}} = \frac{M}{Q}. \quad (6.11)$$

Показниками ефективності використання засобів праці є фондівіддача та фондомісткість.

**Фондівідда** ( $\Phi_{\text{від.}}$ ) – це прямий показник ефективності використання засобів праці, який характеризує обсяг виробленої продукції, що приходиться на одиницю основних виробничих засобів (ОВЗ<sub>с/р</sub>). Її можна розрахувати за формулою:

$$\Phi_{\text{від.}} = \frac{Q}{\text{ОВЗ}_{\text{с/р}}}. \quad (6.12)$$

**Фондомісткість** ( $\Phi_{\text{міс.}}$ ) представляє собою показник, обернений показнику фондівіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основних

виробничих засобів підприємству для випуску одиниці продукції (послуг). Фондомісткість можна обчислити за формулою:

$$\Phi_{\text{міс.}} = \frac{\text{ОВЗ}_{\text{с/р.}}}{Q}. \quad (6.13)$$

**Соціальна ефективність** – відповідність господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини. Соціальна ефективність виражає ступінь задоволення особистих потреб суспільства.

Важливими показниками соціальної ефективності суспільного виробництва є: розмір ВВП і НД на душу населення та їхня динаміка; частка фонду споживання у НД; рівень життя населення; якість життя населення; індекс людського розвитку (ІЛР).

**Рівень життя** – це фактичний рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами певної країни в конкретно-історичний період. Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту – прожитковому мінімуму.

**Прожитковий мінімум** – це вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

Прожитковий мінімум відображає так звану **межу бідності населення**, за якою настає деградація особистості.

У розвинутих країнах існує і такий показник, як **якість життя населення**, сформований на основі так званих індексів розвитку людини (ІЛР), який характеризують: обсяг реального ВВП на душу населення; середня тривалість життя; рівень грамотності населення; середня тривалість навчання в країні. Ці чотири стандарти використовуються у світовій практиці експертами ООН для встановлення відповідності рівня життя, освіченості і довголіття населення країни міжнародним стандартам.

Між економічною і соціальною ефективністю існує суперечність, яка є формою руху суперечності між виробництвом і споживанням. Для того, щоб ця суперечність сприяла соціально-економічному прогресу суспільства, необхідно уникати як зрівнялівки у розподілі матеріальних благ, так і надмірної нерівності, тобто досягати оптимуму. За його відсутності руйнуються стимули до праці, знижується ефективність суспільного виробництва, зростає прагнення змінити існуючий лад.

### Ключові терміни і поняття

Суспільний продукт, фонд відшкодування, фонд споживання, фонд нагромадження, норма споживання, кінцева продукція, проміжна продукція, валовий національний продукт, валовий внутрішній продукт, чистий національний продукт, амортизація, національний доход, ефект, ефективність, економічна ефективність, соціальна ефективність.

## ТЕМА 7

### Формування та розподіл доходів населення

- 7.1. Поняття економічних ресурсів та плата за їх використання.
- 7.2. Заробітна плата та фактори, що її визначають.
- 7.3. Рента, відсоток та прибуток.
- 7.4. Персональний розподіл доходів.

#### 7.1 Поняття економічних ресурсів та плата за їх використання

**Ресурси** – це все те, що необхідно для життєдіяльності людини або організації виробничого процесу. Всі економічні ресурси є відносно обмеженими і тому платними, тобто власники цих ресурсів від їх використання отримують доходи у певній формі. При цьому варто розуміти, що доходи одних суб'єктів – це завжди витрати для інших: доходи власників економічних ресурсів виступають одночасно платою за їх господарське використання.

Сучасна економіка вирізняє чотири види економічних ресурсів.

**Трудові ресурси** – це людські ресурси праці, котрі виступають як трудові послуги всіх працюючих, тобто послуги некваліфікованих і кваліфікованих робочих, службовців, технічних виконавців і керівників фірм. Трудові ресурси не можуть виготовлятися у відповідності з поточними економічними потребами, оскільки їхній обсяг визначають соціальні та біологічні фактори – отже, трудові ресурси є зовнішніми стосовно суспільного виробництва. Плата за використання цих ресурсів набуває форми заробітної плати.

**Природні ресурси** – це сукупність усіх ресурсів, наданих природою (земля, вода, ліси, корисні копалини тощо). Головна особливість даних ресурсів полягає в тому, що їхня пропозиція є сталою величиною, оскільки кількість, якість і склад природних ресурсів визначається переважно географічними та кліматичними умовами, тобто поза межами суспільного виробництва. Платою за використання природних ресурсів є рента.

Природні та трудові ресурси є зовнішніми стосовно економічної системи, тобто їх наявна кількість не може бути змінена на вимогу суспільного виробництва, тому їх називають *первинними економічними ресурсами*.

**Капітальні ресурси** – це блага, які виготовляються самою економічною системою для того, щоб використовувати їх як фактор виробництва для подальшого виготовлення товарів і послуг. Капітальні ресурси представляють собою виробничі будівлі, споруди, машини, верстати, устаткування (реальний капітал), а також грошові кошти у всіх формах, необхідні для їх придбання (фінансовий капітал). Визначальною рисою, що відрізняє даний вид економічних ресурсів від первинних є те, що їх наявна кількість може бути змінена на вимогу суспільного виробництва. Платою за використання капіталу є відсоток.

**Підприємницькі здібності** – це здібності індивідуума організувати випуск товарів і послуг, приймати рішення про виробництво товарів і послуг, брати на себе ризик, своєчасно впроваджувати нову техніку, технологію, інноваційні методи організації виробництва, створювати нові товари з покращеними споживчими властивостями. Тобто, підприємець виступає як суб'єкт, що здатен

поєднати у єдиному процесі виробництва всі види економічних ресурсів. Платою за використання підприємницьких здібностей виступає прибуток підприємця (рис. 7.1).

Вид ресурсу		Форма доходу/плати за використання
первинні ресурси	трудові ресурси	заробітна плата
	природні ресурси	рента
вторинні ресурси	капітальні ресурси	відсоток
	підприємницькі здібності	прибуток
Узагальнена назва	ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ	ДОХОДИ

Рисунок 7.1 – Види економічних ресурсів та доходи від їх використання

Важливим в економіці є взаємозв'язок між економічними ресурсами та факторами виробництва: до факторів виробництва відносять частину економічних ресурсів, котра в даний момент часу залучена до суспільного виробництва.

### 7.2 Заробітна плата та фактори, що її визначають

**Заробітна плата** – це сума коштів, які отримує працівник за використання його розумових та фізичних здібностей, тобто його праці у процесі суспільного виробництва.

На розмір заробітної плати впливає широке коло факторів, основними серед котрих є:

- вартість робочої сили. Вона визначається вартістю елементів, що забезпечують життя та працездатність працівника;
- продуктивність праці. Розмір заробітної плати прямо пропорційно залежить від результатів праці працівника;
- кваліфікація працівника і характер праці. **Кваліфікація** – це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності. Рівень кваліфікації визначається рівнем освіти, досвідом роботи на тій чи іншій посаді, відповідно праця працівників вищої кваліфікації повинна мати вищий рівень оплати. Що ж стосується характеру праці, то вищий рівень оплати повинна мати складна, малоприваблива, ризикована праця;
- кон'юнктура на ринку праці (співвідношення попиту і пропозиції стосовно певної кваліфікації). Оплата праці працівників “дефіцитних” професій має



відносно вищий рівень, ніж працівників “надлишкових” професій;

– рівень усупільнення заробітної плати (та частка заробітної плати, яка перераховується державі у вигляді податку);

– стать, вік, релігійні переконання. Хоч даний фактор і є забороненою дискримінацією працюючих, однак у реальній практиці він зустрічається.

Основними видами заробітної плати є номінальна та реальна заробітна плата.

**Номінальна зарплата** – це абсолютна сума грошових коштів, що отримує працівник за певний період.

**Реальна зарплата** – це кількість благ і послуг, які можуть бути придбані працівником при даному рівні номінальної заробітної плати.

Рівень реальної заробітної плати залежить від рівня номінальної зарплати та рівня цін на товари і послуги й визначається за формулою:

$$ЗП_{\text{реал}} = \frac{ЗП_{\text{ном}}}{I_p}, \quad (7.1)$$

де  $ЗП_{\text{реал}}$  – реальна зарплата;

$ЗП_{\text{ном}}$  – номінальна зарплата;

$I_p$  – індекс цін.

**Індекс цін** показує, як змінилися ціни в економіці протягом періоду, що аналізується (детальніше питання інфляції буде розглянуто у темі 10).

Якщо ціни в економічній системі зростають, то індекс цін набуває значення більше одиниці і відповідно купівельна спроможність номінальної зарплати зменшується, як і реальна заробітна плата.

Законодавчо встановлюється ще одна важлива характеристика – мінімальна заробітна плата.

**Мінімальна заробітна плата** – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов’язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якої системи оплати праці. Мінімальна заробітна плата встановлюється одночасно в місячному та погодинному розмірах.

Відповідно до Закону України “Про оплату праці”, якщо нарахована заробітна плата працівника, котрий виконав місячну норму праці, є нижчою за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець проводить доплату до рівня мінімальної заробітної плати, яка виплачується щомісячно одночасно з виплатою заробітної плати.

Залежно від способу обрахунку розрізняють дві **форми оплати праці**: відрядну та погодинну (рис. 7.2).

**Погодинна форма** – це оплата праці, за якої її розмір залежить від кількості фактично відпрацьованого часу та тарифного розряду працівника відповідно до його кваліфікації.

<b>види заробітної плати</b>	<b>Номінальна зарплата</b>	⇒	абсолютна сума грошових коштів, що отримує працівник за певний період	⇒	–
	<b>Реальна зарплата</b>	⇒	кількість благ і послуг, які можуть бути придбані працівником при даному рівні номінальної заробітної плати	⇒	$ЗП_{\text{реал}} = \frac{ЗП_{\text{ном}}}{I_p}$
<b>форми оплати праці</b>	<b>Погодинна форма</b>	⇒	оплата праці, за якої її розмір залежить від кількості фактично відпрацьованого часу та тарифного розряду працівника відповідно до його кваліфікації	⇒	$ЗП_{\text{пог.}} = T_{\text{ф}} \cdot C_i$
	<b>Відрядна форма</b>	⇒	оплата праці, за якої її розмір залежить від кількості виготовленої продукції з урахуванням якості	⇒	$ЗП_{\text{відр.}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{відр}_i} \cdot Q_i$
<b>Межа заробітної плати</b>	<b>Мінімальна заробітна плата</b>	⇒	встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці	⇒	визначається державою

Рисунок 7.2 – Види та форми заробітної плати

Погодинна форма застосовується на таких роботах, де вимагається забезпечити високу якість, або на таких, які важко нормувати та враховувати для кожного робітника окремо, або у випадках, коли кількість виготовленої продукції залежить головним чином від продуктивності обладнання.

Погодинну форму оплати праці доцільно використовувати для тих категорій персоналу, результати діяльності яких не мають чіткого кількісного виміру або ж використання відрядної форми призведе до погіршення якості їхньої роботи.

При використанні погодинної форми заробітна плата ( $ЗП_{\text{пог.}}$ ) обчислюється за узагальненою формулою:

$$ЗП_{\text{пог.}} = T_{\text{ф}} \cdot C_i, \quad (7.2)$$

де  $T_{\text{ф}}$  – фактично відпрацьований час, год.;  
 $C_i$  – годинна тарифна ставка, грн.

**Тарифна ставка** визначає розмір оплати праці робітника за одиницю часу у відповідності з кваліфікаційним розрядом.

**Відрядна форма** – це оплата праці, за якої її розмір залежить від кількості виготовленої продукції з урахуванням якості.

Відрядна форма найбільш ефективна при високій якості норм часу на продукцію, що виготовляється, або норм виробітку та при наявності якісного обліку кількості та якості виготовлення продукції. Таку форму оплати праці доцільно використовувати для тих категорій персоналу, результати діяльності яких мають чіткий кількісний вимір.

При використанні відрядної форми заробітна плата ( $ЗП_{\text{відр.}}$ ) обчислюється за узагальненою формулою:

$$ЗП_{\text{відр.}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{відр}_i} \cdot Q_i, \quad (7.3)$$

де  $Q$  – кількість одиниць продукції, шт.;  
 $n$  – кількість видів продукції;  
 $P_{\text{відр}_i}$  – відрядний розцінок за одиницю продукції, грн.

**Розцінок** показує розмір оплати праці робітника за одиницю продукції у відповідності з рівнем кваліфікації виконуваних робіт.

В межах кожної із форм існують деталізовані системи оплати праці. Погодинна форма має такі системи: проста погодинна, погодинно-преміальна, система посадових окладів.

Відрядна форма охоплює ряд систем: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма відрядна, акордна.

### 7.3 Рента, відсоток та прибуток

**Рента** (від фр. *rendre* – віддана) – це плата, яку здійснює підприємець власнику природних ресурсів за їх використання.

З точки зору земельних ресурсів, на прикладі котрих ми і розглянемо формування ренти, це передача частини доходу землеробом власнику землі за використання його земельної ділянки.

Отже, земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю. Земельна рента у докапіталістичних системах вилучалася на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба, кріпака) від власника (робовласника, феодала). В умовах капіталізму земельна рента формується на основі прикладання капіталу до землі й тому в загальній масі додаткового продукту є надлишком над середнім прибутком. При цьому визначальна роль у процесі формування ренти належить незмінній кількості існуючих природних ресурсів.

Економіка виділяє **три види ренти**: диференційну (I та II роду), абсолют-

ну, монопольну, котрі відрізняються механізмом формування, однак за своєю природою виступають у формі надлишкової частини чистого прибутку.

**Диференційна рента** – це рента, яка утворюється на кращих і середніх ділянках незалежно від форми власності на землю. Причиною її утворення є монополія на землю як об'єкт господарювання, яку мають власник або орендар земельної ділянки (суб'єкт має монопольне право господарювання на земельних ділянках і отримання з них доходу, що унеможлиблює господарське використання цих ділянок землі іншими економічними суб'єктами).

Природними умовами існування диференційної ренти є обмеженість земельних ресурсів, відмінності у природній родючості землі, а також місцезнаходження земельних ділянок відносно ринків збуту сільськогосподарської продукції. Обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на продукцію аграрного сектору роблять неможливим зосередження виробництва сільськогосподарської продукції лише на кращих землях. Людство, щоб забезпечити свої потреби в продукції сільського господарства, змушене одночасно обробляти всі землі, придатні для використання: кращі, середні, гірші. Відносно гіршими вважаються ділянки, що мають гірші природні та економічні якості. Внаслідок цього *суспільна вартість продуктів, виготовлених з використанням природних ресурсів, визначається не за середніми умовами виробництва, а за умовами виробництва найгіршого виробника* (інакше не буде економічних умов роботи на гірших ділянках). За таких умов на відносно кращих ділянках утворюється додатковий прибуток, котрий і набуває форми диференти.

Розрізняють диференційну ренту I та II роду.

**Диференційна рента I роду** – це додатковий прибуток, який утворюється на кращих та середніх ділянках у результаті їх кращої природної родючості або кращого місця розташування.

Диференційна рента I роду на найгірших ділянках не утворюється, тому щоб визначити диференційну ренту I роду для кращих і середніх ділянок необхідно обрахувати на скільки чистий прибуток цих ділянок перевищує показник найгірших ділянок (на котрих формується суспільна вартість).

**Диференційна рента II роду** – це додатковий прибуток, який утворюється в результаті штучного підвищення родючості завдяки реалізації додаткових капіталовкладень в земельну ділянку.

Взаємодія диференти I та II роду полягає у тому, що вони засновані на використанні родючості землі: перша пов'язана з природною родючістю, друга – з економічною (штучною).

У країнах, де панує приватна власність на землю і діє міжгалузева конкуренція, існує ще і абсолютна рента, яка утворюється на всіх використаних землях, у тому числі й на гірших.

Причиною виникнення абсолютної ренти є монополія приватної власності на землю. У результаті домінування в сільському господарстві дрібної приватної власності не існує можливості вільного перетоку капіталу, в результаті чого суспільна вартість сільськогосподарської продукції включає норму прибутку значно вищу, ніж промисловість або економіка загалом.

**Абсолютна рента** – це рента, котра не залежить від родючості ділянки,

тобто утворюється на всіх земельних ділянках і являє собою надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною її виробництва (витрати плюс середній прибуток).

Крім диференційної й абсолютної ренти існує ще монопольна рента. Вона утворюється на землях особливої якості чи в особливих кліматичних умовах. Тільки на певних землях і в певних природно-кліматичних умовах можливе обмежене виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими, унікальними якісними характеристиками (наприклад, особливих сортів винограду та вина з нього, чаю, прянощів, тютюну, трояндової олії тощо). Оскільки попит на такі товари значно перевищує пропозицію, то встановлюються завищені ціни, рівень котрих визначається не фактичними витратами виробництва, а виключно верхньою межею готовності покупців платити за рідкісні блага. Різниця між монопольно високою ціною такого продукту і його вартістю й становитиме монопольну земельну ренту, яка надходить у розпорядження землевласника.

**Монопольна рента** – це різниця між монопольно високою ціною обмеженої кількості унікального товару і реальною вартістю виробництва такого товару.

Джерело монопольної ренти перебуває поза межами сільського господарства. Вона не є результатом додаткових вкладень праці і капіталу в землю. Це, як правило, частина прибутку, створена в інших галузях виробництва, яку отримує землевласник через монопольні ціни, тобто внаслідок перерозподілу доходів заможних покупців. Тому монопольну ренту можна вважати “квазіренною”.

Слово “відсоток” (від лат. Pro centum – на сотню) означає соту частку того чи іншого числа. Однак у даному випадку **відсоток** – це регулярна плата підприємця будь-якій особі, котра надала свій капітал у його користування. У свою чергу для кредиторів цей відсоток обернеться **доходом**.

Усі капітальні ресурси поділяються на фінансовий капітал (готівка, цінні папери тощо) та реальний капітал (предмети праці та засоби праці). Зрозуміло, що за формою реалізації капітальні ресурси можуть набувати різного виду (цінні папери, кредит, готівка, обладнання, приміщення тощо), тому і форми відсоткового доходу можуть набувати виду відсотків за облігаціями, за кредитами, орендної плати тощо.

Розмір отриманих (сплачених) відсотків (%) від використання капітальних ресурсів визначається як різниця поточної вартості капіталу і його майбутньої вартості:

$$\% = FV - PV, \quad (7.4)$$

де  $PV$  – поточна вартість капіталу;  
 $FV$  – майбутня вартість капіталу.

**Майбутня вартість (FV)** являє собою суму вкладеного капіталу в даний момент часу, в яку він перетвориться через певний період часу з урахуванням ставки відсотка. Визначення майбутньої вартості пов’язане із процесом **нарошення (капіталізації, компаундування)** цієї вартості, що являє собою поетапне збільшення суми внеску шляхом приєднання до початкового його розміру

суми відсотків. Процес нарощення передбачає можливість використання як простого, так і складного відсотка.

**Простим відсотком** називається сума, що нараховується по первісній (справжній) вартості внеску наприкінці одного періоду платежу, визначеного умовою вкладання капіталу (місяць, квартал і т.п.).

Використання простого відсотка припускає нарощування капіталу тільки із початкової суми протягом усього строку вкладення. Для оцінки майбутньої вартості капіталу використовується формула:

$$FV = PV \cdot (1 + i \cdot t), \quad (7.5)$$

де  $i$  – ставка відсотка, коефіцієнт;

$t$  – строк вкладання капіталу.

Варто звертати увагу, що показники ставки відсотка і строку вкладання повинні бути співвимірними, тобто характеризувати однаковий за тривалістю період (рік, квартал, місяць тощо).

**Складним відсотком** називається сума доходу, який утвориться в результаті вкладання капіталу за умови, що сума нарахованого простого відсотка не виплачується після кожного періоду, а приєднується до суми основного внеску й надалі в платіжному періоді сума приносить дохід.

При використанні складного відсотка отриманий дохід періодично додається до суми початкового вкладення, тобто відсоток обчислюється також із накопиченої суми відсотків платежів. При цьому для оцінки майбутньої вартості капіталу використовується формула:

$$FV = PV \cdot (1 + i)^t. \quad (7.6)$$

Вираз  $(1 + i)$  показує, скільки буде коштувати грошова одиниця через рік.

У разі, якщо передбачається виплата відсотків кілька разів на рік (щодня, щомісяця, поквартально, раз у півріччя), майбутню вартість капіталу можна визначити за формулою:

$$FV = PV \cdot \left(1 + \frac{i}{n}\right)^{t \cdot n}, \quad (7.7)$$

де  $n$  – кількість нарахувань за рік, од.

Відповідно, якщо відомі величини  $PV$ ,  $FV$  і  $t$ , то можна визначити ставку відсотка за формулою:

$$i = \left(\frac{FV}{PV}\right)^{\frac{1}{t}} - 1. \quad (7.8)$$

Ще однією важливою економічною категорією виступає прибуток як плата за використання четвертого виду економічних ресурсів – підприємницьких здібностей.

**Прибуток** – це винагорода підприємця за використання його підприємницьких здібностей, тобто за те, що він, йдучи на обґрунтований ризик, поєднує всі інші види ресурсів у єдиному процесі виробництва.

Доход підприємця є платою за організаційну та управлінську діяльність, новаторство і ризик, нижньою межею якого є нормальний прибуток. Окрім того, підприємницький доход може включати й економічний прибуток.

**Нормальний прибуток** визначається як сума всіх мінімальних потенційних доходів, що є втратами від можливих альтернативних варіантів використання здібностей підприємця, тобто це альтернативні витрати. Отже, нормальний прибуток є елементом витрат і набуває форми винагороди за використання підприємцем покладених на нього функцій.

**Економічний прибуток** являє собою чистий прибуток, який залишається після вилучення з виручки від реалізації всіх витрат, зокрема і нормальний прибуток (поняття та особливості нормального та економічного прибутку більш детально розглянуті в темі 12).

Економічний прибуток – це власність підприємця, але він використовує його не тільки для особистих цілей, а й спрямовує на розвиток виробництва, вирішення певних соціальних проблем тощо.

#### 7.4 Персональний розподіл доходів

У широкому розумінні **доход** – це грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя. Процеси формування та розподілу доходів у суспільстві виступають економічним базисом.

**Персональний розподіл доходів** – це розподіл доходів між окремими фізичними особами, родичами або домогосподарствами. Аналіз персонального розподілу доходів дає можливість виявити фактори, що визначають рівень і структуру доходів окремих сімей.

**Сімейний доход** – це сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб індивідів, сім'ї, суспільства в цілому.

**Джерелами формування сімейних доходів** виступають:

- заробітна плата;
- доходи від власності;
- доходи від особистого підсобного господарства;
- доходи від кооперативної діяльності;
- доходи від індивідуальної трудової діяльності;
- державні трансфертні платежі (пенсії, допомога з безробіття, стипендії, безплатні послуги в галузі охорони здоров'я, освіти та ін.);
- доходи з інших джерел (спадщина тощо).

Доходи населення в ринковій економіці виконують такі **функції**:

- добробуту – забезпечують певний рівень життя населення;
- мотиваційну – сприяють ефективному включенню до виробничого процесу шляхом створення системи нових стимулів;
- соціальну – формують відповідну якість життя, що охоплює умови праці, життя і відпочинку, соціальні гарантії та забезпеченість, охорону правопорядку і дотримання прав людини, природно-кліматичні умови і стан довкілля, наявність вільного часу і можливості його ефективного використання, а також

суб'єктивні відчуття спокою, комфортності та стабільності.

Поняття рівня та якості життя населення тісно пов'язані й визначають стан економічного і соціального розвитку країни. Рівень сімейних доходів не повинен бути нижчим за **прожитковий мінімум**, тобто за величину, яка у вартісному вираженні відображає законодавчо визначений рівень споживання товарів і послуг, необхідних для забезпечення життєдіяльності людини та збереження її здоров'я.

Прожитковий мінімум є індикатором визначення межі бідності в суспільстві й відбиває якісний рівень у споживанні населення. Прожитковий мінімум розділяє сім'ї (домогосподарства, окремих осіб) на дві умовні групи за рівнем споживання – забезпечених та малозабезпечених.

Оскільки крайнім проявом бідності є злиденність, то поряд із прожитковим мінімумом використовують поняття **фізіологічного мінімуму**, під яким розуміють вартісну величину середньодушового сукупного доходу, що забезпечує такий рівень задоволення потреб у харчуванні, нижче якого існування людини недопустиме. Фізіологічний мінімум розділяє дві найнижчі групи сімей за рівнем споживання на малозабезпечених (бідних) та незабезпечених (злиденних).

У сучасній ринковій економіці доходи окремих фізичних осіб, сімей (домогосподарств) розрізняються не лише за рівнем, а й за структурою. Найчастіше використовують структуру сімейних доходів за напрямками їх використання: харчування; придбання одягу та взуття; придбання товарів тривалого користування; соціально-культурні та побутові послуги; комунальні послуги; транспорт; заощадження; інші витрати.

Структура витрат сім'ї є важливим показником економічного розвитку країни. Згідно із **законом Енгеля** у міру зростання доходів сім'ї загальне споживання благ збільшується, але у різних пропорціях та структурних співвідношеннях. Зі зростанням доходів сім'ї знижується питома вага витрат на харчування, частка витрат на одяг, зазнають незначних змін витрати на житло та комунальні послуги, а от питома вага витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних потреб суттєво зростає.

Сукупні доходи сімей формуються з різних джерел залежно від їхньої величини та складу, тому персональний розподіл доходів між окремими сім'ями значно диференційований (нерівномірний). Причинами такої нерівномірності є: відмінності в освіті й особистих здібностях; нерівномірний розподіл економічних ресурсів; відмінності у становищі на ринку; різне ставлення до ризиків; наявність зв'язків або дискримінації.

Для визначення нерівномірності розподілу доходів використовується крива Лоренца (рис. 7.3).

**Крива Лоренца** – це графічне зображення фактичного стану в розподілі доходів між окремими групами населення.

Конфігурація даної кривої надає інформацію про рівень рівномірності розподілу доходів: лінія ОА відображає ситуацію абсолютної рівності у розподілі доходів, коли 20% сімей володіють 20% доходів суспільства, 40% сімей – 40% доходів і т.д.; пряма ОВ відбиває ситуацію абсолютної нерівності у розподілі



доходів; крива ОСА показує стан фактичного розподілу доходів.

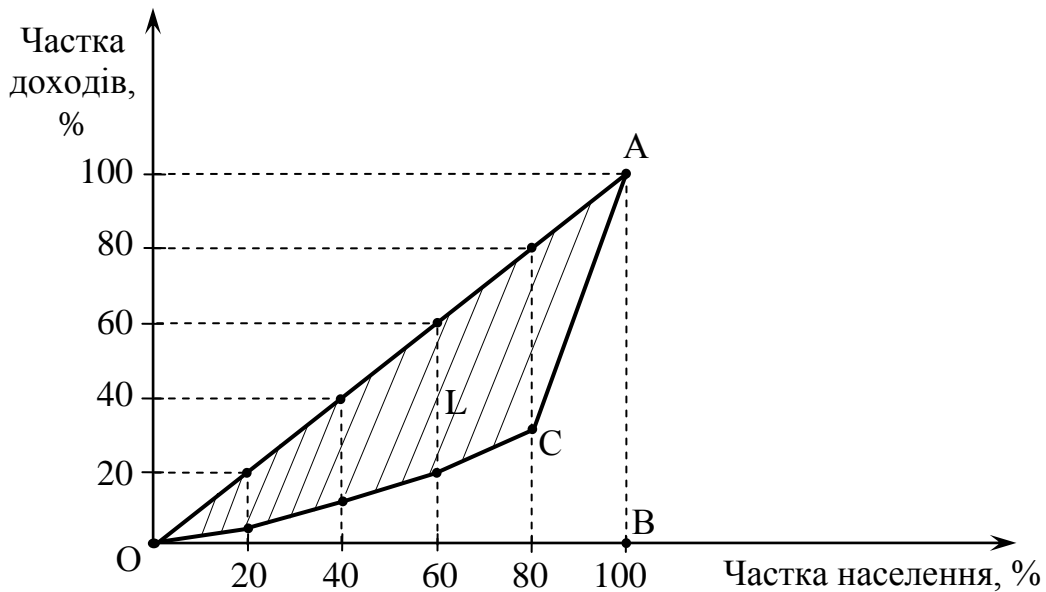


Рисунок 7.3 – Крива Лоренца

Крива Лоренца дає підстави для висновків про ступінь розриву між фактичним розподілом доходів і станом рівності. При збільшенні увігнутості кривої ОСА відносно OA поглиблюється нерівномірність.

Іншим (математичним) показником диференціації доходів населення є **коефіцієнт (індекс) Джині**. Його розрахунок пов'язаний з кривою Лоренца. Коефіцієнт визначається як відношення площі заштрихованої фігури L ( $S_L$ ), що знаходиться між бісектрисою OA і кривою Лоренца, до площі всього трикутника OAB ( $S_{\Delta OAB}$ ):

$$K_{Дж} = \frac{S_L}{S_{\Delta OAB}}. \quad (7.9)$$

Величина коефіцієнту змінюється в діапазоні від нуля до одиниці. Якщо коефіцієнт дорівнює нулю, це означає стан абсолютної рівності, а якщо одиниці – абсолютної нерівності. Чим вище значення коефіцієнту, тобто чим ближче він наближається до одиниці, тим більша диференціація в розподілі сукупного доходу між окремими частинами населення країни.

### Ключові терміни і поняття

Доход, заробітна плата, рента, прибуток, відсоток, диференційна рента, абсолютна рента, монопольна рента, прості відсотки, складні відсотки, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, персональний розподіл доходів, крива Лоренца, коефіцієнт Джині.

## ТЕМА 8

### Власність у системі економічних відносин

8.1. Поняття власності. Право та відносини власності.

8.2. Типи, форми та види власності.

#### 8.1 Поняття власності. Право та відносини власності

Дослідження господарської системи будь-якої економіки завжди розпочинається з визначення того, кому належить економічна влада і хто розпоряджається суспільним багатством.

Оскільки суспільне багатство утворюється в результаті діяльності суспільного виробництва, то сутність економічної влади полягає в характері привласнення засобів виробництва і результатів виробництва.

У найзагальнішому вигляді **власність** можна визначити як відносини між економічними агентами з приводу присвоєння економічних ресурсів і економічних благ. Також в найзагальнішому вигляді можна констатувати, що присвоєння економічних ресурсів є первинним, визначальним по відношенню до присвоєння економічних благ. Внаслідок цього в будь-якому суспільстві, будь-якій країні розшарування населення на багатих і бідних впливає головним чином з різного ставлення людей до економічних ресурсів як своїх або чужих.

Отже, щоб вивчити економічну структуру суспільства, необхідно розкрити сутність діючої системи відносин власності, адже власність визначає:

- суспільний спосіб поєднання робочої сили і засобів виробництва;
- специфічність дій економічних законів в межах певної економічної системи;
- цілі та мотиви виробництва;
- характер розподілу і споживання створеного продукту;
- класову та соціальну структуру суспільства;
- панівну систему політичної та економічної влади суспільства.

За категорією “власність” стоїть надзвичайно складна і багаторівнева система суспільних відносин, як економічних, так і юридичних, які настільки взаємопов’язані, що їх важко відділити один від одного.

Як економічна категорія власність виражає відносини власності, а як юридична категорія – право власності (рис. 8.1).

**Відносини власності** – це відносини, які виникають між фізичними і юридичними особами з приводу привласнення-відчуження матеріальних і духовних благ. Таким чином відносини власності реалізуються у площині взаємодії “суб’єкт – суб’єкт” відносно певного об’єкта власності.

В юридичному аспекті власність відтворюється системою зв’язків “людина – річ” або “суб’єкт – об’єкт”.

**Право власності** – це право певного суб’єкта контролювати використання певного об’єкта власності і розподіляти витрати та доходи, які при цьому утворюються.

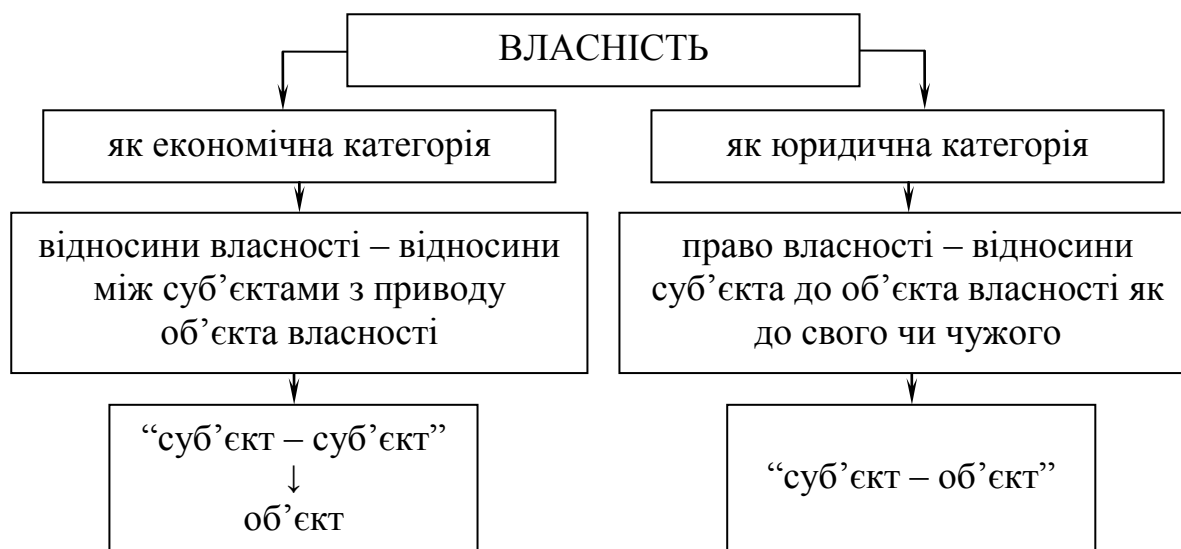


Рисунок 8.1 – Економічний та юридичний зміст власності

Таким чином, власність характеризує діалектичний взаємозв'язок економічних та юридичних відносин, в якому економічні відносини власності є первинними, а юридичні – вторинними, оскільки зумовлюються економічними відносинами.

Об'єктами власності відповідно до чинного законодавства України може бути все те, з приводу чого між людьми можуть виникати відносини привласнення або відчуження. Вони можуть бути як надані природою, так і виступати результатами суспільної діяльності людей, а саме:

- засоби виробництва у всіх сферах суспільного виробництва;
- природні ресурси (земля, її надра, флора, фауна, води);
- нерухомість (будинки, споруди тощо);
- предмети особистого споживання та домашнього вжитку (все те, що знаходиться у нас вдома);
- гроші, дорогоцінні метали, цінні папери;
- робоча сила;
- інтелектуальна, культурна, історична власність;
- інформаційні ресурси (наукові публікації, матеріали).

Таким чином, **об'єкт власності** – це все те, що можна привласнити або відчужити.

Суб'єктами власності можуть виступати фізичні та юридичні особи між якими формуються відносини стосовно приналежності та використання умов і результатів виробництва, а саме:

- окрема особа – людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків;
- юридичні особи (організації, установи, держава в особі державних органів управління);
- держава в особі органів державного управління;
- декілька держав або всі держави світу одночасно.

Таким чином, **суб'єкт власності** – це персоніфікований носій відносин

власності.

Важливо розуміти, що власність носить історичний характер, її форми змінюються з розвитком способів виробництва: в рамках окремого способу виробництва існує домінуюча форма власності, котра не виключає існування інших. Перехід від одних до інших форм власності може йти як еволюційним, так і революційним шляхом.

Важливо розуміти, що реалізація власності розпочинається лише тоді, коли власник засобів виробництва отримує доходи. Цей процес відбувається у формі привласнення та відчуження.

**Привласнення** – це економічний процес, в ході якого речовини та сили природи перетворюються на реальні умови життєдіяльності економічних суб'єктів.

**Відчуження** – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування чи розпорядження певним об'єктом власності.

Привласнення та відчуження завжди виступають як парні категорії: поруч з власником завжди знаходиться невластник; привласнити можна лише те, що відчужується; акт привласнення об'єкта власності одним власником є одночасно моментом відчуження його іншим власником.

У сучасному виробництві власник засобів виробництва має можливість делегувати частину своїх прав на власність іншому суб'єкту, тому привласнення може одночасно здійснюватись і власником, і господарюючим суб'єктом, котрі розподіляють між собою повноваження. Таким чином, процес привласнення (право власності) включає три форми (тріада власності):

– **володіння** – це найпримітивніша форма привласнення, яка констатує належність певного об'єкта власності певному суб'єкту протягом обмеженого часу;

– **користування** – це використання і споживання корисних властивостей об'єкта, а також створених при його використанні благ;

– **розпорядження** – це найвища форма привласнення, котра надає право власнику або делегованій ним особі приймати самостійне рішення щодо подальшої долі даного об'єкта.

Таким чином, повна реалізація прав власності можлива лише за наявності і взаємозв'язку відносин володіння, користування та розпорядження. Суб'єкт, котрий тимчасово отримує право на володіння і користування чужою власністю без права на розпорядження, не є повним власником.

## 8.2 Типи, форми та види власності

Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію економічних форм власності, а також її види і типи. Умовами і критеріями означеної класифікації є рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкта на ресурси, результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу тощо.

**Тип власності** визначає найзагальніші принципи її функціонування, сутність характеру взаємодії робітника із засобами виробництва.

У ринковій економіці, перш за все, виділяються два основних типи влас-

ності: приватний і суспільний, які, у свою чергу, мають багато видів та форм. Вони характеризують найбільш специфічні риси поєднання засобів виробництва і робочої сили.

В рамках основних типів власності розрізняють форми власності.

**Форма власності** – це стійка система економічних відносин та господарських зв'язків, що зумовлює відповідний спосіб і механізм поєднання робочої сили та засобів виробництва.

В межах визначених форм власності виділяють окремі **види власності** – вони характеризуються конкретним способом привласнення благ та методами господарювання.

**Приватний тип власності** – це така власність, при якій засоби виробництва і виготовлений продукт належать окремій приватній особі.

У переважній більшості країн світу сьогодні превалює приватна власність різних видів та форм (рис. 8.2). Приватний тип власності виступає як сукупність індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної видів власності.

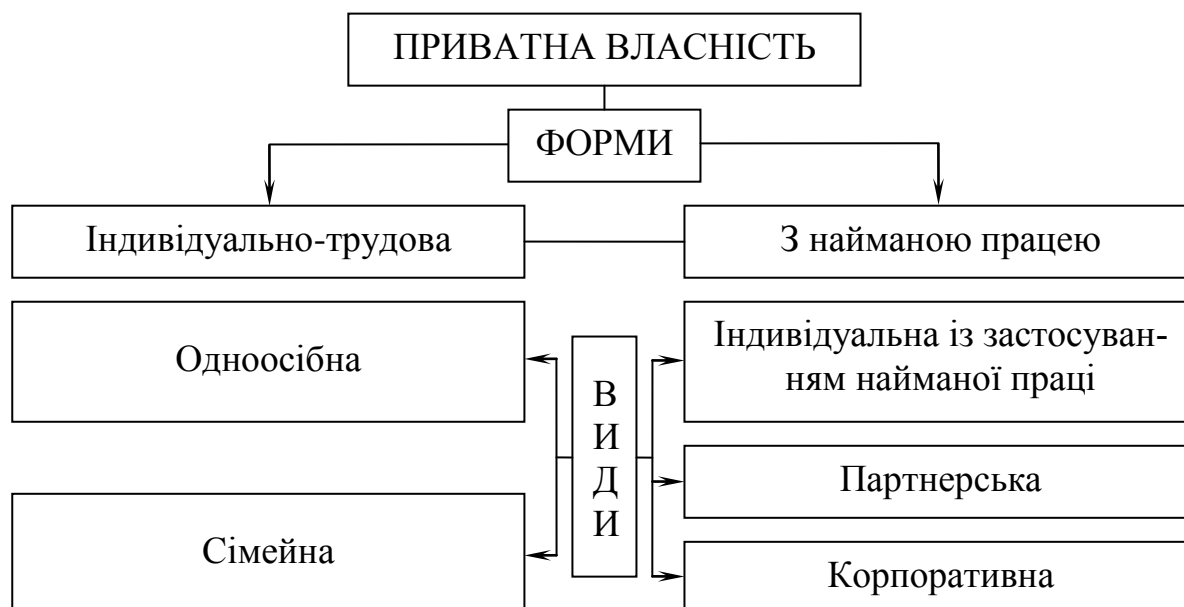


Рисунок 8.2 – Види та форми приватної власності

**Індивідуально-трудова власність** характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

**Одноосібна власність** передбачає, що власник одночасно виконує і функції робочої сили. Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність називається **сімейною**.

**Приватна власність з найманою працею** передбачає, що власником засобів виробництва є одна особа, однак для здійснення виробничого процесу залучаються інші особи (наймана робоча сила).

**Партнерська власність** є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб з метою здійснення підприємницької діяльності.

**Корпоративна (акціонерна) власність** – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій.

**Суспільний тип власності** – це власність, при якій засоби виробництва і готовий продукт належать суспільству.

Суспільний тип власності може проявлятися у наступних формах (рис. 8.3):

- державна (загальнонародна): загальнодержавна, муніципальна;
- колективна: власність колективу підприємства, кооперативна, власність громадських організацій, власність релігійних і культурних організацій.

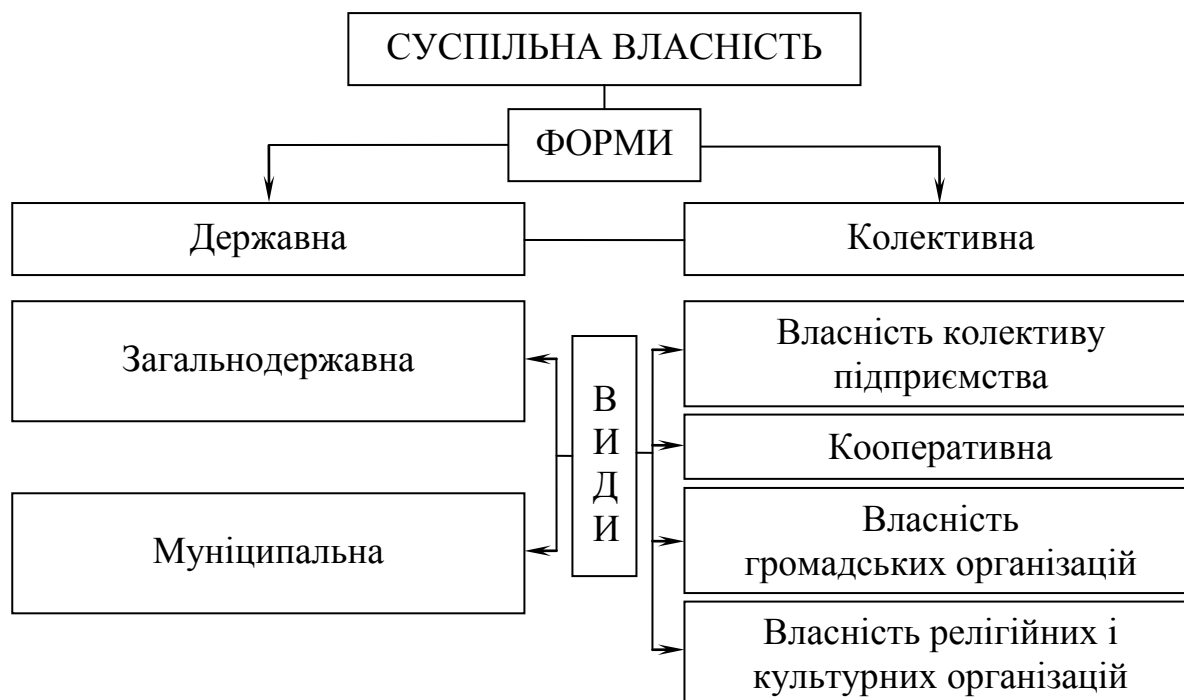


Рисунок 8.3 – Види та форми суспільної власності

**Державна (загальнонародна) власність** – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління та розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

**Загальнодержавна власність** – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

**Муніципальна (комунальна) власність** – це власність, яка перебуває у розпорядженні регіональних державних органів (області, міста тощо). Муніципальна власність пов'язана з бюджетом нижчого рівня і функціонує в територіально обмеженому регіоні національної економіки.

**Власність трудового колективу** – це спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства.

**Кооперативна власність** – це об'єднання власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових

внесків його членів і доходів, отриманих від їхньої спільної трудової діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та доход, котрий розподіляється пропорційно до паю і трудового вкладу членів кооперативу.

**Власність громадських та релігійних організацій** – це власність, що створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

**Змішана власність** поєднує різні форми власності – приватну, колективну, державну, кооперативну та інші.

Усім економічним системам притаманний свій набір типів, форм та видів власності. У традиційній системі цей набір представляється досить різномірним внаслідок її багатокладності. У найбільш відсталих країнах, де зберігається натурально-общинний уклад, земля і знаряддя праці належать громадам, які ведуть колективне господарство з натуральним зрівняльним розподілом вироблених благ між її членами, які не опосередковані товарно-грошовими відносинами. У дрібнотоварному укладі домінує приватна власність на виробничі ресурси, заснована на особистій праці ремісника, кустаря або селянина. У приватно-капіталістичному укладі панує власність приватних підприємців, які використовують найману працю, на виробничі ресурси. Значна частина останніх також перебуває у власності держави.

В адміністративно-командній системі найважливіші виробничі ресурси були у власності, перш за все держави, а також виробничих кооперативів, які функціонували головним чином в сільському господарстві. Безпосередні виробники тут виступають як власники таких ресурсів, як знання, а також робоча сила. Розподіл споживчих благ був досить рівномірним, а в деяких аспектах навіть з елементами зрівнялівки. Він багато в чому визначався не відношенням до ресурсів, а політичними чинниками. У кращому становищі перебував прошарок правлячої партійно-державної номенклатури, що мав привілеї в доступі до багатьох споживчих благ.

### **Ключові терміни і поняття**

Право власності, відносини власності, об'єкти власності, суб'єкт власності, привласнення, відчуження, володіння, користування, розпорядження, приватний тип власності, суспільний тип власності, одноосібна власність, сімейна власність, партнерська власність, індивідуальна власність, загальнонародна власність, муніципальна власність.

## ТЕМА 9

### Форми організації суспільного виробництва

9.1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне господарство і товарне виробництво.

9.2. Товар та його властивості. Теорії вартості.

#### **9.1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне господарство і товарне виробництво**

Шлях, пройдений людством, свідчить, що протягом довготривалих історичних періодів, коли існували якісно відмінні один від одного способи виробництва, деякі загальні форми економічного життя зберігаються. Через них виявляється структура суспільних потреб, розподіляються наявні в суспільстві ресурси, враховуються і включаються в сукупний суспільний продукт окремі його ланки.

Формами існування економічних систем є натуральне і товарне виробництво. Так, для всіх докапіталістичних способів виробництва характерна натуральна форма господарства. Товарна форма господарства, що виникла ще в умовах розпаду первіснообщинного ладу, поступово розвивається протягом декількох століть, переходячи з одного виробництва в інше.

Історично першою серед загальних економічних форм є натуральне господарство. Характерні риси натурального господарства наведені на рис. 9.1.

**Натуральне господарство** – це такий тип господарювання, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначаються для задоволення потреб виробника. Споживання частіше збігається з виробництвом, що спрощує проблему їх взаємодії.

При переході від феодальної до ринкової економіки на зміну натуральному господарству приходять товарне виробництво.

**Товарне виробництво** – це такий тип господарювання, при якому продукти праці виробляються окремими товаровиробниками і призначені для обміну, тобто задоволення суспільних потреб. Для обміну продуктів праці необхідною умовою є купівля-продаж на ринку цих продуктів, які стають товарами.

Матеріальною основою виникнення товарного виробництва є суспільний поділ праці та наявність економічного відособлення товаровиробників як власників. Існування відокремлених сфер виробництва, необхідність злиття їх в єдиний господарський механізм обумовлюють потребу регулярного обміну між товаровиробляючими суб'єктами.

Розрізняють два типи товарного виробництва (рис. 9.2): просте і розвинуте.

**Просте товарне виробництво** – це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок.



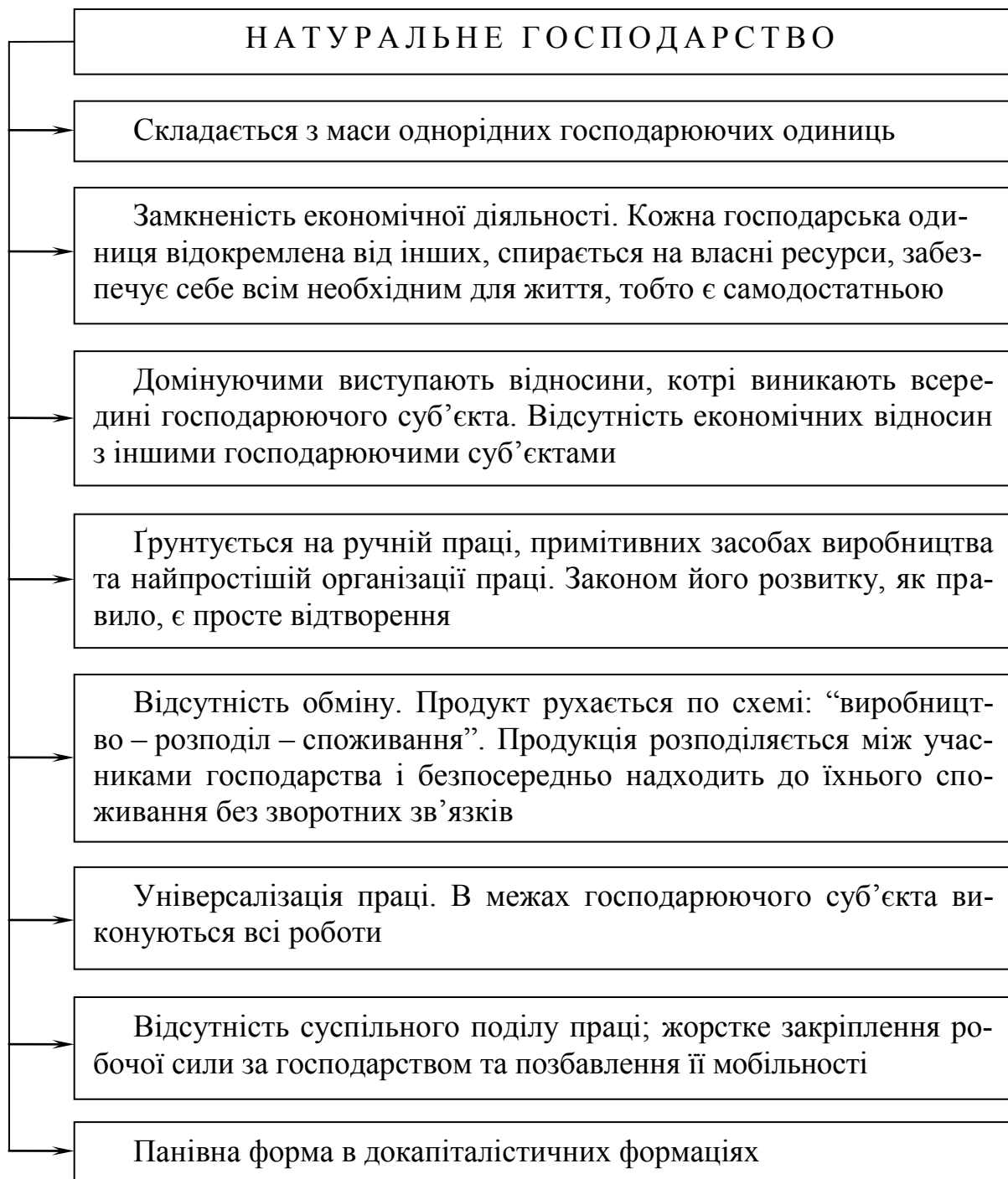


Рисунок 9.1 – Основні риси натурального господарства

**Розвинута форма товарного виробництва** – це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці та машинній індустрії.

В розвитку товарного виробництва необхідно виділити два суттєвих моменти:

1) перетворення натурального господарства на просте товарне виробництво завдяки суспільному розподілу праці та економічній відокремленості товаровиробників;



Рисунок 9.2 – Спільні і відмінні риси простого та розвинутого товарного виробництва

2) перетворення простого товарного виробництва в результаті конкурентної боротьби на розвинуте, коли товаровиробники застосовують в господарстві найману робочу силу, виготовляють товари не для власного користування, а для продажу.

## 9.2 Товар та його властивості. Теорії вартості

Основоположною категорією товарного виробництва є “товар”. Однак логічно цій категорії передуює категорія “благо” (див. тему 4).

**Благо** – все те, що здатне задовольнити людські потреби. Наприклад,

плоди природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням.

Блага поділяються на економічні та неекономічні.

**Неекономічні блага** – блага, що надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, в необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

**Економічні блага** – це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості.

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форми товару. Економічне благо як продукт праці перетворюється на товар тільки в результаті обміну, тобто якщо відносно нього виникають відносини між людьми. Таким чином, товар являє собою економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну.

**Товар** – це продукт праці, який виготовлено не для себе, а для споживання його іншими особами, тобто призначений для продажу (обміну на ринку).

Товар має дві властивості: споживчу вартість та вартість.

**Споживча вартість** – це здатність товару задовольняти ті чи інші потреби людини. Особливістю споживчої вартості є те, що вона задовольняє потреби не його творця, а інших людей, тому що вона пов'язана з його здатністю обмінюватися на інші товари. Таким чином, результат праці перетворюється на товар тільки в процесі обміну.

**Вартість товару** – це уречевлена в товарі суспільна праця виробника. Згідно класичній політекономії визначається кількістю праці, витраченої на виробництво продукту. Кожен товар має певну величину вартості. Природною мірою величини вартості товару є робочий час. Розрізняють індивідуальний та суспільно-необхідний робочий час.

**Індивідуальні витрати часу** (праці) – показують, яку кількість часу (праці) витрачає окремий господарюючий суб'єкт на виробництво певного товару.

**Суспільно необхідні витрати** – це ті витрати часу (праці), з якими працює переважна більшість товаровиробників, або виготовлена основна кількість продукції.

Необхідно звернути увагу на вплив змін в продуктивності праці та її інтенсивності на величину вартості товару. Підвищення продуктивності праці приводить до зменшення величини вартості одиниці товару. Це пов'язано зі зменшенням витрат праці в одиницю часу. Підвищення інтенсивності (напруженості праці) не приводить до змін величини вартості одиниці товару, бо відбувається підвищення витрат праці.

Кожний товар набуває вартості в процесі його створення, оскільки містить у собі певні витрати праці на його створення. Однак вартість є внутрішньою властивістю товару, яка ззовні проявляється через мінову вартість.

**Мінова вартість** – це кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший.

Кожен товар має лише одну споживчу вартість і безліч мінових.

В теорії трудової вартості визначення вартості товару базується лише на

кількості праці, витраченої у процесі його виробництва, при цьому подвійні властивості товару пояснюються подвійним характером праці, втіленої у товарі (рис. 9.3).

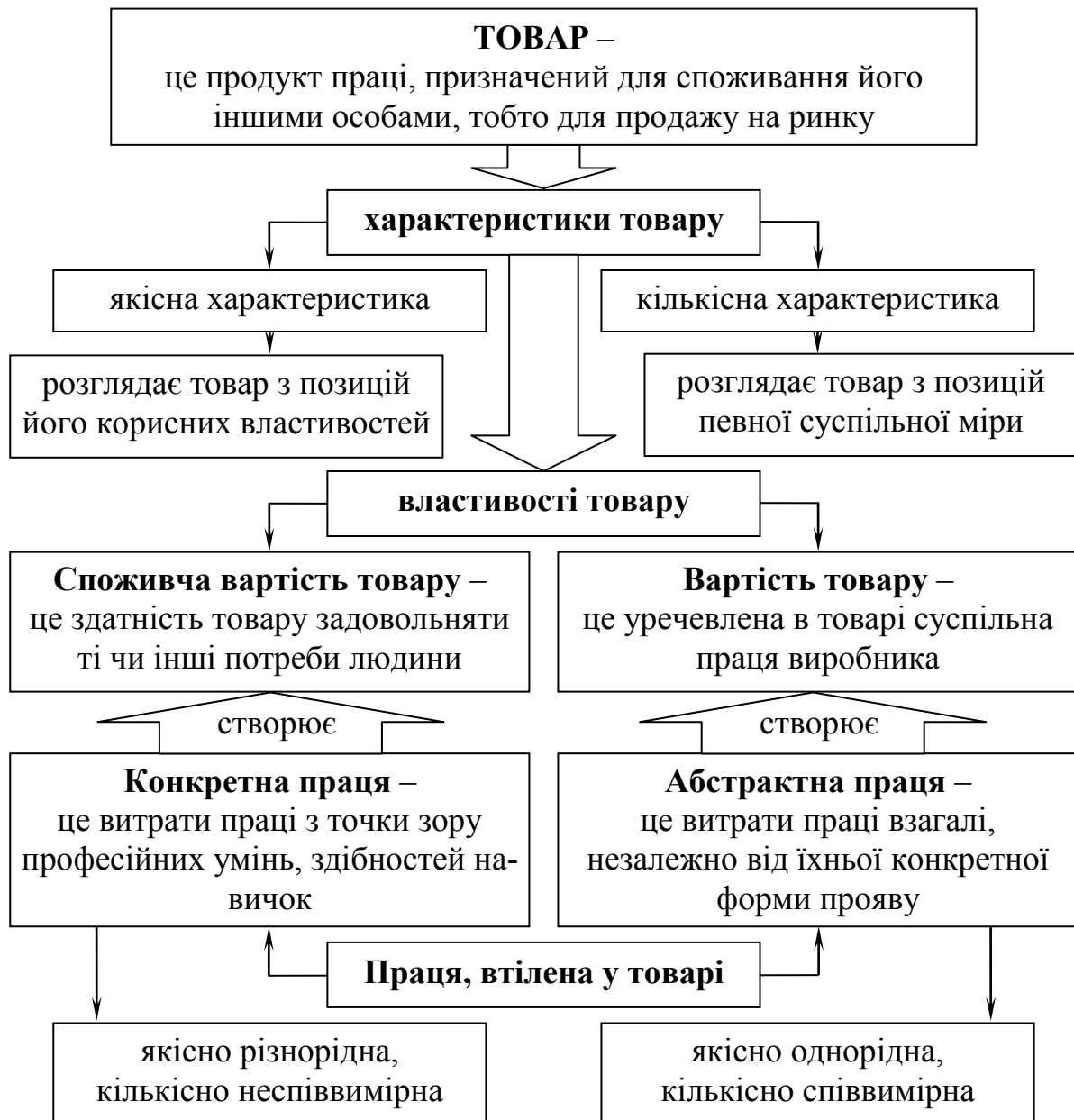


Рисунок 9.3 – Подвійні властивості та характер праці, втіленої у товарі

З одного боку це праця певного виду, яка характеризується застосуванням специфічних знарядь та предметів праці, своєрідністю виробничих операцій, професійними навичками робітників і цілком конкретним результатом – визначеною споживчою вартістю. Тому праця, яка створює її, отримала назву конкретної.

**Конкретна праця** – це витрати праці з точки зору професійних умінь, здібностей навичок. Вона вимагає використання специфічних предметів та засобів праці. Конкретна праця є якісно різнорідною і тому кількісно не співвимірною. Конкретна праця створює споживчу вартість.

З іншого боку, будь-яка праця – це витрати людської робочої сили взагалі, безвідносно до її конкретної форми. Така праця називається абстрактною.

**Абстрактна праця** – це витрати праці взагалі, незалежно від їхньої конкретної форми прояву. Абстрактна праця якісно однорідна і кількісно співвимір-на. Вона створює вартість товару.

Конкретна праця виступає як економічно відокремлена приватна праця, а абстрактна – як суспільна.

Таким чином, товар являє собою суперечливу єдність споживчої вартості конкретної і абстрактної праці, безпосередньо приватної і суспільної праці.

Розглянутий підхід досліджує формування вартості товару відповідно до теорії трудової вартості.

В економічній науці існують і інші теорії вартості, ті, які в центр уваги ставлять витрати (теорія витрат виробництва) або кінцеві результати виробництва (теорія трьох факторів виробництва).

В останній третині XIX ст. в поглядах на теорію вартості відбулися революційні зміни. З'явився новий підхід до вирішення проблеми вартості на основі концепції граничної корисності. На перший план висувається поняття цінності товару. Відповідно до теорії граничної корисності цінність економічних благ людина визначає в процесі задоволення потреб, усвідомлюючи свою залежність від їх наявності. Для людини не мають ніякої цінності суто неекономічні блага.

**Цінність** – це поняття, яке мають господарюючі суб'єкти про значення таких благ, які знаходяться в їхньому користуванні для підтримання їхнього життя і добробуту, і тому все це поза їхньою свідомістю не існує.

Цінність одиниці будь-якого блага визначається рівнем важливості тієї потреби, що задовольняється за допомогою цієї одиниці. Людина є залежною від блага, необхідного їй для задоволення потреб, тому предмет, який здатний задовольнити навіть мінімальну потребу, набуває вартості. Така вартість, будучи суб'єктивною, залежить не від сукупної (загальної), а від додаткової (маржинальної, граничної) корисності, яка вища або нижча за фактичну корисність, що її має людина від задоволення певного блага.

При цьому варто розмежовувати такі економічні категорії, як корисність, загальна корисність та гранична корисність.

**Корисність** – суб'єктивна цінність певного товару для споживача у певний момент часу. Одиниця, яка є масштабом виміру корисності – “utility”.

**Загальна корисність** – це сума корисностей всіх наявних у споживача одиниць блага:

$$TU = \sum_{i=1}^n U_i, \quad (9.1)$$

де  $U_i$  – корисність  $i$ -тої одиниці блага, в “utility”;

$n$  – кількість одиниць блага;

$TU$  – загальна корисність від споживання даного блага.

**Гранична корисність** – це зміна загальної корисності набору благ при зміні кількості даного блага на одиницю:

$$MU = \sum_{i=1}^{n+1} U_i - \sum_{i=1}^n U_i, \quad (9.2)$$

де  $MU_i$  – гранична корисність  $i$ -тої одиниці блага, в “utility”.

Між обсягом благ та показниками їхньої корисності існують тісні причинно-наслідкові зв'язки, котрі описує **закон спадної граничної корисності**: із збільшенням обсягу споживання певного блага загальна корисність зростає, а гранична – зменшується внаслідок насичення благом (рис. 9.4).

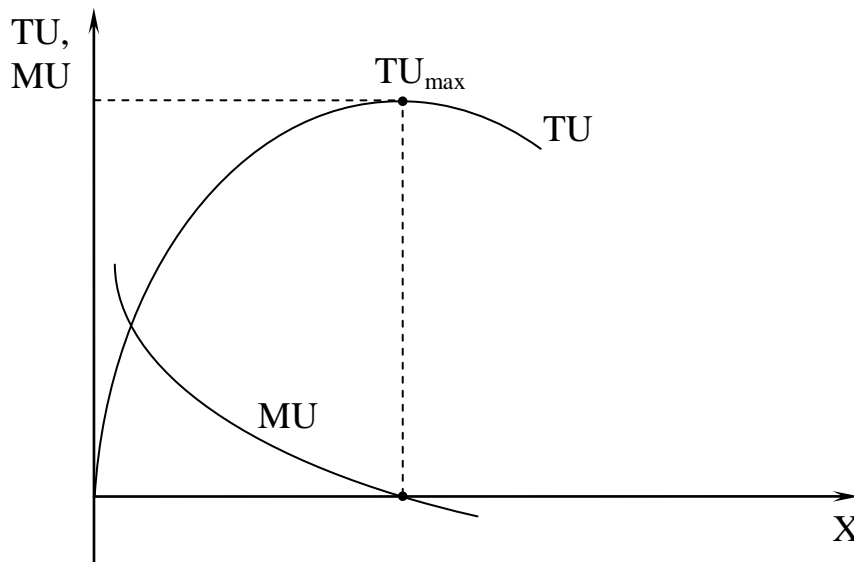


Рисунок 9.4 – Загальна і гранична корисність

Відповідно до концепції граничної корисності суб'єктивна цінність благ залежить від двох факторів:

- рідкості, тобто наявного запасу блага;
- ступеня насиченості потреби в них.

Людина потребує не в цілому блага, а його певної кількості. Ступінь корисності кожної нової одиниці блага залежить від уже наявного запасу подібних одиниць. Потреба в нових одиницях блага зі збільшенням їхнього числа поступово насичується. Тому в міру збільшення споживання кожної нової одиниці блага ступінь насиченості збільшується, а корисність кожної наступної додаткової одиниці блага зменшується (відповідно до закону спадної граничної корисності). Остання одиниця товару, що споживається суб'єктом, має для нього найменшу корисність. Таким чином, з позицій даної теорії вартість товару (мінова вартість) визначається суб'єктивними уявленнями про граничну корисність останньої одиниці товару, що є в розпорядженні людини.

Отже, вартість товару з точки зору споживачів визначається через його граничну корисність, а з точки зору виробників – через витрати виробництва.

В процесі дії ринкового механізму, на рівні збігу попиту і пропозиції ціна товару відповідатиме його вартості, тобто суспільно-необхідним витратам. Іншими словами, формою грошового вираження вартості й цінності товару можна вважати ціну. **Ціна** – грошовий вираз вартості товару.

Основним регулятором товарного виробництва є закон вартості, який виражає внутрішньо необхідні, суттєві і сталі зв'язки між суспільно-необхідною працею і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту і пропозиції (тобто товари повинні реалізовуватися на основі вартості).

Закон вартості регулює зв'язки між товаровиробниками, а також розподіляє і стимулює суспільну працю в умовах товарного виробництва. Закон вартості виступає як стихійний регулятор розвитку товарного виробництва. Головним механізмом такого регулювання є стихійне коливання ринкових цін навколо вартості. Ціна може дорівнювати вартості за умови рівності попиту та пропозиції на даний вид товару. Якщо такої рівності немає, то ціна товару буде відхилятися від вартості.

Відхилення цін від вартості впливає на перерозподіл економічних ресурсів між різними галузями і сферами суспільного виробництва. Перевищення ринковою ціною вартості стимулює збільшення обсягу виробництва даного товару. І навпаки, якщо попит на товар маленький, ціни падають нижче вартості, це викликає скорочення обсягів виробництва.

**Закон вартості:** виробництво та обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

Закон вартості виконує функції:

- стихійного регулятора пропорцій товарного виробництва (простого і розвинутого) у поєднанні з іншими економічними законами;
- рушійної сили стихійного розвитку продуктивних сил;
- основи диференціації виробників (необхідність постійного вдосконалення техніки, технології, поліпшення якості продукції, підвищення продуктивності праці, зниження індивідуальних витрат виробництва).

Позитивні наслідки дії закону вартості виявляються в наступному:

1) прагнення товаровиробників отримати максимальний прибуток змушує їх знижувати індивідуальні витрати виробництва, що у масштабах всього суспільства сприяє розвитку продуктивних сил;

2) стимулятором розвитку виробництва є конкурентна боротьба між товаровиробниками, що змушує удосконалювати техніку і технологію, використовувати наукові досягнення, внаслідок чого підвищується продуктивність праці і якість товарів.

Товарне виробництво є основою виникнення та розвитку ринкової економіки.

### **Ключові терміни і поняття**

Натуральне господарство, товарне виробництво, просте товарне виробництво, розвинута форма товарного виробництва, товар, абстрактна праця, конкретна праця, споживча вартість товару, вартість товару, мінова вартість товару, індивідуальні витрати часу, суспільно-необхідні витрати часу, ціна, закон вартості, корисність, загальна корисність, гранична корисність.

## ТЕМА 10

### Гроші та закон грошового обігу

10.1. Виникнення і сутність грошей.

10.2. Функції грошей. Закон грошового обігу.

10.3. Суть, причини та соціально-економічні наслідки інфляції.

#### 10.1 Виникнення і сутність грошей

Появі грошей та грошової вартості передував довгий і складний процес розвитку обміну і форм вартості.

Першою формою вартості є **проста, одинична або випадкова форма вартості**. Вона виникла в умовах первісного ладу, коли обмін мав випадковий, а не масовий характер. Община зрідка обмінювалася продуктами своєї праці.

Цю форму вартості можна виразити таким співвідношенням: 100 од. товару А = 20 од. товару В. У цьому співвідношенні перший товар (товар А) відіграє активну роль, тобто виражає свою вартість через певну кількість споживчої вартості другого товару (товар В) і знаходиться у відносній формі вартості.

За таких умов обмін проходить за схемою:

$$xA = yB \quad (10.1)$$

Другий товар відіграє пасивну роль, оскільки використовується для визначення вартості першого товару. Він знаходиться в еквівалентній формі вартості, тобто виступає відносно першого товару як рівна вартість, або еквівалент. Це означає, що товар-еквівалент та втілена у ньому конкретна праця є формою виразу суспільної абстрактної праці. З цим і пов'язана таємниця грошей.

Товар В знаходиться в еквівалентній формі, оскільки виражає вартість товару А. Корисність товару В при цьому подвоюється:

- корисність як еквіваленту;
- корисність як товару.

Розвиток суспільного поділу праці і зростання виробництва зумовили подальший розвиток обміну, котрий стає регулярнішим. Це означає перехід до **повної, або розгорнутої, форми вартості**, коли один товар може обмінюватися на багато інших товарів, які виступають у ролі еквівалента.

За таких умов обмін проходить за схемою:

$$xA = \begin{cases} yB \\ zC \\ jD \end{cases} \quad (10.2)$$

За таких умов часто починають проявлятися суперечності обміну, коли власнику одного товару потрібен не той товар, який йому пропонують, а інший. Це викликає необхідність у такому товарі-еквіваленті, котрий би задовольнив потреби всіх інших товаровиробників. Тому роль еквівалента закріплюється за одним товаром, який стає загальним еквівалентом. У такому випадку безпосередній обмін товару на товар зникає, що означає перехід до **загальної форми вартості**. В межах певної території функціонує товар-загальний еквівалент, за



допомогою котрого всі інші товари можуть виразити свою вартість, а обмін проходить за схемою:

$$\begin{cases} x_A \\ y_B = eE. \\ z_C \end{cases} \quad (10.3)$$

Функцію загального еквівалента у різних народів і на різних етапах розвитку виконували різні товари (худоба, шкіри диких звірів, хутро, слонова кістка тощо).

В умовах подальшого розвитку продуктивних сил і розширення ринку функція загального еквівалента закріплюється на всіх рівнях за одним товаром, який і став грошми, що і привело до утворення **грошової форми вартості** – у ролі товару-еквіваленту виступають гроші. Будь-який товар може виразити свою вартість за допомогою грошей, а обмін проходить за схемою:

$$\begin{cases} x_A \\ y_B = \Gamma. \\ z_C \end{cases} \quad (10.4)$$

Таким чином, **гроші** – це товар особливого роду, який є загальним еквівалентом для всіх інших товарів. За його споживною вартістю постійно закріплена функція загального еквівалента.

Отже, виникнення грошей є історичним процесом, в основі якого лежить розвиток товарного виробництва та обміну. Причини виникнення грошей – в загостренні суперечностей товарного виробництва і обміну.

Гроші – це втілення суспільної праці і вартості, незалежно від того, в якій галузі витрачена праця і де ця вартість створена. Тому гроші дають право на привласнення будь-якого товару. З появою грошей товарний світ розпадається на товари і гроші. На одному полюсі виявляються всі товари як споживні вартості, на іншому – гроші як втілення вартості. Така поляризація товарів і грошей веде до розв'язання суперечності між споживною вартістю і вартістю.

Якщо товар продано, це є доказом того, що його споживна вартість комусь потрібна і що він має вартість. Остання у вигляді грошей залишається в руках товаровиробника і він може придбати відповідно до їхньої величини потрібну йому споживну вартість.

Форму організації грошового обігу, що історично сформувалася у країні й закріплена в національному законодавстві, називають **грошовою системою**. Вона сформувалася в XVI-XVII ст., хоч окремі її елементи (наприклад, види державних грошових знаків) існували й раніше. У розвитку грошової системи виділяють два етапи:

– коли загальний еквівалент безпосередньо перебував в обігу і виконував функції грошей;

– коли роль золота як загального еквівалента знижується, воно перестає виконувати цю роль, і в обігу функціонують кредитно-паперові гроші.

Грошову систему формують наступні компоненти:

1) грошова одиниця країни (американський долар, англійський фунт стерлінгів та ін.). Нині у світі налічується понад 300 найменувань національних грошових одиниць;

2) масштаб цін – вагова кількість валютного металу, прийнятого в країні за грошову одиницю;

3) види державних грошових знаків (металевих або паперових), які мають законну силу, порядок їх випуску й обігу (випуск, вилучення та ін.);

4) регламентація безготівкового обігу;

5) порядок обміну національної валюти на іноземну (валютний паритет) і регульований державою валютний курс;

6) державне регулювання грошового обігу.

Існують грошові системи двох типів (рис. 10.1): металевого грошового обігу, за якого такий грошовий товар виконує всі функції грошей; паперово-кредитного грошового обігу, в основі якого лежать кредитні гроші.

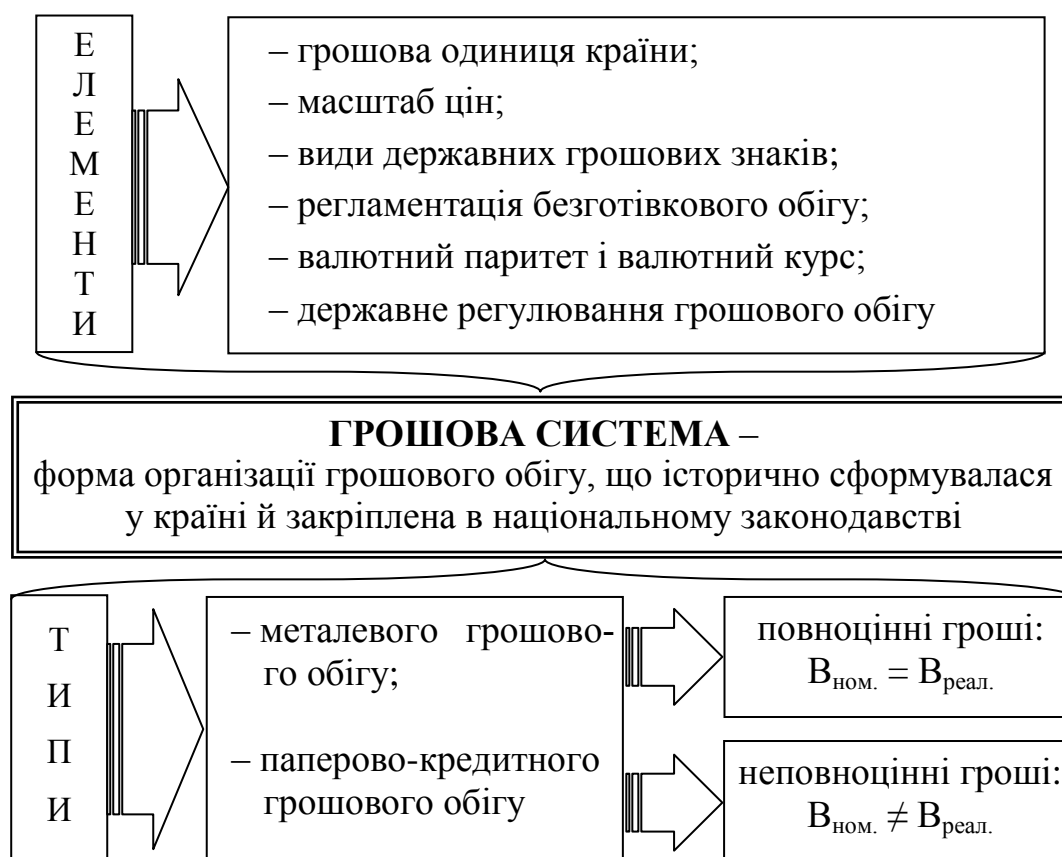


Рисунок 10.1 – Елементи та типи грошових систем

У свою чергу, металеві системи поділяють на біметалеві, при яких за золотом і сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента; і монOMETалеві системи, за яких роль загального еквівалента виконує один метал (золото).

Гроші мають номінальну та реальну вартість, в залежності від співвідношення котрих розрізняють повноцінні та неповноцінні гроші.

**Номинальна вартість грошей ( $V_{ном.}$ )** – це сума, зазначена на грошовій одиниці.

**Реальна вартість грошей ( $V_{реал.}$ )** – це сума, витрачена на виробництво грошової одиниці.

**Повноцінні гроші** – це гроші, у яких номінальна вартість відповідає реальній. Ними є насамперед золоті монети. Щоб надати їм міцності, монети карбували з домішками інших металів. Незважаючи на це, вони стиралися і поступово перетворювалися на неповноцінні. Щоб запобігти значному відхиленню фактичної ваги золотої монети від законодавчо встановленої, держава визначала межу такого відхилення (вона переважно не перевищувала 1% ваги монети).

**Неповноцінні гроші** – це гроші, у яких номінальна вартість не відповідає реальній. Ними є насамперед паперові гроші.

## 10.2 Функції грошей. Закон грошового обігу

Сутність грошей найповніше виявляється в їхніх функціях. У сучасній зарубіжній та вітчизняній економічній літературі існують різні підходи до розгляду функцій грошей. Так, американські економісти К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю основними функціями грошей називають засіб обігу, міру вартості та засіб заощадження. Л. Харріс виділяє функції засобу обігу, одиниці розрахунку та збереження вартості.

Українські економісти, наслідуючи К. Маркса, як правило, визначають п'ять функцій грошей:

– **міри вартості** – засобу кількісного виміру та порівняння відносних вартостей товарів на ринку;

– **засобу обігу** – гроші є посередником при обміні товарів та послуг;

– **засобу накопичення** – засобу накопичення купівельної спроможності, яка може бути використана на купівлю товарів у майбутньому;

– **засобу платежу** – засобу відкладених платежів, які повинні здійснитися в майбутньому, при сплаті боргових зобов'язань і величина яких встановлюється в грошовій формі;

– **світові гроші** – гроші обслуговують міжнародні економічні відносини, пов'язані з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

З названих функцій грошей найбільшу значущість має перша – міри вартості. Являючи собою еквівалентну вартість, гроші тим самим вимірюють вартість усіх товарів в обміні. Здійснення функції міри вартості виявляється у ціні як грошовому вираженні вартості товару. Вартість, представлена у грошовій одиниці, виступає як масштаб цін. Коли роль грошей виконували благородні метали, масштаб цін визначався через золотий вміст грошової одиниці, що встановлювався юридичним актом держави. Наприклад, американський долар 1973 р. вміщував 0,736736 г золота. В сучасних умовах золотий вміст національних грошових одиниць офіційно не встановлюється. Функцію міри вартості виконують паперові гроші без золотого забезпечення. Вартість грошей визначається вже не кількістю золота, що міститься в них, а виробленою фактичною масою всіх товарів та послуг. Ціна товару визначається не пропорційно до зо-

лотого змісту грошової одиниці, а залежно від рівня витрат виробництва та попиту і пропозиції цього товару на ринку.

Друга функція грошей пов'язана з тим, що безпосередній обмін товарів переріс у товарно-грошовий обіг. У цьому процесі гроші відіграють роль посередника в обміні двох товарів: товар-гроші-товар. Вони функціонують уже не уявно, а реально, як купівельний засіб платежу, і обслуговують акт купівлі-продажу. В наш час цю функцію виконують паперові й кредитні гроші.

Третя функція грошей пов'язана з двома попередніми. Щоб товаровиробникові купити потрібний товар, треба мати певну суму грошей. Тому часто гроші, отримані від продажу товару, вилучаються з обігу і перетворюються на засіб накопичення купівельної спроможності, яка може бути використана на купівлю потрібних товарів у майбутньому. Тобто ця функція пов'язана зі здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником загального втілення багатства, яке товаровиробники прагнуть нагромаджувати. Але реалізація функції грошей як засобу нагромадження і заощадження можлива лише за умови, коли вони є стійкими та стабільними.

Четверта функція грошей – засобу платежу – полягає у тому, що вони стають засобом відкладених платежів, які повинні здійснитися у майбутньому, при сплаті боргових зобов'язань, коли товари продаються в кредит, при виплаті заробітної плати, податків, оплати житла та ін. Цю функцію виконують кредитні гроші (векселі, банкноти, чеки), електронні гроші, на базі яких виникли кредитні картки. Їх застосування звужує сферу використання готівкових грошей і чеків, є стимулом у реалізації товарів та послуг і одночасно інструментом кредиту. Особливість функції засобу платежу полягає в тому, що гроші тут виступають не як засіб обігу, а як індивідуальне втілення суспільної праці, завершуючи кредитну угоду. Розвиток кредитних відносин створює можливість виплачувати позики через взаємні зарахування боргових зобов'язань без залучення наявних (готівкових) грошей.

П'яту функцію грошей, як світових, породжують взаємодія національного і світового ринку, міжнародна торгівля. Світові гроші функціонують як загальний міжнародний платіжний і купівельний засіб, як загальне втілення суспільного багатства. Спочатку функцію світових грошей виконувало золото. Але поступово його місце посіли резервні національні валюти розвинених країн, до яких і перейшла функція світових грошей (долар США, англійський фунт стерлінгів, європейська валютна одиниця ЄВРО та ін.). Їхньою особливістю є те, що вони мають не тільки внутрішню, а й зовнішню обіговість, тобто вільно обмінюються на валюту інших країн.

Гроші і грошові системи підпорядковуються дії певних законів.

Для розрахунку кількості грошей, що повинні бути в обігу використовують **закон грошового обігу**. Він має просту і розгорнуту формули. Що стосується повноцінних грошей, то їхня кількість, яка необхідна для забезпечення товарообігу, прямо пропорційна сумі цін всіх товарів і обернено пропорційна кількості обертів однойменних грошових одиниць, тобто визначається трьома факторами:

– рівнем цін на товари (p);

- обсягом товарної маси ( $q$ );
- швидкістю обігу грошей ( $v$ ).

$$M = \frac{\sum q \cdot p}{v}, \quad (10.5)$$

де  $M$  – кількість грошей в обігу.

В умовах кредитно-паперової грошової система, коли в обігу перебувають тільки паперово-кредитні гроші, їхня кількість визначається специфічним законом паперово-грошового обігу:

$$M = \frac{\sum q \cdot p - K + \Pi - BP}{v}, \quad (10.6)$$

- де  $K$  – сума цін товарів, проданих в кредит;  
 $\Pi$  – сума цін товарів, за якими настав строк сплати;  
 $BP$  – сума платежів, які взаємно зараховуються.

### 10.3 Суть, причини та соціально-економічні наслідки інфляції

Кількість грошей, що знаходяться в обігу, як видно із закону грошового обігу, пов'язана певною залежністю, з потоком товарів, виготовлених в економічній системі. Ця залежність виражається рівнянням обміну:

$$M \cdot V = P \cdot Q, \quad (10.7)$$

- де  $M$  – кількість грошей (грошова маса);  
 $V$  – швидкість обігу, тобто середнє число разів за рік, яке кожна грошова одиниця використовується на купівлю товарів;  
 $P$  – рівень цін – середньозважене значення цін кінцевих товарів;  
 $Q$  – фізичний обсяг виготовлених кінцевих товарів.

Рівняння обміну – це розрахункова залежність, котра завжди повинна виконуватися, що слідує з самої моделі кругообігу. Надзвичайно важливим є вплив, здійснюваний змінами кількості грошей в обігу, на рівень цін та обсяг виготовлених товарів. Зміни грошової маси можуть викликати таке негативне явище в економіці як інфляція.

**Інфляція** – це процес зростання загального рівня цін, що супроводжується падінням купівельної спроможності грошей та підвищенням грошової вартості життя.

**Купівельна спроможність грошей** – це кількість товарів і послуг, яку можна придбати на одну грошову одиницю. Якщо ціни на товари підвищуються, то на ту саму суму грошей можна придбати меншу кількість товарів, ніж раніше. Це й означає, що купівельна спроможність грошей зменшується.

Якщо  $P$  – рівень цін, тобто цінність товарів і послуг, виражена в грошах, то купівельна спроможність грошової одиниці дорівнюватиме  $\frac{1}{P}$ . Отже, це цінність грошей, виражена в товарах, на які можуть бути виміняні гроші. Зрозуміло, що чим вищим є рівень цін, тим меншою є купівельна спроможність грошей, тим меншу кількість готівки хочуть мати економічні суб'єкти.

Протилежним до інфляції поняттям є **дефляція**, яка має місце, коли загальний рівень цін падає і купівельна спроможність грошей підвищується.

Під інфляцією ми розуміємо період загального зростання цін на товари і фактори виробництва, під дефляцією – період, коли більшість цін падає. Ні інфляція, ні дефляція не означають, що всі ціни рухаються в одному напрямку або змінюються в одній і тій же пропорції.

Основними *ознаками інфляції* в економіці можна вважати:

- зростання цін за незмінної якості товарів;
- падіння якості товарів при стабільних цінах;
- виникнення дефіциту за стабільних цін.

Інфляцію (зростання загального рівня цін) вимірюють за допомогою індексів цін, кожний з яких характеризує рівень інфляції.

**Рівень інфляції ( $I_p$ )** показує, як змінилися ціни в економіці за певний період. Для визначення рівня інфляції використовують індекс цін. Простий індекс цін характеризує динаміку ціни одного товару і має вид:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0}, \quad (10.8)$$

де  $p_1, p_0$  – ціна товару відповідно у поточному (1) та попередньому (0) періодах.

Найбільшого використання сьогодні набув різновид агрегованого індексу цін, що розраховується для фіксованого “кошика” споживача. Він називається **індексом споживчих цін** і визначається за формулою:

$$I_p^{с.ц.} = \frac{\sum P_1 \cdot q_{с.к.}}{\sum P_0 \cdot q_{с.к.}}, \quad (10.9)$$

де  $q_{с.к.}$  – обсяг товарів, що включаються до споживчого кошика.

**Споживчий кошик** – це набір товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім’ї.

Фіксований споживчий кошик складається з товарів і послуг, які купуються типовим міським мешканцем. Індекс побудовано так, що ціна кошика у базисному періоді береться за 100%, тому значення індексу вказує на те, на скільки відсотків змінилася ціна товарів – компонентів споживчого кошика у поточному періоді в порівнянні з попереднім.

Індекс споживчих цін розраховується щомісячно, є оперативним і найпоширенішим показником рівня інфляції.

В аналітичній економіці існують різні класифікації інфляції. Одні види інфляції зумовлює попит, інші – пропозиція. Тому в залежності від причини виникнення розрізняють два види інфляції:

- інфляція попиту;
- інфляція пропозиції.

**Інфляція попиту** спостерігається, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни, намагаючись зрівноважити попит і пропозицію, зростають. Інфляція попиту виникає за умов повної зайня-

тості ресурсів. Спричинити її в основному може збільшення державних замовлень (наприклад, військових), попиту підприємців на засоби виробництва, а також зростання купівельної спроможності домогосподарств (наприклад, зростання заробітної плати в результаті узгоджених дій профспілок). Усе це спричиняє утворення надлишку грошей порівняно з кількістю товарів і провокує зростання цін. Таким чином, надлишок платіжних засобів в обігу створює дефіцит пропозиції, коли виробники не можуть адекватно реагувати на зростання попиту.

Інфляція, що виникає через зростання витрат у періоди високого безробіття та неповного використання виробничих ресурсів, називається **інфляцією витрат** або **інфляцією пропозиції**. Причинами збільшення витрат можуть бути зростання цін на сировину, енергоносії, підвищення заробітної плати, олігополітична політика ціноутворення, економічна і фінансова політика держави тощо. Вона може також виникати в результаті зміни структури пропозиції на ринку.

Поєднання інфляції попиту та інфляції витрат створює так звану **інфляційну спіраль**.

Інфляція впливає на економіку через перерозподіл доходів і багатства між різними групами людей, а також через зміну відносних цін та утворення диспропорцій обсягів виробництва різних груп товарів. У той же час потрібно відзначити, що вплив інфляції на рівень реальних доходів та обсяги виробництва суперечливий і залежний від того, якою є інфляція – очікуваною чи непередбаченою.

**Непередбачена інфляція** характеризується неочікуваним стрибком цін, що негативно відбивається на податковій системі і грошовому обігу. Вона перерозподіляє багатство між різними групами людей. Вона звичайно сприяє боржникам і спекулянтам. Водночас вона шкодить кредиторам та групам людей з фіксованими доходами, власникам заощаджень.

**Очікувана інфляція** – інфляція, яка є збалансованою (такою, що не змінює відносні ціни) і передбаченою, не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів.

В залежності від швидкості зростання цін розрізняють помірну, галопуючу та гіперінфляцію.

**Помірна інфляція** характеризується повільним зростанням цін (до 10% за рік). Можна сказати, що ціни відносно стабільні, і економічні агенти упевнені, що вони не будуть значно зростати. Люди охоче заощаджують. Контракти підписуються у номінальних цінах, оскільки вартість грошей мало знецінюється. Така інфляція найчастіше носить позитивний характер, тому що стимулює розвиток виробництва.

У країнах з перехідною економікою інфляція вважається помірною, якщо річне зростання цін не перевищує 30%.

**Галопуюча інфляція** характеризується зростанням цін до 300% щорічно. Найчастіше вона супроводжується швидким, стрибкоподібним підвищенням цін і призводить до значних негативних наслідків: гроші дуже швидко втрачають свою вартість, тому населення не заощаджує у вигляді готівки, а вкладає їх

у товари. Контракти укладаються в реальних цінах і враховують прогностні значення інфляції. Ринки капіталу звужуються, обсяги кредитів скорочуються, а стимули до довгострокового інвестування зникають.

**Гіперінфляція** – це інфляція, при якій ціни щорічно зростають на тисячі, мільйони і навіть мільярди відсотків за рік. Гроші втрачають свої функції, знижується їхня роль в економіці. Відбувається натуралізація господарських зв'язків, згортання виробництва та зниження рівня життя населення. Вести успішний бізнес в умовах гіперінфляції неможливо. Мова може йти лише про стратегію виживання. Це дуже небезпечне явище, яке, як правило, приводить до економічних криз та соціальних конфліктів.

Перш за все інфляційні процеси змінюють реальний вміст відповідних прибутків (доходів). Щоб зрозуміти вплив інфляції на доходи, необхідно з'ясувати, що існує розходження між грошовим, або номінальним, доходом і реальним доходом.

**Номінальний (грошовий) доход** – це кількість грошей, яку людина отримує у вигляді заробітної плати, ренти, відсотків або прибутку.

**Реальний доход** – це кількість товарів і послуг, які можна придбати на величину номінального доходу.

Між величиною номінального та реального доходу існує наступний взаємозв'язок:

$$y_{\text{реал}} = \frac{y_{\text{ном}}}{I_p}, \quad (10.10)$$

де  $y_{\text{реал}}$  – реальний доход;

$y_{\text{ном}}$  – номінальний доход;

$I_p$  – індекс цін за відповідний період (рівень інфляції).

Якщо номінальний доход суб'єкта зростає швидшими темпами, ніж рівень цін, то його реальний доход теж зростає. І навпаки, якщо рівень цін зростає швидше, ніж номінальний доход суб'єкта, то його реальний доход зменшується. Таким чином, сам факт інфляції – зниження купівельної спроможності грошей, тобто зменшення кількості товарів, які можна придбати за грошову одиницю, не обов'язково призводить до зниження особистого реального доходу або рівня життя кожного суб'єкта.

Якщо реальний доход суб'єкта зменшується в результаті інфляції, то вважають, що він обкладається інфляційним податком.

**Інфляційний податок** – це податок на купівельну спроможність грошей. Він являє собою різницю між величинами купівельної спроможності грошей на початку і наприкінці періоду, протягом якого відбувалася інфляція.

Якщо реальний доход суб'єкта в результаті інфляції зростає, то вважають, що суб'єкт отримує інфляційну дотацію.

**Інфляційна дотація** – це додаток до купівельної спроможності грошей.

Вплив інфляції на рівень реальних доходів є суперечливим. Інфляція по-різному впливає на перерозподіл доходів залежно від того, є вона очікуваною чи непередбачуваною.

За очікуваної інфляції одержувач доходу може вжити заходів щодо запо-



бігання або зниження негативних наслідків інфляції, які, у протилежному випадку, відіб'ються на величині його реального доходу.

Отже, економічні агенти можуть таким чином побудувати свою поведінку, щоб мінімізувати величину падіння реальних доходів. Так, робітники можуть заздалегідь вимагати підвищення номінальної заробітної плати, а виробники можуть передбачити підвищення цін на свою продукцію пропорційно очікуваному рівню інфляції.

Проте в умовах, коли інфляція є непередбачуваною і неочікуваною, уникнути падіння реальних доходів у всіх економічних агентів неможливо. Тому наслідком непередбачуваної інфляції є перерозподіл доходів і багатства. Непередбачувана інфляція дозволяє збагатитися одним економічним агентам, інших же робить біднішими.

Доходи і багатство переміщуються:

– від кредиторів до боржників. Непередбачувана інфляція працює як податок на майбутні доходи і як субсидія на майбутні виплати. Якщо інфляція виявляється вищою, ніж очікувалось у момент надання кредиту, то програє одержувач майбутніх платежів (кредитор). Він отримає гроші з нижчою купівельною спроможністю, ніж ті, які надавав у кредит. У цьому випадку виграє позичальник, оскільки він мав можливість використати гроші, що мають більш високу вартість, а повернув кредит грошми з нижчою вартістю. Отже, коли інфляція вища, ніж очікувалось, багатство перерозподіляється від кредиторів до позичальників. Коли фактична інфляція нижча очікуваної, багатство надходить до кредиторів;

– від робітників до фірм. Коли інфляція вища, ніж очікувалось, ті, хто отримує гроші в майбутньому (робітники), у програші, а ті хто їх сплачують (фірма), виграють. Коли інфляція менша ніж очікувалось – навпаки;

– від осіб з фіксованими доходами до осіб з нефіксованими доходами. Особи з фіксованими доходами (наприклад вчителі, пенсіонери, інваліди тощо) не можуть вжити заходів щодо збільшення своїх номінальних доходів. Тому в періоди непередбачуваної інфляції, якщо не проводиться державою повна індексація доходів, їхні реальні доходи знижуються. Особи з нефіксованими доходами (підприємці) мають можливість збільшувати свої номінальні доходи відповідно до темпу інфляції. Тому їхні реальні доходи можуть не тільки не зменшитись, а й зрости;

– від осіб, що мають заощадження в грошовій формі, до осіб, що не мають заощаджень;

– від літніх осіб до молодих. Літні люди страждають від непередбачуваної інфляції найбільшою мірою, оскільки переважна частина їх отримує фіксовані доходи (пенсії) і тримає заощадження в грошовій формі, реальна цінність яких з прискоренням інфляції зменшується. Молоді ж люди, маючи можливість збільшувати свої номінальні доходи і не маючи грошових нагромаджень, страждають у меншій мірі;

– від усіх економічних агентів, що мають готівку, до держави. Випускаючи в обіг додаткові гроші (здійснюючи емісію грошей), держава отримує доход, що називається сеньйораж.

**Сеньйораж** – це доход держави від емісії грошей. Держава купує у населення та фірм товари, а розплачується грішми, що знецінюються, тобто грішми, купівельна спроможність яких тим нижча, чим більше додаткових грошей випущено в обіг.

Основні **соціально-економічні наслідки** інфляції:

– інфляція руйнує нормальні господарські зв'язки, посилює диспропорції в економіці, дезорганізує інвестиційний процес, оскільки при нестримному зростанні цін мета виробництва (прибуток) може бути досягнута і без зростання виробництва;

– капітали переливаються з виробництва у сферу обігу, насамперед у спекулятивні комерційні структури, де вони швидше обертаються і приносять величезні прибутки, а також “втікають” за кордон у пошуках прибутковішого застосування і надійного прибутку. Зростають спекуляція, тіньова економіка, корупція;

– порушується нормальне функціонування кредитно-грошової системи. Знецінення грошей підриває стимули до їх нагромадження, породжуючи таке явище як “втеча від грошей”, коли підприємці й населення надають перевагу вкладанню грошових заощаджень у товари та інші матеріальні цінності. Розриваються кредитні угоди, бо при інфляції не вигідно надавати довгострокові кредити під невеликі проценти, оскільки кредиторів доведеться отримувати борги у знецінених грошах;

– поступово згортаються товарно-грошові відносини і розширюється прямий товарообмін на основі бартерних угод. Це призводить до втрати грошима своїх економічних функцій, і відносини обміну повертаються назад – до простої, або випадкової, форми вартості;

– інфляція знижує життєвий рівень населення, особливо тих, які мають сталий дохід;

– інфляція знецінює попередні грошові заощадження населення в банках, страхових полісах, щорічну ренту та інші паперові активи з фіксованою вартістю;

– інфляція посилює безробіття, підриває мотивацію до ефективної праці, посилює соціальну диференціацію населення і соціальну напругу в суспільстві;

– інфляція призводить до нестабільності економічної інформації;

– інфляція негативно впливає і на міжнародне економічне та валютно-кредитне становище країни. Вона підриває конкурентоспроможність і експорт вітчизняних товарів, водночас захоплює імпорт товарів з-за кордону, оскільки на внутрішньому ринку вони продаються за вищими цінами. Інфляція стримує надходження іноземного капіталу, знижує офіційний і ринковий курси національної валюти через її знецінення.

### **Ключові терміни і поняття**

Проста форма обміну, розгорнута форма обміну, всезагальна форма обміну, гроші, номінальна вартість грошей, реальна вартість грошей, повноцінні гроші, неповноцінні гроші, закон грошового обігу, інфляція, дефляція, індекс цін, індекс споживчих цін, номінальні доходи, реальні доходи, інфляційний податок, інфляційна дотація.

## ТЕМА 11

### Ринок як форма організації товарного виробництва

11.1. Ринок: поняття та основні риси. Межі дії ринку.

11.2. Механізм дії ринку.

11.2.1. Попит та пропозиція як основні інструменти дії ринку.

11.2.2. Рівноважна ціна. Закони ринкового ціноутворення.

11.2.3. Еластичність попиту та пропозиції за ціною.

11.3. Конкуренція: сутність та види.

11.4. Ринкова інфраструктура.

#### 11.1 Ринок: поняття та основні риси. Межі дії ринку

В економічній системі ринкове господарство, з одного боку, є сферою обміну, сукупністю відносин з приводу купівлі-продажу, які відбивають збалансування попиту і пропозиції, рівновагу вигоди для господарських суб'єктів; з іншого – воно генерує безперервність процесу відтворення, його цілісність. Таким чином, ринок є складовою частиною, компонентом ринкового господарства.

**Ринкова економіка** – це сфера прояву і відтворення відносин товарного виробництва. Ринок виступає механізмом, за допомогою якого товарно-грошові відносини перманентно проявляються у господарському житті.

Ринок є формою взаємовідносин, зв'язків між окремими господарюючими суб'єктами, що самостійно приймають рішення з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання благ. У найзагальнішому виді **ринок** – це сфера обігу будь-якого товару.

В широкому розумінні ринок являє собою особливу форму організації господарства, якій притаманні наступні **ознаки**:

– вільний доступ будь-якої юридичної або фізичної особи до господарської діяльності;

– економічна свобода, повна економічна самостійність учасників господарських процесів, їхня матеріальна відповідальність;

– наявність конкуренції;

– автономність дій учасників ринку та поінформованість господарюючих суб'єктів;

– мобільність ресурсів;

– формування економічних пропорцій під впливом руху цін та конкуренції.

Загальне поняття ринку не є однорідним, тому при його класифікації використовують значне коло критеріїв. Структуру ринку за різними ознаками представлено на рис. 11.1.

У процесі функціонування ринок виконує ряд **функцій**, зокрема:

– **інформативна** – полягає в тому, що через ціни, які змінюються, процентні ставки ринок надає учасникам виробництва об'єктивну інформацію про суспільно-необхідну кількість, асортимент і якість тих товарів і послуг, які постачаються на ринок;



Рисунок 11.1 – Класифікація ринку за різними критеріями

- **ціноутворююча** функція виникає при взаємодії товарного попиту і пропозиції, а також завдяки конкуренції;
- **посередницька** функція полягає в тому, що ринок безпосередньо поєднує виробників і споживачів товарів, надаючи їм можливість спілкуватися на основі мови цін, попиту і пропозиції, купівлі-продажу;
- **стимулююча** функція полягає в тому, що ціни “винагороджують” додатковим прибутком тих, хто виробляє товари, більш необхідні споживачам, хто удосконалює виробництво, підвищує продуктивність, знижує витрати;
- сутність **оздоровчої** функції полягає в тому, що ринок “очищує” економіку від непотрібної і неефективної економічної діяльності, від нестійких і нежиттєздатних господарюючих одиниць і надає “зелене світло” найбільш практичним та ефективним.

Ринок, як форма прояву товарного виробництва, має як переваги, так і недоліки (рис. 11.2), котрі і визначають раціональні межі його дії.



Рисунок 11.2 – Переваги та недоліки ринкової економіки

До **переваг ринку** можна віднести:

- ефективний розподіл ресурсів – ринок направляє ресурси на виробництво необхідних суспільству товарів;
- можливість його успішного функціонування за наявності досить обмеженої інформації – інколи досить мати дані про ціну і витрати виробництва;
- гнучкість, високу адаптивність до умов, що змінюються. Так, коли в кінці ХХ ст. різко зросли обсяги використовуваної інформації при виробництві товарів і послуг, ринок відповів на це розробкою Інтернет-технологій, впрова-

дженням нових швидкодіючих процесорів, використанням глобальних систем обробки інформації і т.п.;

- оптимальне використання результатів НТР. Прагнучи отримати максимально високий прибуток, підприємці йдуть на ризик, розробляють нові товари, використовують передові технології;

- свободу вибору і дій споживачів і підприємців. Вони незалежні в ухваленні своїх рішень, укладанні різних угод, наймі робочої сили і т.п. Будь-які обмеження на свободу підприємництва можуть бути введені тільки законом (наприклад, необхідність отримання ліцензії на певні види діяльності);

- здатність до задоволення різноманітних потреб, підвищення якості товарів і послуг, поліпшення споживчих властивостей продукції, швидшого коректування нерівновагі. В умовах ринку відбувається швидка зміна асортименту товарів з урахуванням запитів споживачів.

Але ринок має і **негативні сторони (обмеження)**:

- не може регулювати використання ресурсів, що належать всьому людству, наприклад, рибних багатств океану;

- не сприяє збереженню невідтворюваних ресурсів – учасники ринкових відносин не мають спонукальних економічних причин піклуватися про збереження надр, рекультивацію лісів і т.п.;

- не має економічного механізму захисту довкілля – тільки законодавчі акти можуть змусити підприємців вкладати кошти в створення екологічно чистих виробництв;

- в умовах ринку часом ігноруються потенційно негативні наслідки схвалюваних рішень, наприклад, будівництво небезпечних хімічних виробництв поряд з житловими районами;

- не створює стимули для виробництва товарів і послуг колективного користування, наприклад доріг, гребель, суспільного транспорту, освіти, охорони здоров'я тощо;

- не гарантує права на працю і дохід, не забезпечує перерозподілу доходу – індивідам доводиться самим приймати рішення, щоб змінити своє матеріальне положення;

- не забезпечує фундаментальних досліджень в науці – як правило, навіть в економічно розвинених країнах витрати на фінансування фундаментальних досліджень бере на себе держава;

- не орієнтований на виробництво соціально-необхідних товарів – в умовах ринку перевага віддається задоволенню запитів тих, хто має гроші, а не тих, хто найбільшою мірою потребує виробництва певних товарів;

- не сприяє ефективному розподілу ресурсів в умовах монополії;

- схильний до нестабільного розвитку з властивими цьому явищу рецесією, безробіттям та інфляційними процесами.

Тому за умов змішаної (ринково-регульованої) економічної системи поруч з традиційними суб'єктами ринку (домогосподарствами та фірмами) з'являється ще й держава, котра не замінює ринок, не обмежує, не пригнічує його, а створює всі умови для його функціонування.

## 11.2 Механізм дії ринку

Учасниками ринку є покупці (споживачі) і продавці (виробники). Споживачі, які виходять на ринок будь-якого товару, пред'являють попит на цей товар, а виробники цього товару створюють пропозицію товару.

На ринку покупці і продавці укладають між собою угоди, тобто купують і продають товари за певними цінами. Таким чином, відбувається взаємодія попиту і пропозиції, а результатом такої взаємодії є ціни, за якими учасники ринку укладають угоди. У процесі взаємодії та укладання угод учасники ринку вступають у конкурентні відносини за кращі умови свого функціонування.

### 11.2.1 Попит та пропозиція як основні інструменти дії ринку

Ринок має чотири **основні інструменти** дії: попит, пропозиція, ціна та конкуренція.

**Попит** – це бажання і можливість покупця (покупців) придбати певний товар за умов, що склалися на ринку.

**Величина (або обсяг) попиту** визначається саме тією максимальною кількістю даного товару, яку може придбати даний покупець (покупці) за даною ціною, що має назву **ціна попиту**.

Між ціною на товар і обсягом попиту існує об'єктивний істотний причинно-наслідковий зв'язок, який отримав назву закону попиту. **Закон попиту** стверджує: за інших однакових умов обсяг попиту на товар знижується при зростанні ціни і навпаки.

Графічним відображенням дії закону попиту є графік попиту (рис. 11.3).

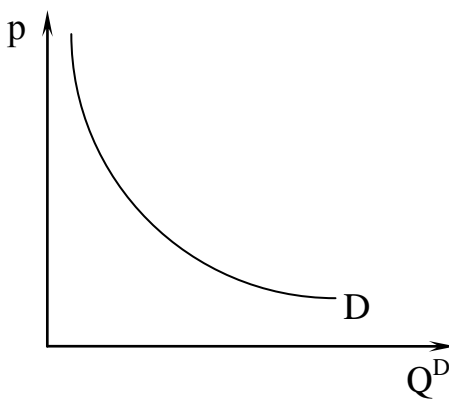


Рисунок 11.3 – Графік індивідуального попиту

Кожна точка на графіку попиту показує, з одного боку, скільки одиниць товару споживач згоден купити за даною ціною, з іншого – яку максимальну суму грошей він згоден заплатити за чергову одиницю товару (ціна попиту).

**Ціна попиту** – це максимальна ціна, яку згоден заплатити покупець за конкретний обсяг товару. Дана ціна характеризує два суттєвих моменти:

- ціна встановлена на максимальному рівні, тому, якщо ціна на ринку буде вищою, споживач відмовляється від придбання даного товару;
- ціна встановлюється окремо для кожного конкретного обсягу.

На рис. 11.4 обсяг  $Q_1$  споживач згоден придбати за ціною, що не перевищує рівня  $p_1$ . Отже, для обсягу  $Q_1$  це і є ціна попиту. Відповідно, для обсягу  $Q_2$  ціною попиту є  $p_2$ , для обсягу  $Q_3$  –  $p_3$ .

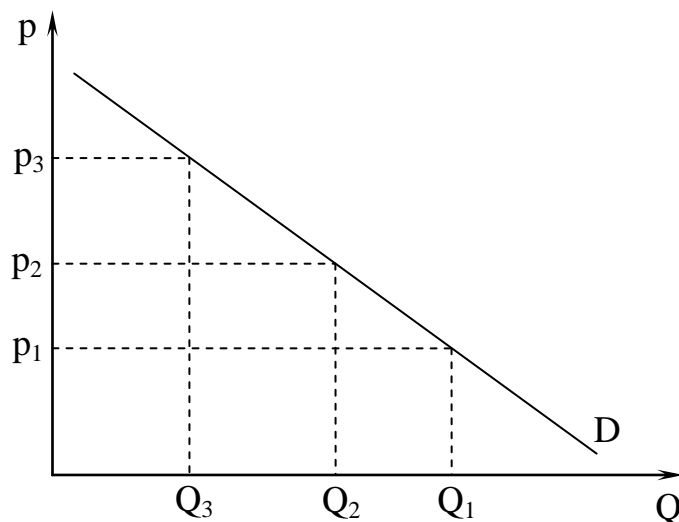


Рисунок 11.4 – Встановлення ціни попиту

**Головні фактори** (чинники), які впливають на попит покупця:

- цінові фактори: ціна даного товару ( $p$ );
- нецінові фактори: ціни товарів, які замінюють даний у споживанні, або товарів-субститутів, ціни товарів, які доповнюють дане благо у споживанні, або комплементарних благ, доход споживача, смаки та переваги споживача, об'єктивні природні (зовнішні) умови споживання, очікування споживачів.

У результаті зміни першого фактору (ціни даного товару) відбувається рух уздовж графіка попиту, а в результаті дії решти факторів (нецінових чинників) відбувається зсув самого графіка попиту вправо або вліво (рис. 11.5).

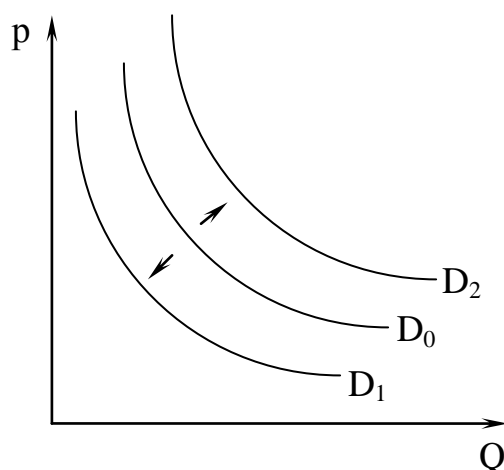


Рисунок 11.5 – Зсув графіка попиту внаслідок дії нецінових факторів попиту

Розрізняють індивідуальний і ринковий попит. **Індивідуальний попит** – це попит окремого споживача на товар.



**Ринковий попит** – це сума індивідуальних попитів, які пред’являються окремими споживачами при різних цінах.

Щоб задовольнити свої потреби, домашні господарства придбають на ринку блага. Більшість благ, призначених для споживання, спочатку необхідно створити, виробити. Товари і послуги створюються на підприємствах, де в процесі виробництва основні фактори (земля, праця, капітал) трансформуються в готовий продукт. Таким чином, підприємства працюють для задоволення потреб споживачів. Попит споживачів породжує пропозицію підприємств.

**Пропозиція** – це загальна кількість певного товару, яка перебуває на ринку або може бути туди доставлена за умов, що склалися. Вона визначається виробництвом, але не тотожна йому. Є випадки, коли і в урожайний рік “дари” сільського господарства відсутні на полицях магазинів.

**Індивідуальна пропозиція** – це обсяги товару, які виробник хоче і може поставити на ринок за різними цінами в певний проміжок часу.

**Ринкова пропозиція** являє собою суму індивідуальних пропозицій, які готові та можуть запропонувати окремі підприємства.

Основні поняття, пов’язані з пропозицією, значною мірою аналогічні поняттям, пов’язаним з попитом. Так, аналогічно до попиту, ринкову пропозицію формує пропозиція благ окремих фірм. Пропозиція окремої фірми визначається її виробничими можливостями, згідно з якими для кожної конкретної ціни фірма може запропонувати до продажу певні обсяги блага. Тому пропозиція аналогічно до попиту також характеризується набором обсягів певного блага, які виробники (постачальники) бажають та можуть продати на ринку, і відповідними цінами.

**Величина (обсяг) пропозиції** буде визначатися максимальною кількістю товару, який готовий для продажу за даний період часу при даній ціні.

**Закон пропозиції** стверджує: за інших однакових умов чим вища ціна на товар, тим більший обсяг пропозиції товару, і навпаки. Отже, встановлюється прямо пропорційна залежність між ціною і величиною пропозиції. Звичайно, для виробника більш прибутковим є пропонування товару за вищими цінами (за умови, що високі ціни гарантовано тривалі).

На величину пропозиції та вибір продавця впливає **ряд факторів** (чинників):

– цінові фактори: ціна даного товару ( $p$ );

– нецінові фактори: ціни товарів-субститутів, ціни комплементарних благ, витрати виробництва, які охоплюють як технології виробництва, що визначають необхідні кількості використовуваних ресурсів, так і ціни цих ресурсів, податки і субсидії, кількість виробників чи продавців на ринку, прибутковість галузі, об’єктивні зовнішні (перш за все природні) умови виробництва, очікування виробників.

Графічним відображенням дії закону пропозиції є **крива пропозиції** (рис. 11.6) і позначена буквою  $S$  (англ. Supply). На графіку дія закону пропозиції описується рухом уздовж лінії пропозиції: якщо змінюється ціна, то в тому ж напрямку змінюється і обсяг пропозиції.

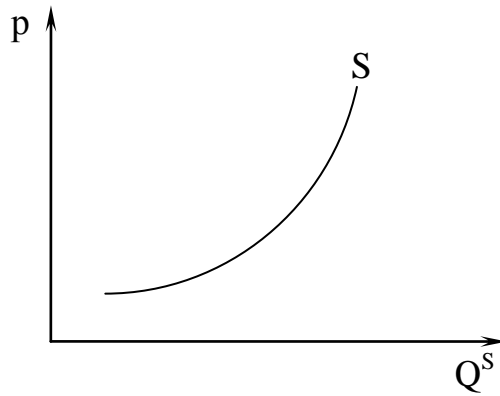


Рисунок 11.6 – Крива індивідуальної пропозиції

Якщо змінюються нецінові чинники, то змінюється сама залежність, що характеризує пропозицію, і лінія пропозиції зсувається паралельно вправо або вліво (рис. 11.7).

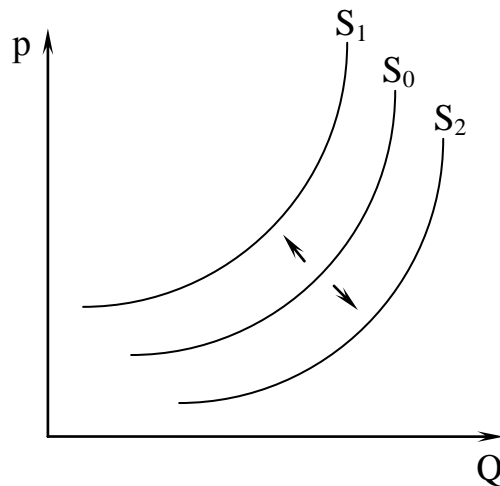


Рисунок 11.7 – Зсув кривої пропозиції внаслідок дії нецінових факторів

Кожна точка на кривій пропозиції показує, з одного боку, скільки одиниць товару виробник згоден продати за даною ціною, з іншого – за яку мінімальну суму грошей він згоден реалізувати чергову одиницю товару.

### 11.2.2 Рівноважна ціна. Закони ринкового ціноутворення

Функції попиту і пропозиції кожна окремо характеризують свою сторону ринку певного товару. Щоб зрозуміти, як діє ринок в цілому і як при цьому встановлюється рівновага, потрібно розглянути взаємодію попиту і пропозиції. Для цього необхідно сумістити графіки попиту і пропозиції (рис. 11.8), де ми отримаємо так звану антифрикційну ринкову модель балансу попиту і пропозиції.

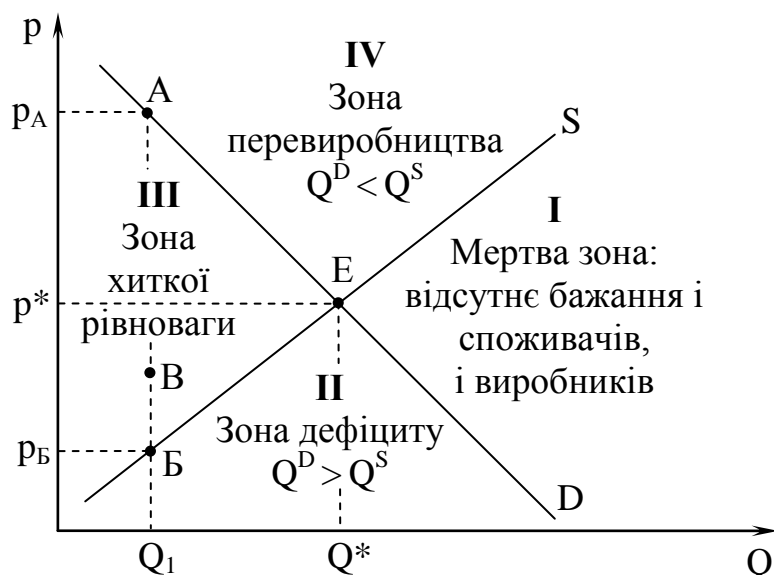


Рисунок 11.8 – Модель балансу попиту і пропозиції

Вона показує, що із всіх можливих комбінацій обсягів і ціни існує тільки одна ситуація, за якої наміри споживачів і виробників співпадають за одного рівня ціни. Це і є **рівноважна ціна** ( $p^*$ ), яка визначається точкою перетину графіків попиту і пропозиції, а відповідний цій ціні **обсяг** попиту і пропозиції є **рівноважним** ( $Q^*$ ), тобто вся вироблена і запропонована до продажу продукція може бути закуплена споживачами.

Графіки попиту і пропозиції (кожен окремо) ділять ринковий простір на дві протилежні частини. Всі точки, які лежать вище графіку попиту, є недосяжними для споживачів, тому що у них не вистачає коштів для того, щоб придбати цю кількість товарів за даної ціни (ціна перевищує ціну попиту). Точки, що лежать нижче графіка попиту, характеризують простір, у якому споживачі повністю використовують для придбання товарів наявні кошти. Отже, графік попиту характеризує ситуацію, за якої кошти споживачів повністю використовуються для придбання благ. Всі точки, розміщені нижче графіка пропозиції, характеризують ринковий простір, для якого виробництво є збитковим. Точки, що лежать вище графіка пропозиції, характеризують стан, за якого виробник не тільки компенсує всі свої витрати, а й отримує додатковий прибуток.

Перетин графіків попиту і пропозиції поділяє весь ринковий простір на чотири сектори. У I секторі зосереджені ціни вище максимально допустимих для споживачів і нижче мінімально допустимих для виробників. Заклучити домовленість за таких умов не має сенсу для жодної із сторін. Тому даний сектор характеризує “мертву зону” ринку.

У II секторі за відносно низького рівня цін у купівлі-продажу товарів зацікавлені тільки споживачі, але продаж за таких умов виявляється збитковим. Попит перевищує пропозицію, тому цю зону називають “зоною дефіциту” на ринку.

У IV секторі утворюється протилежна ситуація: за відносно високого рівня цін у купівлі-продажу товару зацікавлені виробники, однак споживачі не

мають достатньої суми для його придбання. Пропозиція перевищує попит, тому ця зона є “зоною перевиробництва” товарів на ринку.

Таким чином, всі три зони характеризують умови, за яких не можуть укладатись угоди (купівля-продаж товарів) між споживачами і виробниками.

Тільки III сектор являє собою зону, де інтереси споживачів і виробників співпадають. Тут можливі і купівля, і продаж, а отже можуть укладатись угоди. Точка А, яка лежить на графіку попиту, означає, що на цьому ринку можливий продаж товару в кількості  $Q_1$  за ціною  $p_A$ . Аналогічно точка Б, яка лежить на графіку пропозиції, означає можливість купівлі-продажу товару за ціною  $p_B$ . Різниця між цими умовами полягає у тому, що у першому випадку на межі своїх можливостей знаходиться споживач (ця ситуація відома як “ринок продавця”), а у другому – в аналогічній ситуації знаходиться виробник (така ситуація відома як “ринок споживача”). Якщо співвідношення сил на цьому ринку не дає можливості говорити про явну перевагу однієї зі сторін, тоді ринкова рівновага може бути виражена точкою В, яка знаходиться десь поміж графіками попиту і пропозиції.

Конкретні параметри угод залежать не тільки від співвідношення сил суб'єктів ринку, але і від інших чинників, наприклад, рівня інформованості учасників, ступеня їхньої заінтересованості тощо.

Таким чином, III зона характеризує всі можливі на цьому ринку ситуації, але значна їх більшість відноситься до різного роду відхилень від нормальних ринкових умов. Ці ситуації притаманні ринкам держав з перехідною економікою або ринкам, де виробники чи споживачі мають відповідну ринкову владу. Рівновага, яка при цьому досягається не є стійкою, оскільки у однієї зі сторін завжди є мотиви змінити ситуацію.

Стійкою рівновагою характеризується точка Е, в якій інтереси споживачів і виробників співпадають, і в цьому стані система може перебувати тривалий проміжок часу. Слід відзначити, що падіння ціни нижче рівноважного значення створює дефіцит товарів і є не вигідним не тільки для виробника, а і для споживача, оскільки він при цьому отримує менше товару. Підвищення ж ціни вище рівноважного значення не тільки створює перевиробництво товарів та незадоволеність споживачів, а є не вигідним і для виробника (скорочується обсяг продажу). Отже, за даних відхилень ринкової ціни від рівноважного значення у самій ринковій системі виникають сили, які повертають її в попереднє положення.

Таким же чином буде діяти ринкова система, якщо виникнуть відхилення від рівноважного обсягу товару. Збільшення кількості товару на ринку призведе до зниження ціни, що стане не вигідним для виробника. Зменшення ж обсягу товарів на ринку спровокує зростання ціни, що буде не вигідним для споживача. Іншими словами, в будь-якій із ситуацій незбалансованості попиту і пропозиції ринок спонукає до пошуку компромісів між споживачем і виробником. **“Невидимою рукою”** економісти називають механізм цін, який в ринковій економіці відіграє головну роль.

Рівновага є стійкою, якщо при відхиленні від рівноважного стану в дію вступають ринкові сили, що відновлюють рівновагу. В протилежному випадку рівновага є нестійкою.

Отже, можна зробити висновок: якщо при даній кількості товару  $Q^*$  максимальна ціна, за якою собі можуть дозволити придбати його покупці (ціна попиту  $p^D$ ), співпадає з ціною, мінімально прийнятною для продавців (ціною пропозиції  $p^S$ ), то буде встановлена на ринку єдина стійка рівноважна ціна  $p^*$ , за якою буде продаватися-купуватися рівноважна кількість товару  $Q^*$  (рис. 11.9).

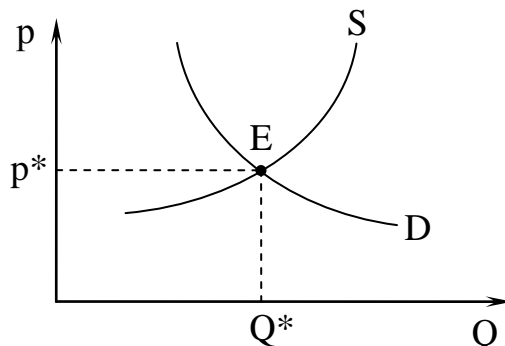


Рисунок 11.9 – Встановлення ринкової рівноваги  
( $p^*$  – ціна рівноваги,  $Q^*$  – обсяг рівноваги)

В аналітичному вигляді, використовуючи обернені функції попиту і пропозиції, це можна записати так:

$$p^D(Q^*) = p^S(Q^*) = p^*(Q^*). \quad (11.1)$$

Важливо розуміти, що ринок являє собою не статичну, а динамічну модель: ринок завжди знаходиться у стані рівноваги, хоч її параметри і змінюються. Цьому сприяє дія **законів ринкового ціноутворення**:

1. Ціна наближається до такого рівня, при якому попит дорівнює пропозиції. У разі відхилення ринкової ціни від свого природного рівня починають діяти закони попиту та пропозиції, котрі і повертають ціну до її рівноважного значення.

Якби ціна ( $p_1$ ) була нижче рівноважної ( $p^*$ ) (рис. 11.10, а), то обсяг попиту ( $Q^D$ ) був би більшим, ніж обсяг пропозиції ( $Q^S$ ). Тому на ринку виник би дефіцит ( $Q^D - Q^S$ ). Якщо виникає дефіцит, то фірми піднімають ціни та постачають більше товарів (рух з т. А до т. Е). З підвищенням ціни відбувається рух вздовж графіка попиту і обсяг попиту зменшиться (рух з т. В до т. Е). Як наслідок – ціна зросте до рівноважної ( $p^*$ ).

Якби ціна ( $p_1$ ) була вище рівноважної ( $p^*$ ) (рис. 11.10, б), то обсяг попиту ( $Q^D$ ) був би меншим, ніж обсяг пропозиції ( $Q^S$ ). Тому на ринку виник би надлишок товарів ( $Q^S - Q^D$ ). Якщо виникає надлишок, то фірми знижують ціни та постачають менше товарів (рух з т. В до т. Е). Зі зниженням ціни відбувається рух вздовж графіка попиту і обсяг попиту зростає (рух з т. А до т. Е). Як наслідок – ціна зменшиться до рівноважної ( $p^*$ ).

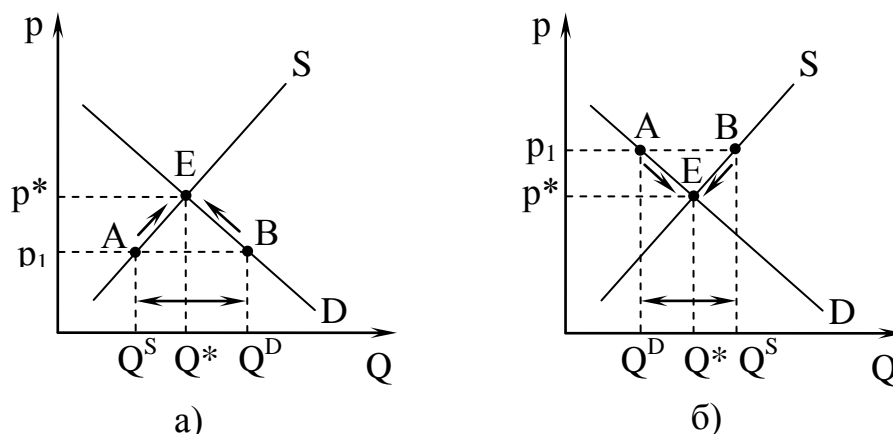


Рисунок 11.10 – Механізм дії першого закону ринкового ціноутворення в результаті зниження (а) та підвищення (б) ринкової ціни

2. Якщо під впливом нецінових чинників відбудеться скорочення пропозиції при незмінному попиті або підвищення попиту при незмінній пропозиції, то ціна зросте (рис. 11.11). Якщо навпаки – то ціна впаде.

Спостерігаються також складні випадки в зміні попиту і пропозиції, наприклад, коли пропозиція і попит змінюються одночасно в протилежних напрямках.

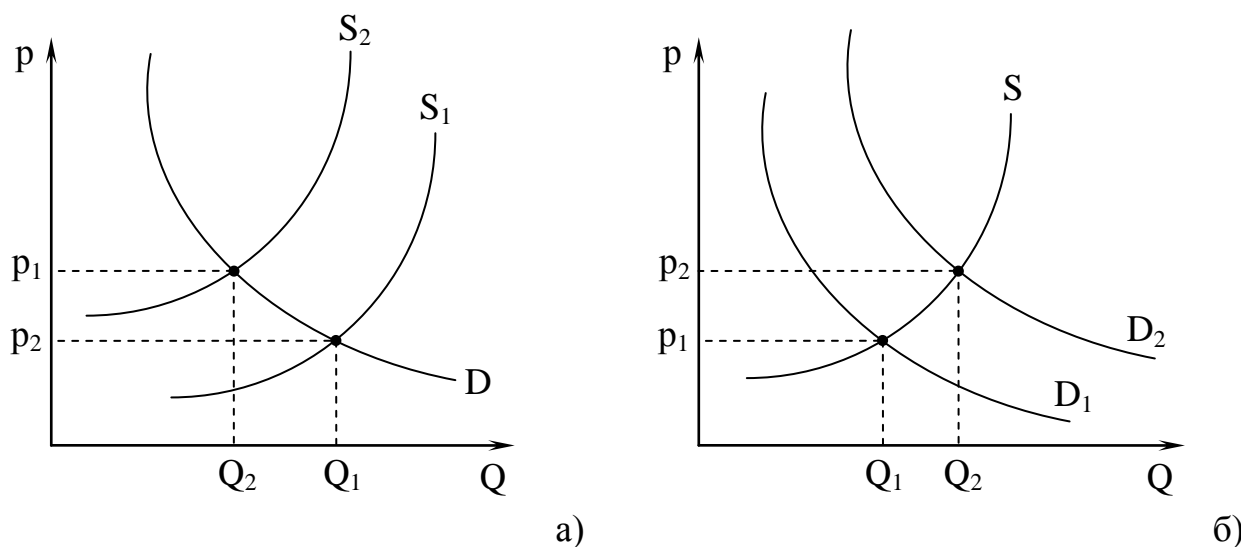


Рисунок 11.11 – Зростання ціни внаслідок:  
а) зменшення пропозиції, б) збільшення попиту

Припустимо, що пропозиція збільшується, а попит скорочується. В цьому прикладі сполучаються два ефекти зниження ціни, які дають більше зниження ціни, ніж при дії одного з ефектів (рис. 11.12). Напрямок зміни рівноважної кількості блага залежить від відносних параметрів зміни пропозиції і попиту (якщо зміна пропозиції більша за зміну попиту, то рівноважна кількість збільшується і навпаки).

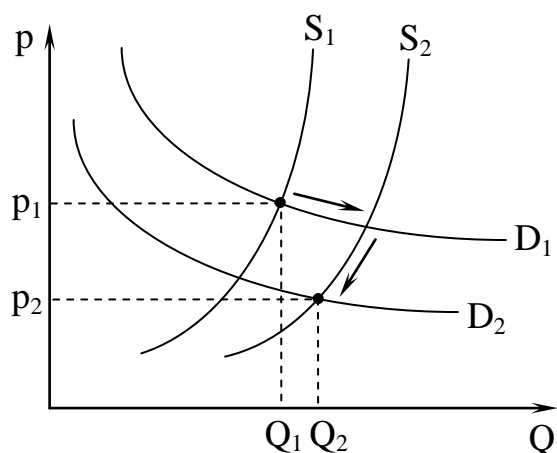


Рисунок 11.12 – Зменшення ціни внаслідок одночасного збільшення пропозиції і скорочення попиту

У випадку, коли пропозиція скорочується, а попит зростає, також спостерігаються два ефекти підвищення ціни. Якщо падіння пропозиції більше, ніж зростання попиту, рівноважна кількість блага виявиться меншою, ніж вона була спочатку (рис. 11.13).

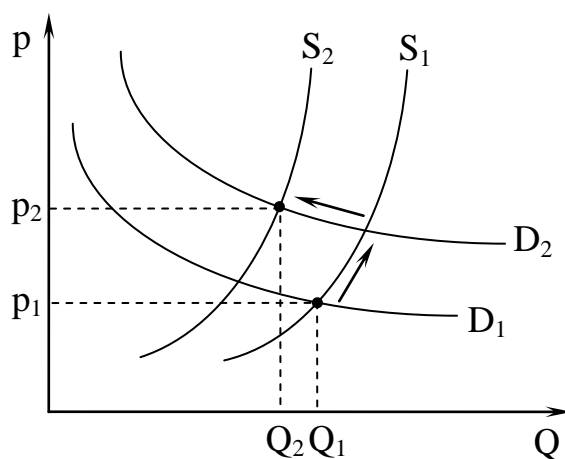


Рисунок 11.13 – Зростання ціни внаслідок одночасного збільшення попиту і зменшення пропозиції

Можливі також ситуації, коли пропозиція і попит змінюються в одному і тому ж напрямі. Спочатку припустимо, що і попит, і пропозиція збільшуються. Щоб визначити зміну рівноважної ціни, необхідно порівняти два ефекти: ефект зниження ціни в результаті збільшення пропозиції та ефект підвищення ціни внаслідок збільшення попиту. Якщо масштаб першого ефекту більший за масштаб другого, то ціна знизиться. Рівноважна кількість однозначно зросте (рис. 11.14).

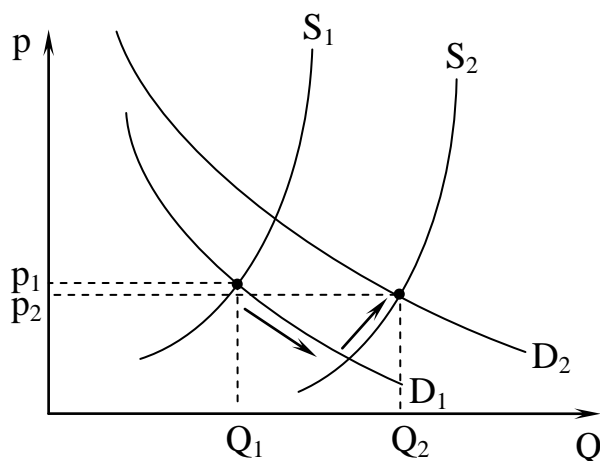


Рисунок 11.14 – Зменшення ціни внаслідок одночасного зростання пропозиції і попиту

Розглянемо одночасне зменшення пропозиції і попиту. Коли масштаби зменшення пропозиції більше за масштаби скорочення попиту, рівноважна ціна зростає. Коли ситуація протилежна, рівноважна ціна знижується. Рівноважна кількість блага однозначно зменшується (рис. 11.15).

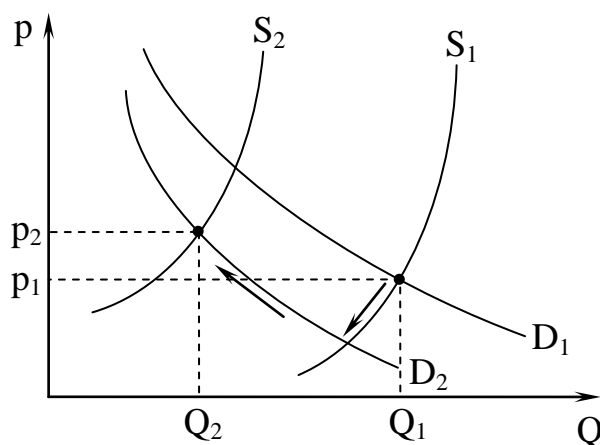


Рисунок 11.15 – Зростання ціни внаслідок одночасного зменшення пропозиції і попиту

Відбуваються також особливі випадки, коли зменшення попиту і пропозиції з однієї сторони, або збільшення попиту і пропозиції – з іншої, повністю нейтралізують один одного. В обох випадках кінцевий вплив на рівноважну ціну виявляється нульовим, а рівноважна кількість змінюється в бік зміни попиту і пропозиції.

Наявність галузевих функцій попиту і пропозиції не гарантує існування галузевої рівноваги. Можна розглянути дві такі ситуації:

1) відсутність згоди за ціною. Це ситуація, коли виробники згодні поставити на ринок товар, а споживачі згодні його купити, але не знаходиться згоди між ними з приводу ціни (навколосвітня подорож на космічному кораблі) (рис.11.16, а);



2) відсутність згоди з приводу обсягу продажу (в невеликих населених пунктах відсутні вищі навчальні заклади) (рис. 11.16, б).

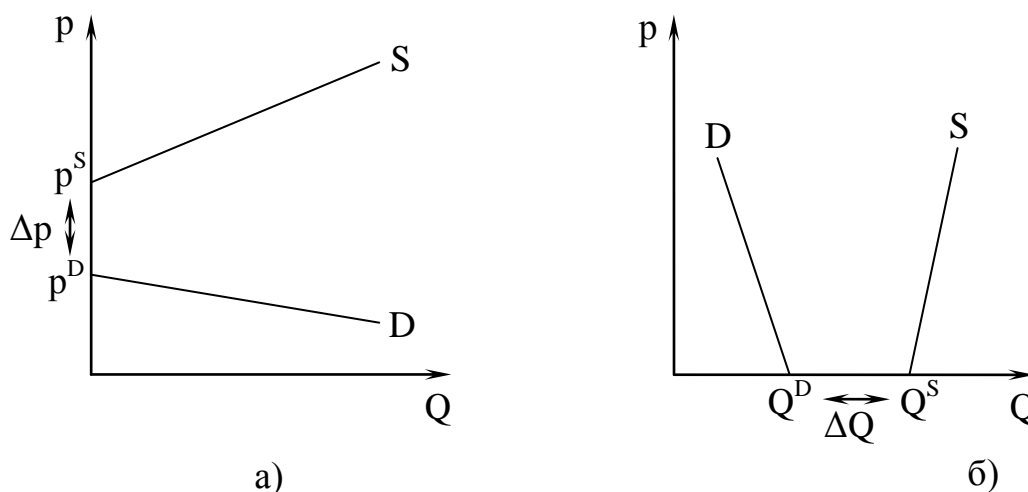


Рисунок 11.16 – Відсутність згоди за ціною (а) та з приводу обсягу продажу (б)

Саме співвідношення між бажанням та наявністю, тобто між попитом і пропозицією, визначає поняття виключності (недостатності) товарів (рис. 11.17).

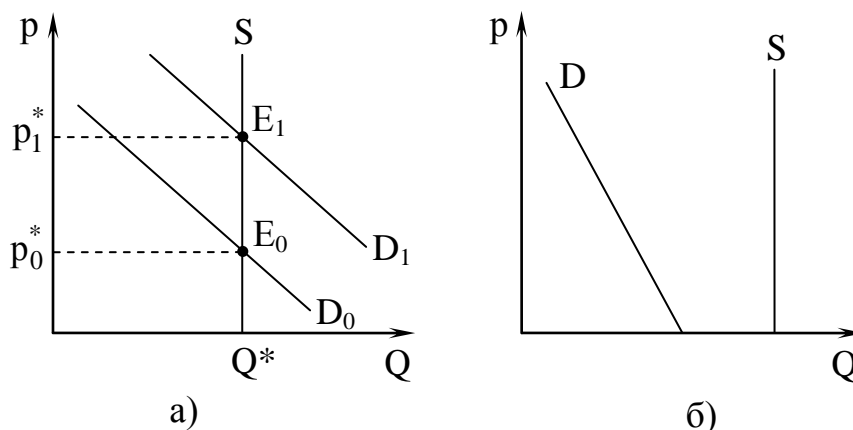


Рисунок 11.17 – Ринок рідкісного (а) та нерідкісного (б) товару

Таким чином, ціни надають інформацію про відносну рідкість ресурсів (товарів). Благо перестає бути рідкісним, якщо його без обмежень можна придбати у бажаній кількості.

### 11.2.3 Еластичність попиту та пропозиції за ціною

Щоб адекватно реагувати на зміну ринкової ситуації, виробник повинен вміти оцінити попит на товар у даний момент і на перспективу.

Існує попит практично постійний, наприклад, на хліб, молоко та інші життєво необхідні товари, а є такий попит, що зароджується. Він спостерігається при випуску нового продукту.

На попит впливає також ступінь насиченості: якщо на ринку з'явився новий продукт, то попит перевищує пропозицію, але по мірі задоволення потреби покупців попит на товар насичується, обсяг виробництва починає відповідати попиту, а іноді і перевищувати його.

На поведінку попиту споживачів впливає багато факторів, і при їх зміні ступінь чутливості споживачів до цих змін буде різною.

Міра чутливості однієї величини до змін іншої називається **еластичністю**. Вона показує, наскільки зміниться один економічний показник при зміні іншого на одиницю.

**Еластичність попиту за ціною** показує, на скільки зміниться обсяг попиту на благо при зміні його ціни на один відсоток:

$$E_p^D = \left| \frac{\Delta Q^D}{\Delta p} \right|, \quad (11.2)$$

де  $E_p^D$  – коефіцієнт цінової еластичності попиту;

$$\Delta Q^D \text{ – зміна обсягу попиту: } \Delta Q^D = \frac{Q_2^D - Q_1^D}{Q_1^D};$$

$$\Delta p \text{ – зміна ціни: } \Delta p = \frac{p_2 - p_1}{p_1}.$$

Згідно закону попиту між  $Q$  і  $p$  існує обернена залежність, тому значення коефіцієнту еластичності беруть по модулю.

Якщо невелика зміна в ціні приводить до значної зміни в кількості купованої продукції ( $\Delta p < \Delta Q$  або  $E_p^D > 1$ ), то такий попит називається **еластичним** (рис. 11.18).

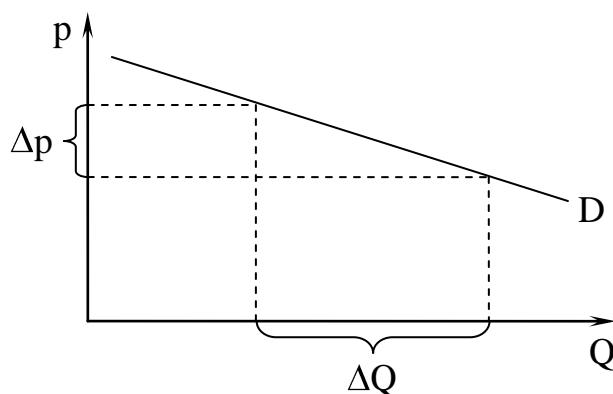


Рисунок 11.18 – Еластичний попит

Якщо суттєва зміна в ціні приводить до незначної зміни в кількості покупок ( $\Delta Q < \Delta p$ ), то такий попит називається **нееластичним**. Тобто, якщо  $0 < E_p^D < 1$ , то попит – нееластичний (рис. 11.19).

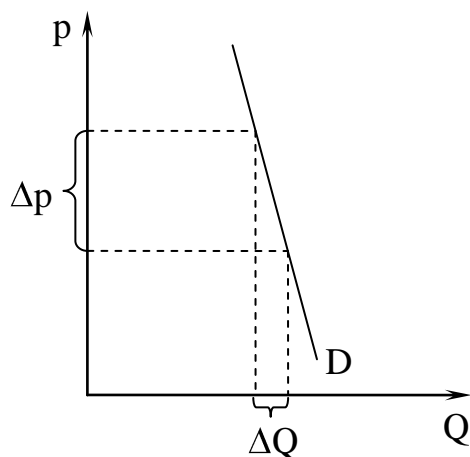


Рисунок 11.19 – Нееластичний попит

Коли відсоткова зміна ціни і наступна зміна кількості купованої продукції дорівнюють одна одній по величині ( $\Delta p = \Delta Q$ ), то такий випадок називають **одиничною еластичністю** (рис. 11.20), тобто  $E_p^D = 1$ .

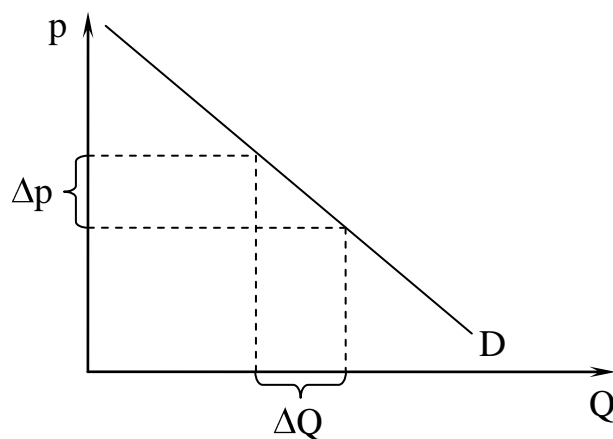


Рисунок 11.20 – Попит з одиничною еластичністю

Існує два крайніх випадки: абсолютна еластичність і абсолютна нееластичність попиту (рис. 11.21).

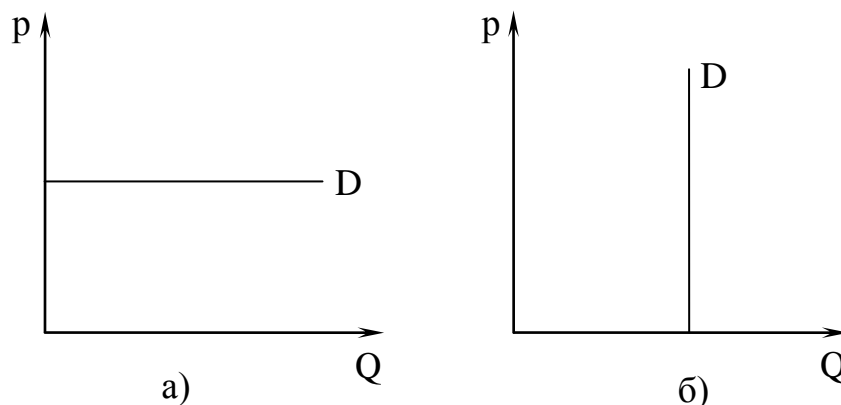


Рисунок 11.21 – Абсолютно еластичний (а) та нееластичний (б) попит

Якщо найменше зниження ціни спонукає покупців збільшувати покупки від нуля до межі своїх можливостей, то такий попит є **абсолютно еластичним**.

Якщо кількість блага, що користується попитом, не змінюється від того, скільки цей товар коштує, то попит є **абсолютно нееластичним**. Такий попит існує на життєво необхідні ліки.

Слід зазначити, що зовнішній вигляд графіка не може слугувати надійною підставою для висновків щодо еластичності попиту. Нахил кривої попиту залежить від абсолютних змін ціни і кількості продукції, тоді як теорія еластичності має справу з відсотковими змінами ціни і кількості.

#### **Чинники, що впливають на еластичність попиту за ціною:**

1. Якщо товар має багато товарів-замінників, попит на такий товар буде еластичним.

2. На коротких проміжках часу попит є менш еластичним, тому що протягом тривалого проміжку часу існує можливість змінити склад споживчого кошику, налагодити виробництво товарів-замінників або пристосувати смаки до споживання інших товарів.

3. Значимість товару для споживача (попит на товар першої необхідності зазвичай є нееластичним, попит на предмети розкоші зазвичай еластичний).

4. Питома вага витрат на товар у доході споживача. Чим більше місце займають витрати на товар в бюджеті споживача, за інших однакових умов, тим вища еластичність попиту на нього.

**Еластичність пропозиції** показує, на скільки зміниться обсяг пропозиції товарів при зміні ціни на один відсоток:

$$E_p^S = \frac{\Delta Q^S}{\Delta p}, \quad (11.3)$$

де  $\Delta Q^S$  – відносна зміна обсягу пропозиції.

Із закону пропозиції (збільшення обсягу пропозиції завжди при збільшенні ціни) випливає, що коефіцієнт еластичності пропозиції за ціною буде додатним.

Припустимо, що величина пропозиції стала, як, наприклад, у випадку з рибою, що швидко псується. Цю рибу привезено на ринок, щоб продати за будь-яку ціну. Це крайній випадок абсолютно нееластичної пропозиції, яку зображують вертикальною кривою пропозиції. Якщо пропозиція абсолютно нееластична, то  $E_p^S = 0$ .

Припустимо тепер, що незначне зменшення ціни спричинить зниження величини пропозиції до нуля, водночас незначне підвищення ціни викличе невизначено великі зміни в обсягах пропозиції. У цьому випадку відношення відсотка зміни величини пропозиції до відсотка зміни ціни вкрай велике, його зображують горизонтальною кривою пропозиції. Це крайній випадок безмежно еластичної пропозиції. Якщо пропозиція безмежно еластична, то  $E_p^S = \infty$ .

Між цими крайніми випадками пропозицію, як і попит, називають еластичною або нееластичною залежно від того, чи відсоток зміни кількості біль-

ший або менший від відсотка зміни ціни.

**Пропозиція є еластичною**, якщо при зростанні ціни на один відсоток обсяг пропозиції зростає більше ніж на один відсоток.

**Пропозиція є нееластичною**, якщо при зростанні ціни на один відсоток обсяг пропозиції зростає менше ніж на один відсоток.

У випадку **одиничної еластичності** відсоток збільшення величини пропозиції точно дорівнює відсотковій збільшенню ціни.

Для еластичної пропозиції за ціною  $E_p^S > 1$ , для нееластичної –  $E_p^S < 1$  (рис. 11.22).

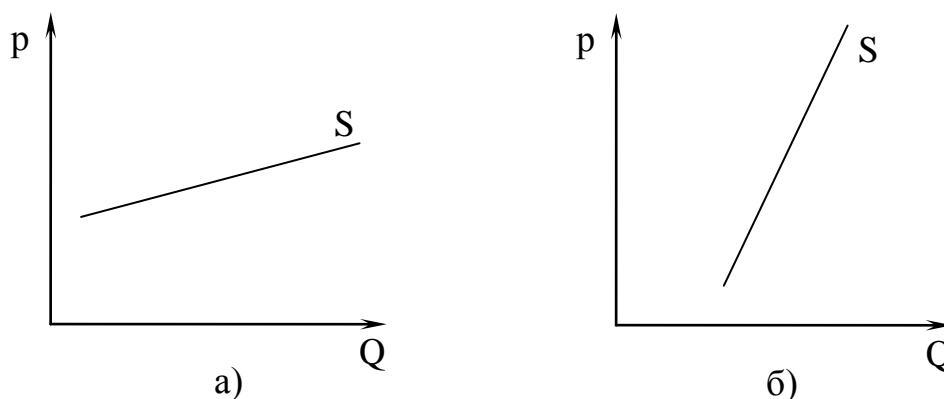


Рисунок 11.22 – Еластична (а) і нееластична (б) пропозиція

### **Чинники, що впливають на еластичність пропозиції:**

1. Особливості виробничого процесу. Якщо виробництво може збільшуватися при зростанні ціни або переключатися на виробництво іншого товару при падінні ціни, тобто якщо виробництво є гнучким, то пропозиція буде еластичною.

2. Спроможність до тривалого зберігання і вартість зберігання. Якщо продукція не може довго зберігатися і (або) вартість такого зберігання висока, то еластичність пропозиції буде низькою.

3. Чинник часу. Основним визначником еластичності пропозиції за ціною є кількість часу, яку має виробник для реагування на конкретну зміну ціни товару. Можна сподіватись, що чим більше часу має фірма для пристосування до певної зміни ціни, тим більше зміниться обсяг продукції і тим більшою буде еластичність пропозиції.

### **11.3 Конкуренція: сутність та види**

Четвертим інструментом дії ринку і найважливішою умовою його функціонування є конкуренція.

**Конкуренція** – це боротьба між учасниками ринкової економіки за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів. Саме конкуренція примушує виробників широко використовувати досягнення науково-технічного прогресу, знижувати витрати виробництва та рівень цін.

Конкуренція може існувати при певному стані ринку. Види конкуренції залежать від параметрів стану ринку, а саме: кількості фірм, які поставляють

товари на ринок; свободи входу підприємства на ринок і виходу з нього; диференціації товарів, тобто додавання певному виду товару одного й того ж призначення різних індивідуальних особливостей – по фабричній марці, якості, кольору тощо, участі фірм у контролі за ринковою ціною.

Залежно від способів поведінки фірм на ринку виділяють такі **методи конкурентної боротьби**:

- **цінова конкуренція**, коли перевага досягається за рахунок ціни;
- **нецінова конкуренція**, коли перевага досягається за рахунок нецінових факторів: якості, надійності, продуктивності, реклами, післяпродажного обслуговування тощо;
- **недобросовісна конкуренція**, що ведеться методами, які суперечать прийнятним на ринку правилам та нормам, порушують чинне законодавство або діючі у суспільстві моральні принципи.

Залежно від режиму боротьби розрізняють дві форми конкуренції:

- **повноцінну** конкуренцію, коли не існує можливості окремому суб'єкту впливати на рівень цін;
- **неповноцінна**, коли з'являються підприємці, здатні суттєво впливати на умови реалізації продукції та ринкову ціну.

Кожна форма конкуренції проявляється через типи ринкових структур: повноцінна конкуренція реалізується на ринку досконалої конкуренції, а неповноцінна – може бути представлена монополістичною конкуренцією, олігополією та чистою монополією (табл. 11.1). Розглянемо характерні риси та особливості кожного типу ринкової структури.

Конкуренція в перекладі з латини означає “зіштовхуватися”. В економічній теорії **досконалою конкуренцією** називають таку форму організації ринку, за якої виключені всі види суперництва як між продавцями, так і між покупцями. Таким чином, теоретичне поняття досконалої конкуренції є фактично запереченням звичайного для ділової практики і повсякденного життя розуміння конкуренції як суворого суперництва економічних агентів. Досконала конкуренція є досконалою в тому сенсі, що при такій організації ринку кожне підприємство зможе продати по даній ринковій ціні стільки продукції, скільки забажає, а на рівень ринкової ціни не зможе вплинути ні окремий продавець, ні окремий покупець.

Традиційно виділяють **характерні риси ринку досконалої конкуренції**:

- багато продавців і багато покупців;
- кожна фірма має дуже невелику частку загального випуску продукції на ринку, менше 1%;
- продукція однорідна;
- фірма не цікавиться виробничими рішеннями своїх конкурентів;
- інформація доступна;
- вхід на ринок і вихід з нього – вільні.

Якщо розглядати повністю конкурентний ринок якоїсь продукції, то рівноважні ціна і обсяг на ньому встановлюються внаслідок взаємодії великої кількості конкуруючих учасників як з боку попиту, так і з боку пропозиції.

Таблиця 11.1 – Типи ринкових структур та їх характерні риси

Характерні риси	Тип ринкової структури			
	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Надзвичайно велика	Значна	Декілька	Одна
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Складний стандартизований або диференційований	Унікально складний. Не має замінників
Контроль над ціною	Відсутній	У вузькому діапазоні	Обмежений взаємною залежністю. Значний при таємній змові	Значний
Умови входження в галузь	Дуже легкі, перепони відсутні	Порівняно легкі	Суттєві перепони	Вхід блоковано
Нецінова конкуренція	Якість	Якість. Асортимент	Якість. Асортимент. Сервіс	Відсутня
Приклади	Продукти сільського господарства	Цигарки, цукерки, одяг, взуття	Електропобутова техніка, сталь, автомобілі, трактори	Гідротурбіни, електровози, атомні реактори, парові котли

Спроба окремої фірми підвищити ціну на свою продукцію буде проігнорована іншими фірмами внаслідок, по-перше, абсолютної ідентичності продукції, яка однаково доступна покупцям, і вони не будуть платити більше за те, що можна купити за нижчою ціною, а по-друге, внаслідок дуже малої частки окремої фірми в загальногалузевому обсязі продажу, що не дозволяє їй вплинути на поведінку решти конкурентів. Зниження ціни порівняно з рівноважною на конкурентному ринку також неможливе, оскільки виробництво при нижчій ціні реалізації буде збитковим для виробника. Через це фірма на досконало конкурентному ринку є ціноотримувачем.

Під **монополією** прийнято розуміти ринкову структуру, що відповідає наступним умовам:

- весь галузевий випуск постачає одна фірма;
- пропонований монополією товар є особливим в своєму роді і не має близьких замінників;
- вхід на ринок нових фірм блоковано, тому в умовах монополії відсутня будь-яка конкурентна боротьба.

Практично монополією зветься також ринки із порушеннями деяких з вищезазначених умов. Наприклад, монополіст може виробляти лише 80% галузевого обсягу, а 20% постачатимуть дрібні виробники; також може бути посла-

блена умова щодо відсутності заміників.

Ринок, де суворо виконуються всі умови, зветься **чистою монополією**. В певному сенсі чиста монополія, як і досконала конкуренція, існує скоріше як наукова модель, а не в реальній дійсності (в масштабах країни практично не зустрічається). Але якщо розглянути невелике містечко, де є, наприклад, всього один хлібозавод, одна поліклініка, одна школа тощо, то абсолютна (або чиста) монополія є типовою для будь-якої країни.

Одна з причин появи й існування монополії полягає в такому співвідношенні між розмірами ринку (пред'явленим попитом) та ефективною потужністю підприємства, яке вимагає існування декількох чи єдиного виробника (наприклад, автомобілебудування, енергетичне машинобудування і т.д.), на відміну від ринків продукції, ефект масштабу виробництва якої явно не виражений (наприклад, виробництво хлібобулочних виробів і т.п.). Іншими причинами можуть бути природні (єдине джерело сировини), технологічні (експлуатація винаходу без передачі прав на його використання протягом визначеного часу) та інші.

Монополія можлива лише тоді, коли вхід на ринок іншим підприємствам представляється не вигідним чи неможливим. Якщо на ринок входять інші підприємства, то монополія зникає. Отже, наявність вхідних бар'єрів є обов'язковою умовою виникнення та існування монополії.

Основні бар'єри входження на ринок: виключні права, отримані від уряду (зв'язок, транспорт, кабельне телебачення); авторські права і патенти; власність на всі ресурси (діаманти, алюміній); переваги низьких витрат.

Ринки, закриті для входження конкурентів юридичними бар'єрами, називаються **закритими монополіями**.

Монополія, яка існує за рахунок економії на масштабах, називається **природною монополією**. У зв'язку зі значною економією від масштабу виробництва і технологічною недоцільністю розвитку конкуренції на ринку може існувати тільки один господарюючий суб'єкт, що задовольняє попит клієнтури і одержує прибуток. Розосередити виробництво на кількох підприємствах недоцільно, тому що це приведе до невиправданого зростання витрат. Ринкам природної монополії притаманні всі основні характеристики ринку монопольного типу, однак способи впливу держави на ці ринки (насамперед установлення цін і тарифів) будуть відмінними від тих, котрі доцільні стосовно інших монопольних підприємств.

Монополісти з метою збільшення свого прибутку використовують **цінову дискримінацію** – принцип ціноутворення, коли той самий товар або послуга продається різним категоріям покупців за різними цінами. При цьому відмінності в цінах не відображують відмінності у витратах, необхідних для постачання товару або обслуговування споживачів. Тому не будь-яка різниця в цінах є дискримінаційною, а єдина ціна не завжди свідчить про відсутність цінової дискримінації. Так, наприклад, ціни постачання, що повністю враховують відмінності у транспортних витратах серед споживачів, розташованих на різних відстанях від постачальника, *не* є дискримінаційними. Навпаки, коли постачання здійснюється самим постачальником, єдина ціна для всіх різновіддалених споживачів може розглядатися як дискримінаційна.



Для впровадження цінової дискримінації необхідно виконання двох умов:

1. Існує формальна ознака, за якою можна розрізняти категорії споживачів.
2. Благо не можна перепродавати.

В залежності від механізму формування і дії розрізняють три види цінової дискримінації.

**Цінова дискримінація першого ступеню**, або абсолютна цінова дискримінація, існує тоді, коли кожному споживачеві встановлюють індивідуальну ціну на рівні його готовності платити за благо.

**Цінова дискримінація другого ступеню** полягає у встановленні рівня ціни в залежності від обсягів продажу. Цей спосіб дискримінації, як і в попередньому випадку, використовує спадаючу криву ринкового попиту, що відображає зменшення готовності покупця платити при збільшенні обсягу.

**Цінова дискримінація третього ступеню** (на сегментованих ринках) запроваджується монополістом тоді, коли можна виділити кілька окремих груп споживачів з різною еластичністю попиту, тобто визначити так звані сегменти ринку.

Більшість реально існуючих галузей організовані як суміш досконалої конкуренції та чистої монополії, що утворює монополістичну конкуренцію та олігополію.

Ринок **монополістичної конкуренції** характеризується наступними **рисами**:

- на ринку діє багато продавців і покупців, частка кожного з них в обсягах ринкових продажів є незначною;
- продукція різних виробників диференційована;
- вхід на ринок і вихід з нього є вільними;
- виробники не взаємодіють між собою;
- існує повна поінформованість щодо ринкових цін, обсягів та попиту покупців.

Монополістичну конкуренцію зближують з досконалою такі риси, як безліч продавців і покупців, значна свобода входу на ринок, а відрізняє неоднорідність, диференційованість продукції. Ця неоднорідність є настільки ж сильною, як і однорідність при досконалій конкуренції. Продукція характеризується різноманітним асортиментом товарів, характером дизайну, ергономіки, якістю упакування. Все це різноманіття відрізняється в підсумку товарними знаками.

На відміну від олігополістичного ринку, підприємства на ринку монополістичної конкуренції не є взаємозалежними, якщо їх частки на ринку порівняні за розміром. Їхня поведінка на ринку ближче до поведінки досконало конкурентних підприємств, ніж до поведінки олігопольного типу. Персоніфікованість продукції надає право підприємствам на таких ринках використовувати певний ступінь ринкової влади при встановленні цін.

Існує й інша модель монополістичної конкуренції, коли на ринку присутні одне-два підприємства, що займають домінуюче положення, і значна кількість невеликих за ринковою часткою підприємств-аутсайдерів. У цьому випадку для системи відносин “домінуюче підприємство – аутсайдері” буде характерна модель, що наближається до монопольного ринку, а для конкуренції аут-

сайдерів між собою – модель досконалої конкуренції або перший вид монополістичної конкуренції. Останнє в значній мірі залежить від характеру продукції – ступеню її стандартизованості чи, навпаки, можливості індивідуалізації.

Оскільки кожний конкурент продає відмінний від всіх інших різновид певного блага, то він виступає як монополіст по відношенню до своєї групи постійних покупців. Але оскільки продукція, що продається монополістичним конкурентом, легко замінюється, то попит на продукцію окремого конкурента залежить не тільки від ціни його продукції, але і від цін на продукцію інших конкурентів: по-перше, обсяг попиту на продукцію фірми знаходиться у прямій залежності від ціни продукції конкурента і в зворотній – від ціни власної продукції; по-друге, попит на продукцію монополістичного конкурента розкладається на дві складові: попит “своїх” покупців, що надають перевагу саме даному різновиду продукту, і попит “чужих” покупців, що придбають продукцію тільки у тому випадку, коли ціна на продукцію “їхньої” фірми виявиться для них занадто високою.

Слово “олігос” в перекладі з грецької означає “мало”. Особливість олігополії, як специфічного типу побудови ринку, полягає в загальній взаємозалежності поведінки підприємств-продавців. Підприємство-олігополіст не може не рахуватися з тим, що співвідношення між обраним ним рівнем ціни і кількістю продукції, яку воно зможе за цією ціною продати, залежить від поведінки його суперників, котра, в свою чергу залежить від прийнятого ним рішення.

Невелика кількість конкуруючих фірм у галузі приводить до їх загальної залежності. Жодна фірма в олігополістичній галузі не наслідиться змінити свою цінову політику, не спробувавши розрахувати найбільш імовірні відповідні дії своїх конкурентів, а це найвищою мірою невизначений фактор.

Таким чином, **олігополія** – це ринкова структура, при якій в реалізації якого-небудь товару домінує небагато продавців, а поява нових продавців ускладнена чи неможлива. Товар, реалізований олігополістичними фірмами, може бути і диференційованим і стандартизованим.

Як правило на олігополістичних ринках домінує від двох до десяти фірм, на які приходить половина і більше загальних продажів продукту. На таких ринках декілька або й усі фірми у довгостроковому періоді одержують значні прибутки, оскільки вхідні бар'єри ускладнюють або унеможливають вхід нових фірм до ринку. Олігополія – переважаюча форма ринкової структури. До олігополістичних галузей в більшості країн світу належать автомобілебудівна, сталеплавильна, нафтохімічна, електротехнічна та комп'ютерна індустрія.

Таким чином, можна виділити наступні **типові риси олігополістичних ринків**:

1. Усього кілька фірм забезпечують весь ринок.
2. Продукт може бути як диференційованим, так і стандартизованим.
3. Принаймні, деякі фірми в олігополістичній галузі володіють великими ринковими частками. Отже, деякі фірми на ринку здатні впливати на ціну товару, варіюючи його наявність на ринку.
4. Існують певні бар'єри для входу на ринок.
5. Фірми в галузі усвідомлюють свою взаємозалежність.

Найважливіша риса олігополії – це стратегічна поведінка продавців: фірма-олігополіст мусить розробляти стратегію своїх дій на ринку з урахуванням потенційних зустрічних дій своїх конкурентів.

Як показує практика, в короткостроковому періоді фірми-олігополісти намагаються тримати ціну товару постійною, змінюючи при цьому обсяг випуску. Фірми розподіляють капітальні ресурси таким чином, щоб вони ділились на самостійно функціонуючі ланки, які спроможні випускати кінцеву продукцію.

Моделі поведінки фірм при олігополії досить різноманітні і виходять з різних підходів щодо сценаріїв стратегічної поведінки фірми – способів конкурентної боротьби і взаємодії з суперниками за умови прагнення до максимальних прибутків у короткостроковому періоді. Олігополістична взаємозалежність фірм піднімає суперництво між ними на якісно новий рівень, перетворює конкуренцію в безперестанну боротьбу “всіх проти всіх”. У цьому випадку можливі найрізноманітніші рішення конкурентів: вони можуть спільно домагатися деяких цілей, перетворюючи галузь у подобу чистої монополії, або ж – як іншу крайність – боротися один з одним аж до повного знищення.

Останній варіант найчастіше здійснюється у формі цінової війни – поступового зниження існуючого рівня цін з метою витіснення конкурентів з олігополістичного ринку. Якщо одна фірма знизила ціну, то її конкуренти, відчувши відтік покупців, у свою чергу теж знизять свої ціни. Цей процес може мати кілька етапів. Але зниження цін має свої межі: воно можливе доти, поки у всіх фірм ціни не зрівняються із середніми витратами. У цьому випадку зникне джерело економічного прибутку і на ринку виникне ситуація, близька до досконалої конкуренції. Від подібного результату у вирашному положенні залишаються споживачі, у той час як виробники всі до одного ніякого вирашу не одержують. Зазвичай цінові війни недовговічні. Олігополістичні фірми спокушаються вступити між собою у співробітництво для встановлення цін і поділення ринків таким чином, щоб уникнути перспективи цінових війн та їхнього неприємного впливу на прибуток. Тому найчастіше конкурентна боротьба між фірмами приводить до прийняття ними рішень, заснованих на врахуванні можливої реакції своїх суперників.

#### **11.4 Ринкова інфраструктура**

Ефективність функціонування ринкової системи значною мірою залежить від рівня розвитку системи організацій і установ, тобто ринкової інфраструктури.

**Ринкова інфраструктура** – це сукупність установ, організацій та суб’єктів господарювання, діяльність яких спрямована на підвищення ефективності функціонування ринку.

Ринкової інфраструктура охоплює організаційно-технічну, фінансово-кредитну, організаційно-дослідницьку інфраструктуру.

**Організаційно-технічна інфраструктура ринку** включає: товарні біржі і аукціони; торгові будинки і палати; брокерські компанії; ярмарки; асоціації споживачів і виробників; інформативні центри; транспортні комунікації і засоби оперативного зв’язку; пункти прокату і лізингу.

Деякі з цих установ сприяють встановленню ділових контактів між підприємствами. Інші виконують функцію координатора дій чи забезпечують вирішення питань засобів зв'язку.

**Фінансово-кредитна інфраструктура ринку** включає банки; фондові та валютні біржі; страхові та інвестиційні компанії; фактор-фірми.

**Організаційно-дослідницька інфраструктура ринку** поєднує наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми; консалтингові фірми; аудиторські фірми; спеціалізовані навчальні заклади.

Розглянемо зміст основних елементів ринкової інфраструктури.

**Аукціони** – форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо виставлених для ознайомлення. На аукціонах реалізують певні види товарів, які, як правило, користуються підвищеним попитом. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість пропонованих товарів. Отже, аукціон – це продаж реальних товарів на основі конкурсу покупців.

**Торгово-промислові палати** – це комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн, надання цільових інформаційних послуг.

**Торгові будинки** – це торговельні фірми, що закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродують за кордон або закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим та роздрібним торговцям і споживачам у промисловості та інших галузях господарства.

**Брокерські компанії** за допомогою брокерів купують і продають товари, грошові номінали чи акції, від імені інших осіб надають клієнтам також додаткові послуги, в тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо. Тобто, брокерська компанія – це посередник між продавцями й покупцями цінних паперів на біржі.

**Ярмарки** – це торги, ринки товарів, які періодично організують в установленому місці. Бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві ярмарки.

**Страхова компанія** – комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Вона здійснює систему заходів, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вони зазнали за непередбачених обставин: внаслідок стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо. Тобто, страхова компанія нейтралізує економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покриває непередбачені збитки.

**Інвестиційні компанії** використовують свій капітал для інвестицій в інші компанії. Вони акумулюють грошові кошти приватних інвесторів шляхом емісії власних цінних паперів і вміщують їх в акції і облігації підприємств у своїй країні та за кордоном.

**Консалтингові фірми** надають послуги з дослідження і прогнозування ринку (товарів, послуг, ліцензій, ноу-хау тощо), цін світових товарних ринків, з оцінки торговельно-політичних умов експортно-імпорتنих операцій, зі створення спільних підприємств, проведення комплексу маркетингових досліджень, розробки маркетингових програм і т.ін.

**Аудиторська фірма** – це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти та баланси.

**Товарна біржа** являє собою організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому через посередників (брокерів) здійснюється оптова торгівля товарами за стандартами і зразками.

В залежності від характеру товарів, що пропонуються до реалізації, розрізняють товарні біржі універсальні, об'єктом торгівлі на яких є широкий асортимент товарів, та спеціалізовані – на яких об'єктом торгівлі є окремі товари або їхні групи.

Товарні біржі можуть бути відкритого і закритого типу. На товарних біржах відкритого типу угоди можуть укладати як їхні члени, так і підприємці, що не є їхніми членами; на товарних біржах відкритого типу укладати угоди можуть лише її акціонери.

**Фондова біржа** – це організований і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів.

Основними функціями фондової біржі є: здійснення мобілізації тимчасово вільних коштів; визначення ринкової вартості цінних паперів; сприяння міжгалузевому і міжрегіональному переливу капіталу; відображення реального економічного положення окремих підприємств і господарства країни в цілому.

**Валютна біржа** – організаційно оформлений регулярний ринок, на якому відбувається купівля-продаж валюти. Членами валютної біржі можуть бути комерційні банки, які мають ліцензію на проведення валютних операцій. Валютна біржа виконує наступні основні функції: купівля та продаж іноземної валюти за ринковим курсом; організація розрахунків за угодами; визначення поточного валютного курсу.

**Біржа праці** представлена закладами, які виконують роль посередника між робітниками та підприємцями при трудовому наймі. Це державні заклади. Функції біржі праці полягають у: працевлаштуванні безробітних; сприянні бажаним змінити роботу; вивченні кон'юнктури ринку робочої сили; професійній орієнтації молоді; обліку рівня безробіття і виплаті допомоги.

**Банки** – це спеціалізовані заклади, які акумулюють тимчасово-вільні кошти, надають їх у тимчасове користування у вигляді кредитів (позичок) і є посередниками у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами, установами чи окремими особами, здійснюють касове обслуговування національної економіки та інші операції.

Банки можуть бути віднесені до першого та другого рівня банківської системи. Перший рівень представляє центральний емісійний банк, другий – комерційні банки.

**Центральний банк** – це державна установа, яка є головною ланкою кредитної системи. Його ще називають банком банків, виходячи із завдань та функцій, які він виконує:

- розробка та реалізація грошово-кредитної політики;
- емісія готівкових грошей – монопольне право центрального банку;
- емісія безготівкових грошей;

- зберігання золотовалютних резервів країни;

- акумуляція та зберігання касових резервів комерційних банків. Зміст цієї функції полягає в тому, що кожний комерційний банк як член національної кредитної системи зобов'язаний зберігати певний відсоток від суми вкладів на резервних рахунках центрального банку. Норма резервування зростає, якщо виникає потреба скорочення пропозиції грошей, і зменшується, коли необхідно збільшувати пропозицію грошей. Таким чином, резервування є важливим засобом грошово-кредитної політики, за допомогою якого здійснюється регулювання кількості грошей в обігу. Крім того, резервування є і певним засобом забезпечення мінімальної ліквідності комерційних банків, своєрідною формою збереження депозитів;

- кредитування комерційних банків у період економічних труднощів;

- виконання кредитних та розрахункових операцій на потребу уряду.

Зміст цієї функції полягає в тому, що надходження до державного бюджету акумулюються на рахунках центрального банку, тому саме він здійснює операції щодо акумуляції грошових засобів та витрат їх урядовими організаціями. Він також здійснює за розпорядженням уряду операції з іноземною валютою та золотом, із державними цінними паперами, виконує взаємне зарахування боргових зобов'язань тощо.

Комерційні банки є основою банківської системи. Вони виконують такі основні функції: ведення поточних рахунків (акумуляція безстрокових депозитів); акумуляція строкових депозитів вкладників; видача грошових засобів з рахунків; перерахування з одного рахунка на інший; розміщення акумульованих грошових засобів шляхом надання кредитів, купівлі-продажу цінних паперів; продукування кредитних грошей шляхом мультиплікації банківських депозитів та ін.

Банківські операції поділяють на активні та пасивні. **Пасивні банківські операції** пов'язані з акумуляцією ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших активних операцій. **Активні операції** комерційних банків пов'язані з розміщенням ресурсів з метою отримання прибутку. Це кредитні операції та операції з розміщення цінних паперів.

Залежно від обсягу операцій, які виконують комерційні банки, їх поділяють на: універсальні (здійснюють усі операції) та спеціалізовані (виконують менший обсяг операцій, обслуговують певну галузь чи сферу економічної діяльності або групу клієнтів).

### Ключові терміни і поняття

Ринок, попит, пропозиція, закон попиту, закон пропозиції, ціна попиту, ціна пропозиції, ціна рівноваги, ринкова ціна, рівноважний обсяг, еластичність, коефіцієнт еластичності, еластичний попит, нееластичний попит, еластична пропозиція, нееластична пропозиції, конкуренція, цінова конкуренція, повноцінна конкуренція, неповноцінна конкуренція, ринкова інфраструктура, банк, біржа.

## ТЕМА 12

### Підприємство як товаровиробник

- 12.1. Підприємство: поняття та класифікація.
- 12.2. Капітал підприємства, його структура та кругообіг.
- 12.3. Витрати підприємства.
- 12.4. Доход та прибуток підприємства.

#### 12.1 Підприємство: поняття та класифікація

Вивчаючи тему “Суспільне виробництво”, ми з’ясували, що його метою є виробництво товарів і послуг заради задоволення потреб суспільства.

Первинною ланкою суспільного виробництва і основною ланкою національної економіки є товаровиробник, тобто підприємство.

**Підприємство** – це організаційно відокремлений і самостійний господарюючий суб’єкт, діяльність якого спрямована на задоволення потреб суспільства шляхом виробництва продукції, робіт чи послуг.

Кожне підприємство, має закінчену систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахунковий рахунок в банку, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, а також товарний знак (марку). Такий фірмовий знак (марка) слугує для ідентифікації товарів або послуг продуцента (продавця) та їх вирізнення від продукції (послуг) конкурентів на ринку.

Для підприємства важливими є два моменти:

– бажання отримати прибуток (як місія підприємства); кожне підприємство має головну мету, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці її прийнято називати *місією*. У більшості випадків місією сучасного підприємства можна вважати одержання максимально можливого прибутку.

– самостійність. Вона може набувати форми оперативно-господарської самостійності та економічної самостійності.

Якщо підприємство має власний рахунок в банку і оформлене як юридична особа, але існує за рахунок коштів держави, то воно має **оперативно-господарську самостійність** (наприклад, лікарні, школи, дитячі садочки).

**Економічна самостійність** існує тоді, коли підприємство існує за свій власний рахунок (наприклад, підприємство “Ясен”, “Екомаркет”).

Якщо всі витрати підприємства відшкодовуються за рахунок доходів, то економічна самостійність може набути форми **самоокупності**.

Якщо доходи можуть окрім відшкодування всіх витрат підприємства забезпечити виділення коштів на розвиток, то економічна самостійність набуває форми **самофінансування**.

Підприємство повинно відповідати **таким ознакам**:

– виробнича єдність. Виробничо-технологічна єдність означає тісний взаємозв’язок і взаємозалежність усіх складових підрозділів підприємства, що визначається спільністю споживаних сировини, матеріалів і послуг, призначення виготовленої ними продукції і технологічного процесу. Технологічний взаємозв’язок доповнюється допоміжними й обслуговуючими підрозділами;

– організаційна єдність. Організаційно-економічна єдність характеризу-

ється наявністю: єдиних органів управління; єдиного виробничого колективу; адміністративної відособленості; взаємозв'язку плану виробництва із забезпечуючими його виконання матеріальними, трудовими, технічними і фінансовими ресурсами; організації діяльності на засадах комерційного розрахунку. Замкнена система організаційно-адміністративних відносин і зв'язків підприємства забезпечує його організаційно-адміністративну самостійність. Вона зазвичай підкріплюється правом юридичної особи. Центральною фігурою на підприємстві є генеральний менеджер (директор), який у межах своїх повноважень приймає самостійні рішення щодо механізму і результатів функціонування підприємства та діяльності персоналу;

– відокремлене майно (підприємство має власне майно необхідне для здійснення певного технологічного процесу, самостійно його купує, веде облік, використання, реалізацію та сплачує за нього всі податки);

– майнова відповідальність (підприємство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями відповідно до чинного законодавства);

– виступає в громадському обігу від свого імені (підприємство повинно бути пізнаваним, тому йому дають ім'я, під яким воно вступає в операції купівлі-продажу, несе відповідальність, виступає у суді тощо).

Підприємства можна класифікувати за рядом ознак. В залежності від мети та характеру діяльності підприємства бувають:

– комерційні, метою яких є одержання прибутку;

– некомерційні, які не ставлять собі за мету отримання грошових економічних результатів (благодійні фонди й організації). Їх зазвичай у господарському обігу називають організації чи установи.

За формою власності розрізняють приватні (на основі приватної власності громадян або юридичної особи), колективні (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, підприємств споживчої кооперації, громадської чи релігійної організації), державні (засновані на власності держави, в тому числі казенні), комунальні (засновані на власності територіальної громади) та підприємства змішаної форми (засновані на базі об'єднання майна різних форм власності).

За формою організації підприємства поділяються на:

– одноосібне володіння – майно належить одному власнику, який самостійно управляє підприємством і несе повну відповідальність, увесь прибуток належить йому, він може його використовувати на свій розсуд, витрати на управління не значні;

– партнерство – форма організації, що базується на пайовому чи дольовому об'єднанні майна, як правило, це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається за згодою їх членів, доходи розподіляються пропорційно до паїв. За ступенем участі партнерів-засновників у діяльності підприємства та відповідальності за її результати розрізняють:

- товариство з повною відповідальністю (всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за її результати не лише своїми частками у статутному фонді, а й власним майном);

- товариство з обмеженою відповідальністю (учасники несуть відпові-



дальність за господарську діяльність у межах своїх внесків у вигляді майна, грошових коштів, продуктів інтелектуальної власності тощо);

- командитне товариство (поряд з учасниками, які несуть повну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, включає принаймні одного учасника, відповідальність якого обмежується внеском у майно підприємства, але не особистим майном; такий учасник називається командитом);

- акціонерне товариство (корпорація) – акціонерний капітал, об'єднання на основі випуску і розміщення акцій серед осіб, що стають акціонерами. Власність підприємства розподілена на частини і власниками вважаються акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал; весь прибуток належить акціонерам і поділяється на дві частини: одна розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування; функції власності і контролю поділені між власниками (акціонерами) і менеджерами.

Підприємства за розмірами, тобто в залежності від кількості працівників та річного доходу, класифікують на:

- мікропідприємства (середня кількість працівників до 10 осіб, чистий дохід від реалізації продукції – до 700 тис. євро);

- малі (середня кількість працівників до 50 осіб, чистий дохід від реалізації продукції – до 8 млн. євро);

- середні (середня кількість працівників до 250 осіб, чистий дохід від реалізації продукції – до 40 млн. євро);

- великі (середня кількість працівників понад 250 осіб, чистий дохід від реалізації продукції – понад 40 млн. євро);

За характером продукції, що випускається, і сферою діяльності підприємства поділяються на промислові, сільськогосподарські, транспортні, торгові та ін.

На підставі організаційного типу виробничих процесів розрізняють підприємства: масового виробництва (кондитерська фабрика); серійного виробництва (домобудівний комбінат); одиничного виробництва (судноверф).

За ступенем спеціалізації продукції розрізняють три типи підприємств:

- універсальні, що випускають різноманітну, не обов'язково взаємопов'язану продукцію;

- спеціалізовані, які виробляють однорідні вироби (послуги);

- комбінати, процес виготовлення продукції на яких складається з окремих послідовних етапів часткового перетворення предметів праці.

За ступенем механізації та автоматизації виробничих процесів підприємства бувають автоматизовані, комплексно-механізовані, частково механізовані.

Не залежно від виду підприємства та його організаційно-правової форми основою його функціонування є процес виробництва продукції (робіт, послуг).

**Виробничий процес** – це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці і природи, потрібних для виготовлення продукції. Основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідома діяльність людини, предмети і засоби праці. Тобто підприємство можна охарактеризувати як систему (дивись тему 2, рис. 2.1), де здійснюється цілеспрямований процес перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів) на корисну продукцію. Іншими словами,

виробництво являє собою певну технологію, відповідно до якої здійснюється трансформація вкладених ресурсів у кінцевий результат – продукцію (послуги, роботи).

## 12.2 Капітал підприємства, його структура та кругообіг

Сучасна політична економія трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, що пройшла довгий історичний шлях розвитку. Різні економічні школи по-різному визначали зміст, склад та сутність капіталу.

На сьогодні термін “**капітал**” (англ., фр. capital, лат. capitalis – головний) трактують як самозростаючу вартість, тобто вкладання, що дають змогу отримати дохід.

Якщо розглядати капітал з точки зору матеріально-речового наповнення, то він сприймається як сума грошей, засобів виробництва, інформації, технологій, готової продукції тощо.

Найчастіше поняття капітал ототожнюють з грошима, однак гроші як гроші та гроші як капітал перш за все відрізняються один від іншого різною формою обігу.

**Форма товарного обігу** має вигляд:  $T - G - T'$ . При цьому продаж одного товару відбувається заради купівлі іншого, тобто відбувається обмін споживчими вартостями заради безпосереднього задоволення потреб.

**Форма обігу грошей як капіталу** має вигляд:  $G - T - G'$ . При цьому купівля відбувається заради продажу. Тому повна форма обігу грошей як капіталу має вигляд  $G - T - G'$ , де  $G' = G + \Delta G$ , тобто дорівнює початково авансованій сумі коштів плюс певне прирощення. Обіг грошей у якості капіталу переслідує за мету збільшення капіталу. Саме такий рух перетворює авансовану вартість на капітал, оскільки початкова авансована вартість в обігу не тільки зберігається, а й зростає за рахунок приєднання **додаткової вартості**.

Отже, гроші, засоби виробництва, готова продукція перетворюються на капітал лише тоді, коли їх використовують для отримання додаткової вартості.

Різні економічні школи по-різному трактують джерела утворення додаткової вартості. Розглянемо базову теорію капіталу, розроблену К. Марксом, відповідно до якої джерелом зростання вартості, тобто створення додаткової вартості, є праця найманих робітників: авансована капіталістом вартість зростає тому, що наймані працівники працюють більше часу, ніж потрібно на відтворення еквіваленту вартості їхньої робочої сили.

Робочий день поділяється на дві частини (рис. 12.1). Одну частину робочого дня становить час, протягом якого працівник виготовляє еквівалент вартості робочої сили (**необхідний робочий час**), а праця, що витрачається протягом цього часу, називається **необхідною працею**. Другу частину робочого дня становить **додатковий робочий час**, тобто робочий час, що продовжений за межі необхідного робочого часу, а праця, що витрачається протягом цього часу, називається **додатковою працею**. Саме вона створює додатковий продукт.

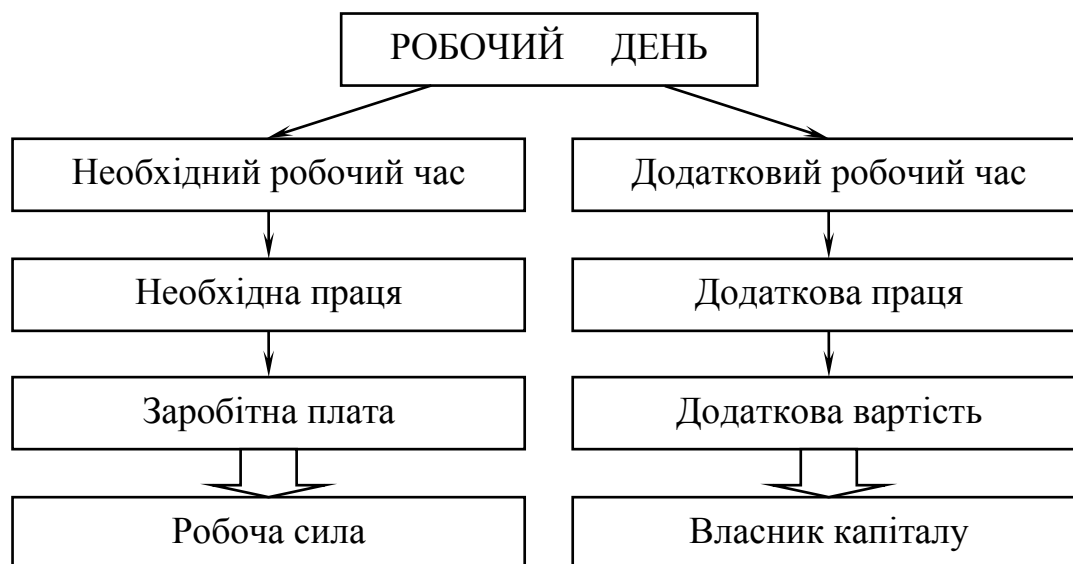


Рисунок 12.1 – Джерела утворення додаткової вартості відповідно до теорії К. Маркса

**Додатковий продукт** – це частка суспільного продукту, що створюється безпосередніми виробниками понад величину необхідного продукту.

У процесі створення додаткової вартості окремі складові капіталу відіграють різну роль. Так, у вартість вироблених товарів входить уся вартість сировини, допоміжних матеріалів, електроенергії тощо (спожитих предметів праці), та деяка частина вартості виробничого приміщення, машин, устаткування тощо (спожитих засобів праці). Величина їхньої вартості у процесі виробництва не змінюється: скільки коштують елементи капіталу, що споживаються у процесі виробництва, стільки ж вартості переноситься на товар, що виробляється. Ці елементи є постійним капіталом. Тому **постійний капітал** – це та частина капіталу, яка авансується на купівлю засобів виробництва і в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості (позначають літерою С (лат. constant – постійний)).

Частина капіталу, яка авансується на купівлю робочої сили, змінює свою величину: куплена робоча сила, перетворюючись у процесі виробництва на живу працю, створює вартість більшої величини, ніж має сама.

**Змінний капітал** – частина капіталу, яка авансується на купівлю робочої сили, і у процесі виробництва змінює величину своєї вартості (позначають літерою V (лат. varians – що змінюється)).

Теоретичний зміст поділу капіталу на постійний і змінний полягає у виявленні тієї частини капіталу, функцією якої є створення додаткової вартості. Позначивши додаткову вартість буквою m (нім. Mehrwert – додаткова вартість), отримуємо структуру вартості виробленого товару:

$$W = C + V + m, \quad (12.1)$$

де W – вартість товару.

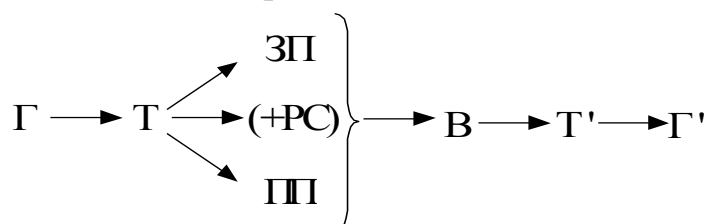
Таким чином, поділ капіталу на постійний і змінний здійснено відповідно до функціональної ролі цих факторів виробництва у створенні додаткової вар-

тості.

Повну, завершену характеристику капіталу можна отримати, розглянувши його в русі, оскільки капітал являє собою рух самозростаючої вартості в просторі та часі, що є третім сутнісним визначенням капіталу.

Капітал підприємства перебуває у постійному русі. Придбавши через купівлю-продаж засоби та предмети праці і здійснивши набір робочої сили, підприємство організовує процес виробництва, випуск продукції. Після її реалізації йому повертаються авансовані грошові ресурси. Гроші, отримані у ході реалізації продукції, знову спрямовуються на заміщення використаних засобів виробництва, а також на оплату праці. Потім увесь процес повторюється знову.

Послідовну зміну функціональних форм капіталу промислового підприємства можна виразити моделлю (рис. 12.2):



Г – гроші авансовані; Т – товар (фактори виробництва); РС – робоча сила;  
 ЗП – засоби праці; ПП – предмети праці; В – виробництво;  
 Т' – товар (готова продукція); Г' – гроші від реалізації готової продукції

Рисунок 12.2 – Модель кругообороту промислового капіталу

I стадія кругообороту промислового капіталу здійснюється у сфері обігу і починається з грошової форми капіталу (Г). Змістом цієї стадії є відносини купівлі промисловим капіталістом товарів (Т), засобів виробництва (ЗВ) і робочої сили (РС), тобто перетворення грошової форми капіталу в продуктивну форму, здатну створити додаткову вартість.

II стадією кругообороту капіталу є виробництво товарів і додаткової вартості. На цій стадії капітал з продуктивної форми перетворюється на товарний капітал (Т'), тобто набуває товарної форми.

Товарний капітал (Т') є особливою функціональною формою існування збільшеної вартості в процесі виробництва.

III стадія кругообороту капіталу знову здійснюється у сфері обігу. На цій стадії (Т' – Г') реалізуються вироблені товари і втілена в них додаткова вартість, а товарний капітал набуває початкової – грошової форми, що означає завершення кругообороту капіталу.

Промисловий капітал одночасно перебуває в усіх трьох функціонально особливих формах, тобто одна його частина функціонує у формі грошей, друга – у формі засобів виробництва і робочої сили, а третя – у формі готових товарів. Грошовий, продуктивний і товарний капітал – це не самостійні види, а функціонально особливі форми одного й того самого промислового капіталу.

**Кругооборот капіталу** – рух самозростаючої вартості, в процесі якого капітал послідовно набуває і позбувається трьох форм – грошової, продуктивної та товарної і проходить три стадії – обігу, виробництва і знов обігу та відбу-

вається самозростання вартості – виробництво і реалізація засобів вартості.

Кругообіг промислового капіталу, узятий як процес, що періодично і безперервно повторюється, називається оборотом капіталу.

**Оборот капіталу** – безперервно повторюваний кругооборот капіталу від моменту авансування капіталу до моменту його повернення капіталісту в тій самій формі.

Різні елементи продуктивного капіталу по-різному переносять свою вартість на продукт. Залежно від способу такого перенесення продуктивний капітал поділяється на основний і оборотний, тобто в основі поділу капіталу на основний та оборотний лежать відмінності у способі обороту вартості різними елементами продуктивного капіталу: ті з них, що повертаються до власника у грошовій формі частинами упродовж багатьох кругооборотів, належать до основного капіталу, а ті, що повертаються повністю після кожного кругообороту, – до оборотного.

**Основний капітал** – елементи продуктивного капіталу (будівлі, споруди, машини, обладнання), вартість яких переноситься на товари поступово та повертається у грошовій формі частинами, в міру їх споживання та зношування.

Процес поетапного перенесення вартості основного капіталу на вартість готової продукції називають **амортизацією**. Амортизація потрібна для поновлення різних елементів основного капіталу після їх фізичного і морального зношування.

**Фізичний знос** – це погіршення техніко-експлуатаційних характеристик основних засобів у результаті їх виробничого споживання та під впливом природного середовища.

Фізичне зношування основного капіталу виявляється у тому, що машини та обладнання псуються, виходять з ладу, а виробничі споруди та приміщення – руйнуються, в результаті чого їхні технічні характеристики знижуються або їх підтримання у первинному стані вимагає підвищення експлуатаційних витрат.

**Моральним зносом** основного капіталу є знецінення функціонуючих засобів праці або припинення їх використання внаслідок появи дешевших чи продуктивніших машин та обладнання. Моральне зношування основного капіталу є наслідком підвищення продуктивності праці, науково-технічного прогресу.

**Оборотний капітал** – елементи продуктивного капіталу (сировина, паливо, електроенергія, допоміжні матеріали тощо), які повністю споживаються в одному циклі виробництва і вартість яких повністю переноситься на продукт у межах одного кругообороту капіталу. До оборотного належить і та частина капіталу, що авансується на купівлю робочої сили.

Наслідком самозростання вартості в процесі кругообороту і обороту капіталу є **накопичення капіталу**.

### 12.3 Витрати підприємства

Для досягнення своєї основної мети – максимізації прибутку – підприємство має понести певну суму витрат. Ці витрати спрямовуються на формування і використання усіх видів ресурсів.

**Витрати** – вартісна оцінка витрат економічних ресурсів, здійснених підп-

риємцями задля виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт.

Підприємець завжди зацікавлений в тому, щоб обсяг виробництва мати максимальний, а витрати при цьому щоб були мінімальними.

Поняття витрат в економічній науці базується на обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання, оскільки вибір певного варіанта виробництва зумовлює втрату вигод використання відповідних ресурсів найкращим із можливих способів. У зв'язку з цим дійсні витрати поділяються на зовнішні та внутрішні.

**Зовнішні (явні)** – це витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками фірми (грошові витрати на придбання сировини, палива, обладнання, трудових та транспортних послуг тощо).

**Внутрішні (неявні)** – це витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів. Оскільки фірма могла б використовувати свої ресурси в інших сферах діяльності, необхідно підрахувати можливі втрати. Тому неявні витрати включають:

– “втрачену” заробітну плату, яку міг би отримати підприємець як найманий працівник за своїм фахом;

– “втрачену” орендну плату, якби підприємець здав в оренду свої виробничі приміщення;

– “втрачений” відсоток на суму грошей, яку підприємець міг би покласти в банк замість інвестування у виробництво;

– нормальний прибуток як доход, достатній для того, щоб підприємець залишався в даній галузі.

Виокремлення явних та неявних витрат відображає два підходи до розуміння природи витрат підприємства – бухгалтерський та економічний.

Бухгалтерський підхід передбачає врахування зовнішніх витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунку. Ці витрати відображаються у бухгалтерському звіті і називаються **бухгалтерськими витратами**.

Економічний підхід передбачає врахування внутрішніх і зовнішніх витрат, тобто крім реальних бухгалтерських витрат, включають неявні витрати підприємства, його власника у вигляді використовуваних землі, приміщень, інших власних активів, на які він формально не несе грошових витрат. Ці витрати називаються **економічними витратами**.

Таким чином, економічні витрати підприємства “перевищують” бухгалтерські на величину неявних (їх часто називають “внутрішніми”) витрат.

У процесі своєї діяльності (при виготовленні продукції, виконанні робіт, наданні послуг) підприємство несе витрати, пов'язані з даною діяльністю. Частина з них є циклічними і повторюваними (витрати на сировину і матеріали, заробітна плата основних робочих, витрати на електроенергію, воду, тепло для технологічних потреб та ін.), а інші мають місце постійно і незалежно від виробництва (амортизація, орендна плата, витрати на утримання управлінського персоналу, відсотки за користування кредитом тощо). Тому за ступенем впливу обсягу виробництва на величину витрат розрізняють постійні та змінні витрати.

**Постійні витрати ( $V_{\text{пост}}$ )** – це витрати, величина яких не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах. Лише при істотних змінах об-

сягу виробництва, наслідком яких є зміни виробничої і організаційної структури підприємства, стрибкоподібно змінюється величина постійних витрат, після чого вона залишається постійною.

До постійних належать витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління. На практиці до групи постійних відносять також витрати, які неістотно змінюються внаслідок зміни обсягу виробництва, тому їх називають умовно-постійними.

**Змінні витрати ( $V_{зм}$ )** – це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. В свою чергу їх можна розділити на пропорційні і непропорційні.

Пропорційні витрати прямо пропорційні обсягу виробництва. До пропорційних належать переважно витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, відрядну зарплату робітників.

Непропорційні витрати поділяються на прогресуючі та регресуючі. Прогресуючі витрати зростають більшою мірою, ніж обсяг виробництва. Вони виникають тоді, коли збільшення обсягу виробництва вимагає більших витрат на одиницю продукції. Це, наприклад, витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткові рекламні та торгові витрати тощо. Регресуючі витрати зростають менше, ніж обсяг виробництва. До них належить широке коло витрат на експлуатацію машин і устаткування, його ремонт, інструмент тощо.

Загальні витрати являють собою суму постійних та змінних витрат:

$$V_{заг.} = V_{пост.} + V_{зм.}, \quad (12.2)$$

де  $V_{заг.}$  – загальні витрати на весь обсяг виробництва;

$V_{пост.}$  – постійні витрати;

$V_{зм.}$  – змінні витрати.

Найпростіша графічна модель розглядає динаміку витрат за умови, що змінні витрати носять пропорційний характер (рис. 12.3, а).

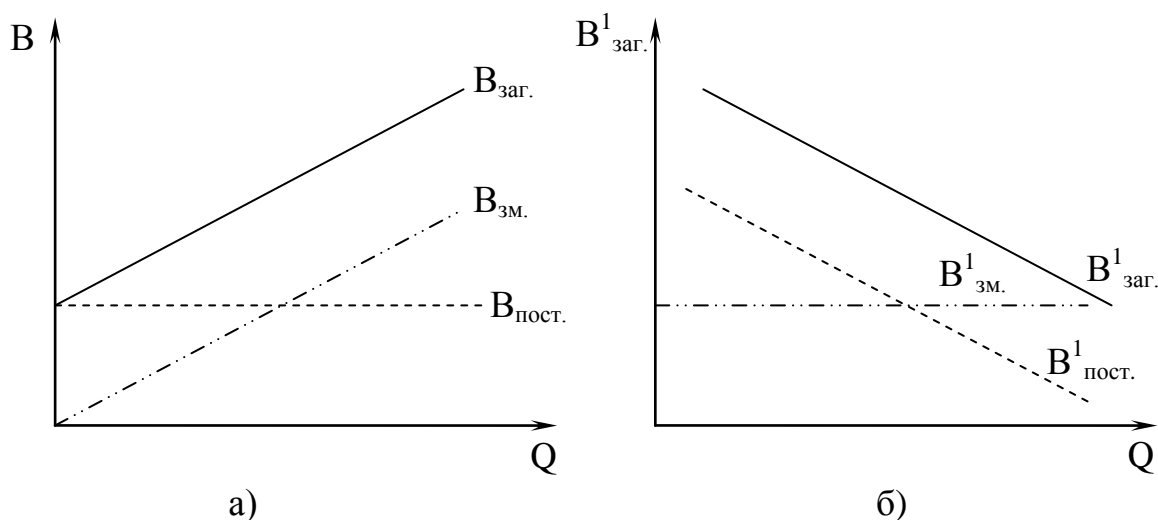


Рисунок 12.3 – Взаємозв'язок загальних і середніх витрат та обсягу виробництва

Витрати виробництва аналізується також з використанням середніх пока-

зників. Середні витрати характеризують рівень витрат на одиницю продукції.

**Середні загальні витрати** ( $V_{\text{заг.}}^1$ ) – показують розмір загальних витрат, що приходяться на одиницю продукції. Тобто даний показник характеризує вартість виробництва одиниці продукції, або собівартість:

$$V_{\text{заг.}}^1 = \frac{V_{\text{заг.}}}{Q}, \quad (12.3)$$

де  $Q$  – обсяг продукції.

Відповідно визначаються показники середніх змінних витрат ( $V_{\text{зм.}}^1$ ) і середніх постійних витрат ( $V_{\text{пост.}}^1$ ). **Середні змінні витрати** показують розмір змінних витрат, що приходяться на одиницю продукції:

$$V_{\text{зм.}}^1 = \frac{V_{\text{зм.}}}{Q}. \quad (12.4)$$

**Середні постійні витрати** показують розмір постійних витрат, що приходяться на одиницю продукції:

$$V_{\text{пост.}}^1 = \frac{V_{\text{пост.}}}{Q}. \quad (12.5)$$

Між середніми показниками існує зв'язок:

$$V_{\text{заг.}}^1 = V_{\text{пост.}}^1 + V_{\text{зм.}}^1 \cdot Q. \quad (12.6)$$

Таким чином взаємозв'язок між окремими видами витрат можна виразити і у наступному вигляді:

$$V_{\text{заг.}} = V_{\text{пост.}} + V_{\text{зм.}}^1 \cdot Q. \quad (12.7)$$

Оскільки загальна сума постійних витрат є фіксованою для всіх обсягів виробництва, то абсолютна її величина не змінюється зі зростанням обсягів виробництва продукції, проте на одиницю продукції постійні витрати змінюються обернено пропорційно зростанню обсягу виробництва (зростання випуску продукції у 5 разів призведе до зменшення постійних витрат на одиницю продукції у 5 разів). Змінні витрати у загальних витратах всього випуску зростають прямо пропорційно обсягу виробництва, тобто в собівартості одиниці продукції вони становлять постійну величину. Цю залежність можна виразити формулою:

$$V_{\text{заг.}}^1 = \frac{V_{\text{заг.}}}{Q} = \frac{V_{\text{пост.}}}{Q} + \frac{V_{\text{зм.}}^1 \cdot Q}{Q} = \frac{V_{\text{пост.}}}{Q} + V_{\text{зм.}}^1, \quad (12.8)$$

де  $V_{\text{заг.}}^1$  – середні загальні витрати, тобто собівартість одиниці продукції.

Залежність суми витрат від обсягу виробництва показано на рис. 12.3, а). На рисунку видно, що зі збільшенням обсягу виробництва зростає сума змінних витрат, а зі зменшенням виробництва їхній рівень зменшується, наближаючись до лінії постійних витрат.

Інше явище бачимо на рис. 12.3, б), де відображено залежність собіварто-



сті одиниці продукції (середніх загальних витрат) від обсягу виробництва: для кожного обсягу відкладено рівні змінних витрат на одиницю продукції, а потім рівні постійних витрат, зі зростанням обсягу продукції собівартість одиниці зменшується.

#### 12.4 Доход та прибуток підприємства

Останнім етапом кругообігу капіталу промислового підприємства є надходження до нього певної суми коштів, котрі прийнято називати доходом підприємства.

**Доходи підприємства** – це збільшення економічних вигод у результаті надходження грошових коштів, іншого майна та (або) погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу.

Доходи, отримані підприємством від продажу своєї продукції на ринку називають виручкою.

**Загальна виручка (TR)** – сума грошей, яку отримує підприємство після продажу своєї продукції на ринку, вона дорівнює добутку обсягу проданого товару (Q) і ціни (Ц), за якою реалізовано товар:

$$TR = Ц \cdot Q, \quad (12.9)$$

де TR (Д) – виручка, доход від реалізації продукції;

Q – обсяг продукції у натуральному виразі;

Ц – ціна одиниці продукції.

Основним результатом діяльності підприємства є прибуток.

**Прибуток** – це різниця між грошовими надходженнями і грошовими видатками, тобто сума, на яку доход підприємства перевищує його витрати:

$$Pr = TR - B_{\text{заг.}}, \quad (12.10)$$

де Pr – прибуток підприємства.

Протилежна величина (при перевищенні витрат над доходом) називається **збитком** (рис. 12.4). Якщо доходи рівні витратам, то говорять, що підприємство має нульовий прибуток, або є беззбитковим.

Існує поняття бухгалтерського, економічного і нормального прибутку, що різняться способом врахування витрат та їх поділом на явні та неявні.

Під **бухгалтерським прибутком** розуміють різницю між валовим доходом і бухгалтерськими (явними) витратами. Розрахований таким чином прибуток перевищує його реальну величину на суму вартості витрат власних ресурсів підприємств (неявних витрат), використаних у своєму виробництві. Їх розміри можуть бути значними, а їх нарахування може значно впливати на рішення, що приймаються, про доцільність діяльності у даній галузі виробництва. Якщо одержаний прибуток не відшкодовує неявні витрати, то підприємець має вийти з бізнесу, передати свої ресурси і послуги іншому підприємцю. Тому кожне підприємство повинно досягти такого рівня прибутку від виробничо-господарської діяльності, який був би більшим за його економічні витрати.

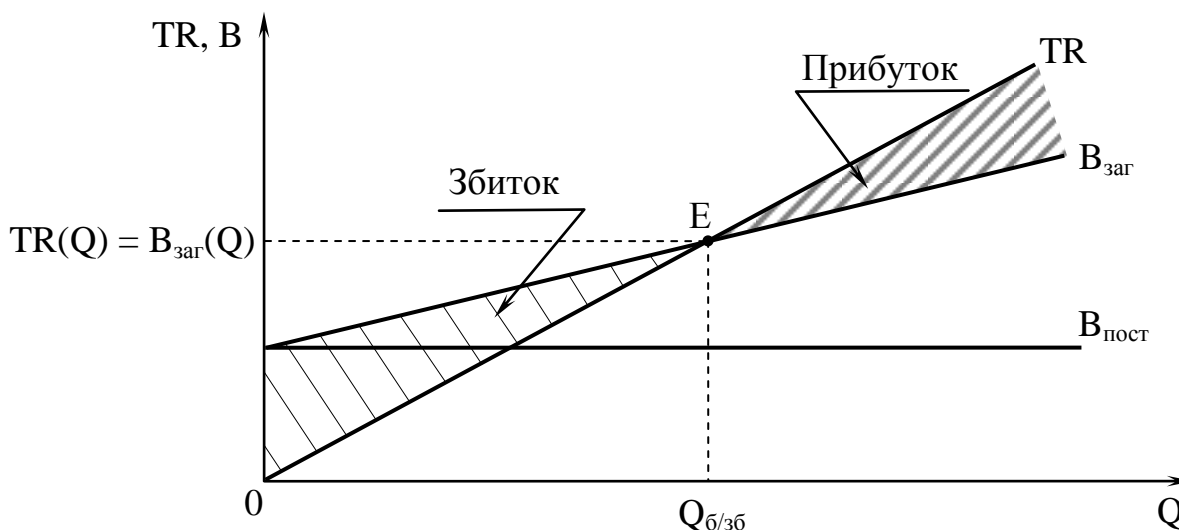


Рисунок 12.4 – Графічна інтерпретація формування прибутку підприємства

**Чистий економічний прибуток** підприємства залишається після відрахування з валового доходу величини економічних витрат. Таким чином, підприємство отримує економічний прибуток, коли його валовий дохід перевищує суму бухгалтерських і неявних витрат.

У випадку, коли валовий дохід рівний економічним витратам, тобто економічний прибуток рівний нулю, підприємство отримує **нормальний прибуток**. Це неявні витрати, обумовлені використанням власних ресурсів підприємства, тобто прибутки, які могли б одержати власники, вклавши свої ресурси у кращий із всіх інших альтернативних варіантів виробництва.

Якщо вважати, що одержання максимального прибутку є основним мотивом діяльності виробника, тоді стане зрозумілим, що будь-яке підприємство буде чутливе до одержання прибутку конкурентами. Всі виробники на ринку досконалої конкуренції купують ресурси за незалежними від них цінами, тому кожен з них буде платити однакову суму за однакову кількість будь-якого закупленого ресурсу. Отже, явні витрати втрачених можливостей всіх підприємств галузі на одиницю продукції будуть однаковими. Це положення буде справедливим і для неявних витрат. Бажання кожного виробника не допустити переваг конкурентів приведуть галузь до стану, коли жодне з підприємств не має односторонніх переваг. Коли одне з підприємств удосконалює технологію і за рахунок цього знижує витрати на одиницю продукції, це є сигналом для інших про можливість більш вигідного альтернативного використання ресурсів, що застосовує виробник, і змушує їх також удосконалювати технологію. У цьому разі віддача від всіх ресурсів, у тому числі і від підприємницьких здібностей, на будь-якому з підприємств однакова, а економічний прибуток всіх підприємств галузі дорівнює нулю. Нульовий прибуток означає, що у будь-кого з виробників відсутні мотиви до пошуку інших, більш вигідних альтернативних способів застосування ресурсів, в тому числі і своїх підприємницьких здібностей, а витрати втрачених можливостей використання всіх ресурсів є однаковими на кожному підприємстві.

Коли економічний прибуток будь-якого з підприємств галузі дорівнює нулю, кожне з них одержує нормальний прибуток. Якщо виробник одержує нормальний прибуток, він буде залишатися в галузі. Отже **нормальний прибуток** – це та плата, яка утримує виробника у галузі.

Абсолютне значення прибутку як показника, що характеризує діяльність підприємства, недостатнє для визначення ефективності виробництва, тому важливо розрахунок доповнювати відносними характеристиками прибутковості, котрі називають рентабельністю.

**Рентабельність** – це узагальнюючий показник ефективності підприємства, що характеризує його прибутковість щодо певної бази. Рентабельність має ряд модифікацій, найпоширенішими є:

– **рентабельність виробництва** ( $R_{\text{вир.}}$ ) – характеризує загальний рівень прибутковості виробництва даного підприємства:

$$R_{\text{вир.}} = \frac{Pr}{B_{\text{заг}}} \cdot 100\% , \quad (12.11)$$

де  $B_{\text{заг}}$  – загальні витрати підприємства, грн.

$Pr$  – прибуток підприємства, грн.

– **рентабельність капіталу або норма прибутку** ( $R_{\text{кап.}}$ ) – показує ефективність використання активів, створених за рахунок вкладеного капіталу:

$$R_{\text{кап.}} = \frac{Pr}{K_{\text{вкл.}}} \cdot 100\% , \quad (12.12)$$

де  $K_{\text{вкл.}}$  – вкладений капітал.

Норма прибутку свідчить про ступінь прибутковості капіталу в конкретній сфері функціонування.

У ринковій економіці прибуток виконує такі **функції**:

– стимулюючу (прибуток стимулює підприємця займатися підприємницькою діяльністю);

– інноваційну (стимулює пошук нових, нетрадиційних рішень в умовах конкурентної боротьби);

– розвитку виробництва і технологій (прибуток – джерело відновлення ресурсів і розміщення виробництва);

– перерозподільну (ресурси “направляються” в ту галузь, де норма прибутку вища);

– фіскальну (податок з прибутку – це доходна частина бюджету).

### Ключові терміни і поняття

Підприємство, капітал, додатковий продукт, постійний капітал, змінний капітал, кругооборот капіталу, оборот капіталу, основний капітал, амортизація, фізичне зношування, моральне зношування, оборотний капітал, витрати виробництва, зовнішні (явні) витрати, внутрішні (неявні) витрати, бухгалтерські витрати, економічні витрати, постійні витрати, змінні витрати, середні загальні витрати, собівартість, виручка, прибуток, бухгалтерський прибуток, чистий економічний прибуток, нормальний прибуток, рентабельність, норма прибутку.

## ТЕМА 13

### Економічне зростання та відтворення

13.1. Сутність відтворення та його форми.

13.2. Економічне зростання: сутність, типи і фактори.

#### 13.1 Сутність відтворення та його форми

Процес суспільного виробництва, як основа забезпечення існування людини, має постійно відновлюватися, тобто забезпечувати відтворення національного продукту, робочої сили, капіталу, природних ресурсів, виробничих відносин. Таке уявлення є доволі умовним, в реальній дійсності ж вони існують в єдності і взаємодії.

**Відтворення національного продукту** – безперервне відновлення витрачених обсягів продукції, товарів і послуг шляхом їх подальшого виробництва. Відтворення матеріальних і духовних благ необхідне в будь-якому суспільстві, тому що людям необхідно постійно і безперервно задовольняти свої потреби.

**Відтворення робочої сили** – безперервне відновлення і підтримання фізичних сил і здібностей людей до праці. Особливість відтворення робочої сили полягає в тому, що людина відтворює себе не тільки стосовно своїх фізичних та інтелектуальних здібностей, але і як працівник певної якості кваліфікації) або типу (фаху). Економічний розвиток в країні визначає потреби відтворення певної кількості робочої сили, рівня її освіти і кваліфікації. Для відтворення відповідної необхідної робочої сили суспільство повинно створювати умови для відшкодування витрат, пов'язаних з народженням, фізичним і культурним розвитком людей, їхньою освітньою і професійною підготовкою. На процес відтворення робочої сили впливає низка чинників, серед них – рівень економічного розвитку країни, культурні традиції, тривалість життя тощо.

**Відтворення (обіг) капіталу** – безперервне відновлення (обіг) засобів виробництва, що використовуються у виробництві товарів і послуг, та доставка їх до кінцевого споживача. Воно передбачає постійне створення більш якісних і досконаліх машин, обладнання, механізмів, інструментів, програмного забезпечення тощо.

**Відтворення природних ресурсів** – це безперервне їх витрачання і відновлення. Природні ресурси є вичерпними, якщо їх постійно витрачати; тому для забезпечення процесу відтворення необхідно: бережливо і раціонально використовувати все те, що дає нам природа (зокрема, стосовно невідтворюваних природних ресурсів); там, де ще можливо, відроджувати їх (поновлювати і підвищувати природну родючість землі, висаджувати ліси, відтворювати запаси водоймищ); максимально використовувати вторинну сировину, інші відходи виробництва та знешкоджувати їхній негативний вплив на природу і здоров'я людей (застосовувати безвідходні технології); всілякими способами підтримувати екологічну чистоту виробництва і природокористування.

**Відтворення виробничих відносин** – безперервне відновлення певних економічних відносин, в які постійно вступають люди. Вони визначаються відносинами власності, особливістю поділу, кооперації і комбінування суспільної

праці тощо, які утворюють соціально необхідне повторення виробництва.

Відтворення виробничих відносин полягає в їхньому вдосконаленні, що проявляється як:

- розширення товарно-грошових відносин на основі розвитку різноманітних форм власності;
- удосконалення економічних методів управління;
- розвиток кооперації в усіх галузях економіки.

Удосконалення виробничих відносин сприяє прискоренню процесу відтворення елементів всієї економічної системи.

Особлива роль в умовах постіндустріального суспільства належить відтворенню інформації на основі використання найновіших досягнень НТП, серед яких особливе місце займає мережа Інтернет.

Таким чином, процеси відтворення в ринкових умовах відбуваються як на макро-, так і на мікрорівні, є взаємозумовленими та взаємопов'язаними.

**Процес суспільного відтворення** – це постійне і безперервне відновлення результату суспільного виробництва – продукту, а також робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів, інформації, форм та методів організації праці.

Процес відтворення потребує дотримання певних кількісних та якісних співвідношень між усіма елементами економічної системи. Тому, залежно від результатів процесу відтворення, розрізняють просте, розширене і звужене відтворення (рис. 13.1).

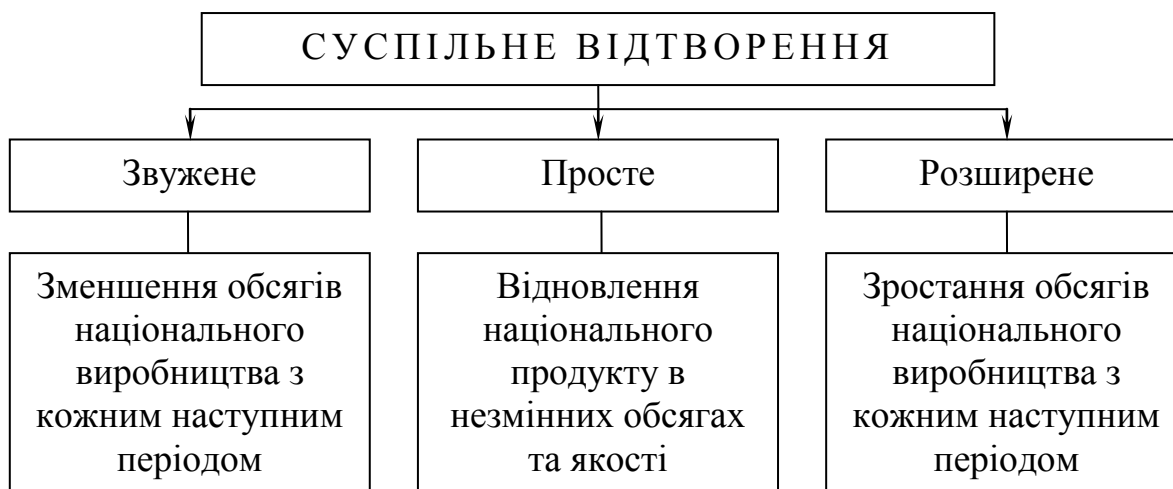


Рисунок 13.1 – Форми суспільного відтворення

При **простому відтворенні** в кожному наступному циклі відбувається відновлення суспільного продукту в незмінних обсягах і такої самої якості. **Розширене відтворення** передбачає, що виробництво відновлюється у зростаючих масштабах. **Звужене відтворення** характеризується повторенням суспільного виробництва в обсягах, що є меншими, ніж у попередньому періоді.

Результати суспільного відтворення відображає ціла низка показників. Основними з них є валовий внутрішній продукт, чистий внутрішній продукт,

національний дохід, національне багатство тощо.

Про результати розширеного відтворення економічного потенціалу певної країни найповніше уявлення дає національне багатство.

**Національне багатство** – це сукупність створених та нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, розвіданих природних ресурсів, досягнутого рівня освіти людей, їхнього досвіду, майстерності, творчих здібностей, які призначені для розширеного відтворення з метою підвищення добробуту нації.

### 13.2 Економічне зростання: сутність, типи і фактори

Економічне зростання є однією з основних цілей суспільства, оскільки забезпечує можливість поліпшення добробуту громадян і вирішення соціально-економічних проблем.

Під **економічним зростанням** розуміють розвиток національної економіки протягом певного періоду, котрий вимірюється абсолютним приростом чи темпами приросту валового внутрішнього продукту, валового національного продукту і національного доходу в цілому або темпами приросту цих показників у розрахунку на душу населення.

Економічне зростання є основним показником розвитку і добробуту будь-якої країни, однією з головних економічних цілей, досягнення якої зумовлене необхідністю випереджаючого зростання національного доходу в порівнянні із зростанням чисельності населення для підвищення рівня життя в країні.

Головна мета економічного зростання – зростання добробуту та збільшення національного багатства.

**Чинниками економічного зростання** є виробничі ресурси, що створюють у певному співвідношенні органічну єдність.

Незаперечним є фундаментальне положення про те, що капітал, праця і земля – універсальні, фундаментальні фактори виробництва та його зростання. Економічна динаміка певних країн і регіонів визначається реальним змістом, матеріальним наповненням цих факторів, тобто рівнем науково-технічного розвитку, якістю людського капіталу, родючістю землі тощо. Економічна історія засвідчує залежність глобального господарського поступу від двох головних чинників: зростання населення; технічних і технологічних змін. При цьому технічні й технологічні відкриття визначають своєрідну верхню межу економічних досягнень.

До класичних чинників – праця, земля та капітал, відомих ще за часів Ж.Б. Сея, сьогодні додають ще два: підприємницькі здібності та НТП.

Підприємницькі здібності як чинник економічного зростання виділив Й. Шумпетер, називаючи їх джерелом нестандартних рішень, які забезпечують своєчасну, враховуючи вимоги ринку, реструктуризацію виробництва, корекцію його масштабів, що загалом прискорює економічне зростання.

НТП збільшує можливості виробництва нових товарів, покращує якість уже освоєної продукції, дає змогу вирішити багато виробничих проблем, що стримують економічне зростання.

Економічне зростання на базі НТП вимагає збільшення розмірів авансо-

ваного капіталу, що розцінюється бізнесом як підвищення підприємницьких ризиків завдяки більшому терміну окупності капіталу. Економічне зростання в результаті впровадження досягнень НТП значно підвищило рівень добробуту населення розвинених країн. Тому розвиток сучасного ринкового господарства характеризується переходом до економічного зростання нової якості.

**Нова якість економічного зростання** невід’ємна від економічного розвитку та пов’язана:

- із запровадженням НТП;
- підвищенням якості товарів і послуг, що продукуються;
- сталим економічним розвитком, збалансованим з екологічними вимогами збереження довкілля;
- посиленням соціальної спрямованості економічного розвитку, що проявляється зростанням соціальної інфраструктури, покращенням умов праці, збільшенням інвестицій у людський капітал, забезпеченням повної зайнятості працездатного населення тощо.

Економічне зростання означає:

- 1) збільшення реального ВВП (ЧВП або НД) в абсолютних вимірниках за певний проміжок часу;
- 2) збільшення реального ВВП (ЧВП або НД) у розрахунку на душу населення;
- 3) збільшення реального ВВП (ЧВП або НД) у розрахунку на одного зайнятого.

Незалежно від того, яке з наведених визначень обране для аналізу, економічне зростання завжди вимірюється **річними темпами приросту (зростання)** за формулою:

$$T = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\%, \quad (13.1)$$

де  $y_1$  та  $y_0$  – відповідно, реальний ВВП (ЧВП або НД) у поточному та базисному роках.

Важливо також підкреслити, що в теорії і моделях економічного зростання не враховується відмінність між показниками ВВП, ЧВП, НД: вони об’єднуються однією категорією “випуск” або “дохід” і позначаються загальноприйнятим символом “у”.

Показники абсолютного приросту використовуються в більшості випадків для оцінювання темпів зростання економічного потенціалу країни; приріст на душу населення – для аналізу динаміки добробуту населення країни та порівняння рівнів життя в різних країнах.

Існує дві складові економічного зростання: екстенсивна та інтенсивна (рис. 13.2).



Рисунок 13.2 – Типи і фактори економічного зростання

**Екстенсивний тип економічного зростання** (тип розширеного відтворення) досягається завдяки кількісному приросту факторів виробництва за їхнього незмінного технічного рівня. В таких умовах обсяг національного продукту зростає за рахунок кількісного збільшення обсягів праці (чисельності працівників, збільшення тривалості робочого часу), залучення у виробництво нових джерел сировини, палива, енергії, використання додаткових земельних площ (при незмінній віддачі природних ресурсів), а також на основі незмінної ефективності використання засобів праці. Можливості екстенсивного типу відтворення обмежені, що пов'язано з обмеженістю економічних ресурсів.

**Інтенсивний тип економічного зростання** (тип розширеного відтворення) характеризується зростанням обсягу ВВП за рахунок удосконалення факторів виробництва та їх ефективного використання. Зазначений тип економічного зростання здійснюється на базі технічного і технологічного вдосконалення виробництва, якісних змін у кваліфікації робочої сили, економії природних ресурсів тощо.

Однак сучасна економічна практика не знає екстенсивного чи інтенсивного типів економічного зростання у чистому вигляді. Екстенсивне та інтенсивне економічне зростання взаємодіють у процесі господарського розвитку. Якщо частка ВВП, отримана за рахунок інтенсивних чинників зростання, перевищує 50%, то для економіки характерне переважно інтенсивне зростання, якщо менша 50% – переважно екстенсивне. Таким чином, такі типи зростання співіснують, утворюючи змішаний, або реальний тип економічного зростання.

Будь-який вид економічного зростання вимагає додаткових інвестицій.



Можливість реалізації інвестиційного процесу є головною передумовою економічного зростання, що вимагає забезпечення таких об'єктивних умов:

- нагромадження достатнього рівня заощаджень населення;
- існування розвинутого фінансового ринку, що запобігає осіданню заощаджень у населення і натомість вводить їх у інвестиційний процес;
- висока норма прибутку інвестицій, що покриває збитки, пов'язані з високими ризиками, невідворотні за інтенсивного економічного зростання.

Раціональне розміщення інвестицій і підвищення їхньої ефективності прискорюють економічне зростання.

**Факторами економічного зростання** називають явища та процеси, які впливають на обсяги реального виробництва і якість продукції.

Фактори економічного зростання можна розділити на чотири основні групи:

1) фактори пропозиції – це фактори, що обумовлюють фізичну здатність економіки до зростання, тобто вони визначають можливості фізичного збільшення обсягів продукції. До них належать: кількість і якість природних ресурсів; кількість і якість трудових ресурсів; обсяг капіталу країни; технології;

2) фактори попиту виявляються в тому, що макроекономічне середовище має забезпечувати такий рівень сукупних витрат, за якого наявні ресурси використовуються повністю. Наприклад, такі фактори попиту, як високі податкові й відсоткові ставки, низький рівень інвестиційних витрат тощо, сповільнюють економічне зростання, оскільки не забезпечують повного використання ресурсів;

3) фактори ефективності полягають у тому, що стабільне економічне зростання передбачає не тільки повне використання ресурсів, але і досягнення оптимальної структури виробництва. Іншими словами, країна має використати ресурси у найекономічніший спосіб (виробнича ефективність) і виробляти з них найцінніші для суспільства товари і послуги (розподільна ефективність);

4) інституціональні та соціокультурні фактори – це сприятлива політична, соціальна і культурна атмосфера, що склалася в конкретній країні.

За способом впливу на економічне зростання всі фактори можна поділити на прямі й непрямі.

Прямі фактори безпосередньо впливають на економічне зростання: удосконалення технології та організації виробництва; збільшення кількості та поліпшення якості природних ресурсів; зростання чисельності й професіоналізму трудових ресурсів; збільшення обсягу і поліпшення якісного складу основного капіталу; розвиток підприємництва. Непрямі фактори впливають на можливість реалізації потенціалу прямих факторів: рівень цін на виробничі ресурси; рівень податків; норма позичкового процента; ступінь монополізації ринку.

Важливість економічного зростання та одночасного вирішення господарських і соціальних проблем зумовлює необхідність розробки політики, що передбачає:

- сприяння найповнішому використанню ресурсів, визначення та розвиток його прогресивних напрямів;
- запобігання відхиленням від загальної економічної рівноваги та внесення в господарські процеси більш сталих тенденцій;
- оздоровлення національної економіки в умовах економічної нестабіль-

ності;

– застосування обмежень екологічного та соціального характеру в тому випадку, коли економічне зростання шкодить суспільним інтересам.

Держава активізує економічне зростання за кількома **напрями**:

- впливом на сукупний попит;
- сприянням зростанню пропозиції;
- сприянням розвитку фундаментальних наукових досліджень;
- застосуванням антициклічного регулювання та спеціальних програм.

Політика стимулювання сукупного попиту передбачає збільшення місткості ринку шляхом збільшення державних закупівель, замовлень господарським структурам, повнішого виконання соціальних зобов'язань. Це характерно для кейнсіанського підходу, який базується на тому, що відсутність економічного зростання пояснюється зменшенням платоспроможного попиту. Застосування зазначених методів може спричинити інфляцію, якщо економіка не характеризується високою еластичністю пропозиції. Якщо пропозиція з якихось причин не розширюється у разі зростання попиту, стимулювання попиту може зумовити розгортання інфляційної хвилі, здатної спричинити великі економічні та соціальні втрати для суспільства.

Стимулювання сукупного попиту за умов еластичної пропозиції в теорії соціально орієнтованої економіки передбачає використання відповідної соціальної політики. Соціальна орієнтація економічного зростання надає йому в довготерміновій перспективі необхідну сталість за рахунок гармонізації інтересів суспільства, згладжування соціальних конфліктів, що забезпечується зростанням доходів усіх верств населення. Зокрема, адекватна політика у сфері розподілу доходів регулює процес нагромадження заощаджень, що зумовлює формування інвестиційного процесу – основи економічного зростання.

Держава може сприяти інвестиційному процесу як основі зростання пропозиції товарів, зменшуючи витрати виробників за допомогою системи оподаткування, регулюючи податкові ставки та застосовуючи податкові пільги, використовуючи прискорену амортизацію тощо.

Вкладаючи кошти в науку та освіту, держава сприяє формуванню найважливіших передумов економічного зростання.

Важливий напрям політики економічного зростання – формування конкурентного середовища та протидія монополістичним тенденціям у господарському середовищі, що перешкоджають функціонуванню ринкових механізмів.

Стимулювання сукупного попиту і пропозиції, стабілізація економіки і подолання її нестійкості спрямовані на формування макроекономічних передумов для економічного зростання та встановлення сприятливого інвестиційного клімату.

Слід зазначити, що економічне зростання стає можливим лише тоді, коли в економіці країни формується додатковий продукт.

Суспільне виробництво складається з двох підрозділів:

- 1) виробництво засобів виробництва;
- 2) виробництво предметів споживання.

Це означає, що виготовлений суспільний продукт суспільство може вико-

ристати для особистого споживання та для розширення виробництва. Тому, за своїм натуральним змістом він складається з предметів споживання (матеріальних і духовних благ) і нагромадженої (тобто спрямованої на розширення виробництва) частини засобів виробництва. Можна виділити два крупних фонди: нагромадження і споживання. Відношення фонду нагромадження ( $\Phi_{\text{нагр}}$ ) до всього обсягу національного доходу називається **нормою нагромадження** ( $N_{\text{нагр}}$ ):

$$N_{\text{нагр}} = \frac{\Phi_{\text{нагр}}}{\text{НД}}. \quad (13.2)$$

За вартістю суспільний продукт включає: перенесену вартість (вартість засобів виробництва); необхідний продукт; додатковий продукт. **Необхідний продукт** – частина чистого продукту, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили в сфері виробництва (матеріального і нематеріального). Це – витрати на одяг, житло, задоволення культурних і соціальних потреб, на екологічні заходи. **Додатковий продукт** – це надлишок понад необхідний продукт. Він використовується для розширення виробництва, створення економічних основ для розвитку сфери нематеріального виробництва, повнішого задоволення духовних потреб суспільства. Відношення додаткового продукту ( $\Pi_{\text{д}}$ ) до необхідного ( $\Pi_{\text{н}}$ ) називається **нормою додаткового продукту** ( $N_{\text{дп}}$ ).

#### Ключові терміни і поняття

Процес суспільного відтворення, просте відтворення, звужене відтворення, розширене відтворення, економічне зростання, норма нагромадження, необхідний продукт, додатковий продукт, екстенсивний тип економічного зростання, інтенсивний тип економічного зростання.

## ТЕМА 14

### Світове господарство. Сучасні процеси глобалізації та інтеграції

14.1. Світове господарство: сутність, особливості формування, закономірності функціонування.

14.2. Зміст і основні характеристики глобалізації, її переваги та недоліки.

14.3. Сутність інтеграційних процесів. Основні етапи економічної інтеграції.

14.4. Шляхи розв'язання глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій.

#### 14.1 Світове господарство: сутність, особливості формування, закономірності функціонування

У кінці ХХ – на початку ХХІ ст. на нових основах створюється світовий міжнародний ринок. Перші “цеглинки” у фундамент споруди нової людської культури були закладені більш як 2 млн. років тому, коли люди стали створювати примітивні засоби виробництва. Вони жили у відокремлених одна від одної родинних общинах і всі економічні процеси здійснювалися в межах однієї господарської одиниці. Основи ширшого економічного спілкування між людьми були закладені приблизно 10 тис. років тому, коли зародився обмін товарами.

Після виникнення міжнародного поділу праці, спеціалізації і кооперації виробництва стали більш тісними і розповсюдженими господарські взаємозв'язки, які охоплювали не тільки окремі території і регіони, а й держави, які знаходилися за тисячі кілометрів одна від одної.

Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. в період зародження монополістичного капіталізму виникло й світове господарство. В загальному плані під **світовим господарством** розуміється сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними.

В основі наднаціональної економічної “системи” лежали об'єктивні причини. З розвитком великих акціонерних капіталів їм стало тісно в рамках внутрішнього ринку. В гонитві за новими прибутками акціонерний капітал спрямовував свої зусилля в економіку інших держав. Посилене вивезення капіталу і розширений міжнародний обмін привели до інтернаціоналізації економічних відносин, з'явилися економічні монополії та їхні різновиди. Вони поділили між собою світові ринку збуту товарів, джерела сировини і райони вкладання капіталів. Це було досягнуто виключно економічними шляхами: за допомогою міждержавних угод, шляхом оренди, концесій та інших напрямів взаємовигідного співробітництва. Такий поділ світового економічного простору розширив для великих капіталів можливість отримувати монопольний прибуток на території все більшого числа країн світу.

Але розвиток економічних відносин на цьому не зупинився. На зміну економічному поділу світового ринку приходять політико-адміністративне панування розвинутих держав над малорозвиненими країнами світу, в результаті чого великий капітал метрополій мав необмежену можливість господарювати на їхніх просторах і контролювати рівень їхнього розвитку. Так виникла **світо-**

### **ва капіталістична економіка.**

Основними факторами, які об'єктивізують процес утворення світового господарства, є:

1. Розгортання науково-технічної революції, що вимагає об'єднання зусиль для використання сучасних досягнень науки і техніки.

2. Прагнення народів до мирного співіснування в умовах загрози ядерної війни.

3. Транснаціональні корпорації (ТНК) – корпорації, національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою своєї діяльності.

3. Необхідність об'єднувати зусилля при вирішенні глобальних проблем.

Сучасний стан розвитку міжнародних відносин значно розширив економічне співробітництво держав. У ньому беруть участь не тільки країни з різним рівнем економічного розвитку, а й з різною належністю до певних соціальних, політичних систем і релігійних організацій. Незважаючи на ці відмінності, всі держави залежать одна від одної.

На сучасному етапі розвитку людської цивілізації ізоляція країни від світових процесів неможлива. Тому кожна з них намагається знайти своє місце на світовому ринку, використовуючи те, чим вона багата і в чому її доцільність міжнародного поділу праці. Проблеми встановлення ефективних зовнішньоекономічних зв'язків країни увійшли в історіографію економічної літератури під назвою “теорія порівняльних переваг”. Розробив її шотландський економіст Давид Рікардо. Сутність “**теорії порівняльних переваг**” у тому, що в рамках міжнародного поділу праці і світової торгівлі кожній державі вигідніше виробляти і експортувати ті товари, при виготовленні яких продуктивність праці найбільша або менше всього поступається в продуктивності праці на аналогічних підприємствах інших держав.

Об'єктивність виникнення світового господарства означає, що його функціонування охоплює не випадкові відносини економічного характеру, що складаються між окремими країнами, а є закономірним процесом, в основі якого лежать вимоги певних об'єктивних економічних законів.

Основним середовищем, в якому відбувається формування світового господарства, є ринкове середовище. А це означає, що практично всі відносини функціонування світової економіки, особливо на сучасному етапі, коли вона знову набуває форми всесвітнього капіталізму, опосередковуються через мінові відносини, основним регулятором яких виступає закон вартості.

Закон вартості на світовому ринку проявляється через інтернаціональну вартість і світові ціни. **Інтернаціональна вартість** виступає як прояв суспільно-необхідного робочого часу в міжнародному масштабі. Національний же суспільно-необхідний робочий час виступає як індивідуальний робочий час. Тобто, інтернаціональна вартість формується як середньосвітова величина, в результаті конкуренції між різними державами та іншими суб'єктами світових ринкових відносин.

Проте у формуванні інтернаціональної вартості беруть участь не всі товари, що виробляються в різних країнах, а лише ті, що експортуються на світовий ринок. Тому ступінь впливу національної вартості на інтернаціональну зале-

жить від питомої ваги окремих країн у загальному обсязі продажу окремих товарів на світовому ринку. А оскільки більша частина продукції, що реалізується на світовому ринку, виробляється в розвинутих країнах в умовах більш високого рівня продуктивності праці, ніж у країнах з малоефективною економікою, постільки інтернаціональна вартість більшості видів товарів визначається рівнем національної вартості, яка складається в розвинутих країнах. А це означає, що в менш розвинутих країнах трудові витрати на виробництво одиниці продукції виявляються вищими інтернаціональних (суспільно-необхідних) і при обміні товарами на світовому ринку вони не отримують еквівалента. Отже, більш високий доход від експорту товарів отримують високорозвинені країни.

Аналогічно закону вартості з певною специфікою проявляються, як регулятори тих чи інших сфер функціонування світового господарства, й інші економічні закони: попиту і пропозиції, відповідності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил, зростаючих потреб, економії часу тощо.

Разом з тим для світового господарства, як єдиної цілісної системи, властиві й свої специфічні закономірності. Насамперед, – це тенденція до інтернаціоналізації господарського життя, яка протистоїть іншій тенденції – до національного відокремлення. З розвитком світового господарства перша тенденція бере гору над другою: неухильно зростає зовнішньоторговельний оборот усіх країн, збільшуються масштаби міжнародного руху капіталу, швидко зростають обсяги виробництва на закордонних філіях ТНК, все більше переплітається міжнародна діяльність великих банків і т.д.

Важливішою закономірністю сучасного світового господарства є нерівномірність розвитку його окремих частин і загострення суперництва між ними на цій основі. Так, сучасне світове господарство охоплює близько 200 країн, які чітко поділяються на дві історичні спільноти, – “високорозвинутий центр” і “периферія, що розвивається”. До першої входить 20-25 країн, які займають провідні позиції в економіці світу, з розвинутими господарською й соціальними функціями держави. Ці країни відрізняються високим рівнем продуктивних сил, інтенсивним типом розвитку економіки, єдиним відтворювальним процесом у рамках національних господарств. Тут зосереджена переважна частина економічного й науково-технічного потенціалу світу – 3/4 сукупного ВВП і більше 9/10 усіх наукових видатків. У цих же країнах розташовані головні фінансові центри, основні вузли комунікацій.

Інша, значно більша соціальна спільність, охоплює більш як 170 країн, що розвиваються, в яких проживає 4/5 населення планети, її головна особливість – різноманітність соціальних укладів, а також перехідних форм суспільних відносин. У багатьох країнах цієї спільноти процес формування національних господарств ще не завершений, в них переважає екстенсивний, а в деяких і детенсивний тип господарювання. Країни цієї групи значно відстають за рівнем економічного розвитку від країн першої групи.

Закономірністю світового господарства є також безперервна конкурентна боротьба за ринки збуту, сфери прикладання капіталу, джерела сировини й дешевої робочої сили. Ця боротьба в сучасних умовах ведеться не стільки між окремими державами, скільки між великими фінансово-промисловими угрупу-

ваннями й особливо між гігантськими ТНК, які реально на сьогоднішній день поділяють між собою світ на сфери впливу.

## **14.2 Зміст і основні характеристики глобалізації, її переваги та недоліки**

Економічне господарство сучасного світу визначається процесами інтеграції та глобалізації.

Дослідження глобалізації активно розпочалися у другій половині ХХ ст. Саме поняття “глобалізація” увійшло в науковий обіг у 80-х рр. ХХ ст. як відображення фундаментальних перетворень сучасної світової економіки, зумовлених посиленням дій загальноцивілізаційних законів і закономірностей, що охоплюють всі сфери суспільного життя і формують постіндустріальну світову цивілізацію. Вперше термін “глобалізація” з’явився у науковому обігу в 1983 р. у статті Т. Левіта, опублікованій у журналі “Гарвард бізнес ревью”, ним він так назвав феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляли багатонаціональні корпорації.

Семантично поняття “глобалізація” пов’язане з латинським словом “globus” (куля). На основі цього іменника у французькій мові виник прикметник global, що означає “стосується всієї земної кулі”, тобто повний, всеохоплюючий, всеосяжний. Сучасна наука визначає дану категорію так: “**Глобалізація** – категорія, яка відображає об’єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.”. Визначення широке, але воно дає можливість зрозуміти, що глобалізація – процес багаторівневий, багатовимірний, складний та суперечливий, який відіграє системоутворюючу роль у формуванні загальнопланетарної системи, у межах якого виділяють техносферну, економічну, геополітичну, соціокультурну та інші складові (рис. 14.1).

Одним із домінуючих елементів загального процесу глобалізації є **економічна глобалізація**. Вона являє собою процес діалектичної взаємодії національних та глобальних економічних відносин, за якої відбувається поступове обмеження наднаціональних рис людини економічної і відповідних економічних відносин та їх поступове підкорення системі глобальних економічних відносин, що керується відповідними законами й закономірностями і здійснюється під егідою національних економічних структур.

Найважливішим законом розвитку економічної глобалізації є **закон нерівномірності економічного розвитку**, дія якого за межами окремих національних країн виявляється у:

- нерівномірності розвитку високо- та слаборозвинених країн;
- нерівномірності розвитку між передовими країнами;

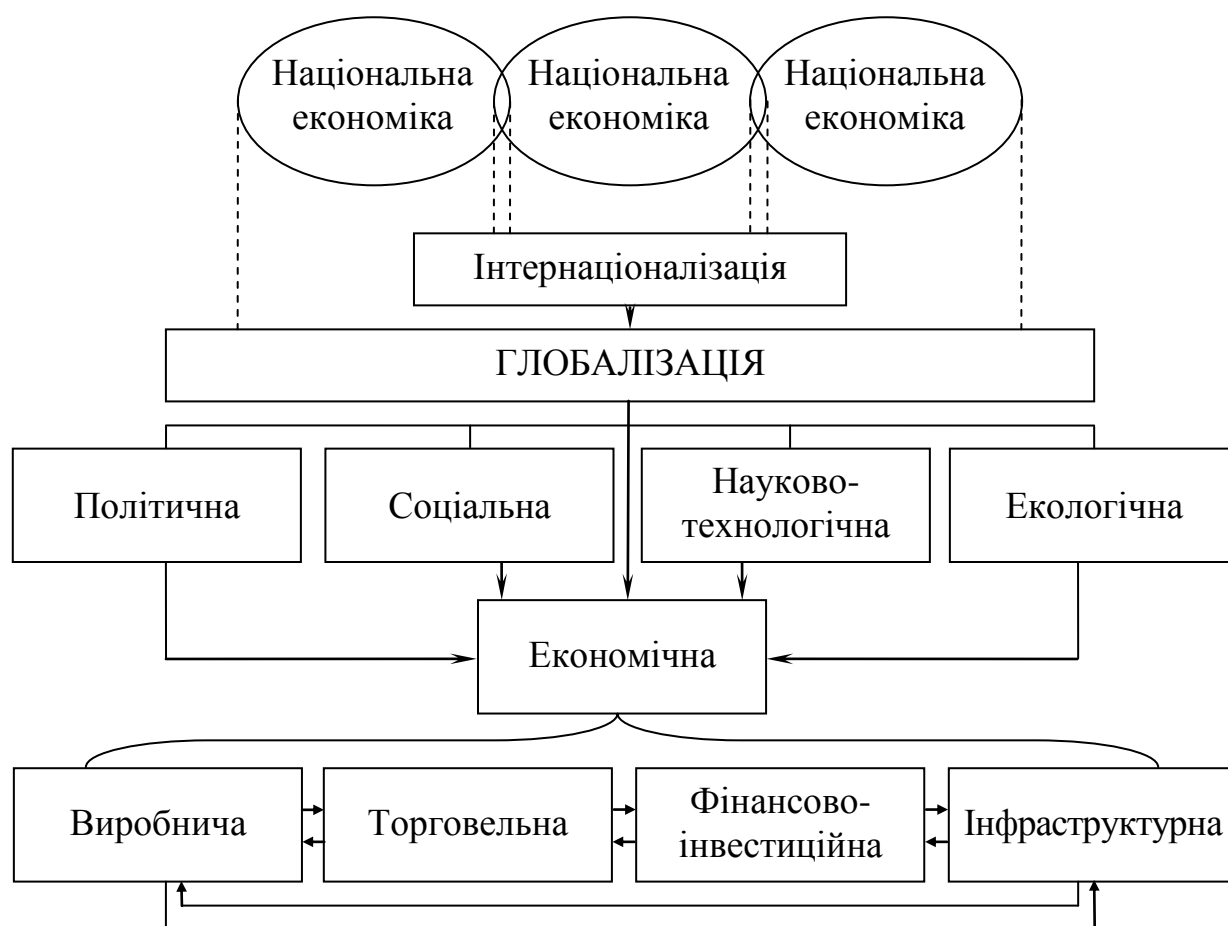


Рисунок 14.1 – Структуризація глобалізаційного процесу

– нерівномірному і навіть стрибкоподібному розвитку невеликої групи країн серед слаборозвинених держав, з одного боку, та більшістю слаборозвинених країн – з іншого;

– нерівномірному характері розвитку окремих інтеграційних об’єднань та ін.

Сутність глобалізації розкривають її основні *характеристики*:

– становлення загальнопланетарного науково-інформаційного простору, глобальної інформаційної інфраструктури, мережових інформаційних технологій, світової комунікаційної системи та технологічних макросистем у сфері виробництва, транспорту й зв’язку;

– взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;

– інтернаціоналізація світової економіки під впливом поглиблення міжнародного поділу праці;

– фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність і взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;

– послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;

– розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів,



капіталів, трудових ресурсів;

– вихід на арену світового господарства транснаціональних корпорацій замість національних монополій, які демонструють вищий рівень концентрації виробництва;

– посилення у вивозі капіталу ролі міжнародного спекулятивного капіталу (депозити, акції, цінні папери, трансферти, облігації, валюта, інвестиції), а також започаткування вивозу виробництва;

– виникнення нових глобальних економічних суб'єктів (транснаціональних корпорацій, регіональних об'єднань, міжнародних організацій, міст-мегаполісів, недержавних організацій, суспільних рухів, світових фінансових центрів, інтеграційних угруповань, союзів видатних осіб) та нових форм ринкової поведінки (глобальних стратегій, нових методів конкурентної боротьби, глобальних мереж, об'єднань, поглинань, стратегічних альянсів);

– тяжіння світової економіки до єдиних стандартів, цінностей, принципів функціонування під впливом обміну товарами, робочою силою, капіталом, культурними цінностями.

Глобалізація має певні *переваги*: полегшується господарська взаємодія між державами, відбувається зростання продуктивності праці в результаті поглиблення спеціалізації у світовому масштабі, створюються умови для безперешкодного доступу країн до передових досягнень людства в економічній та науковій сферах, нівелювання рівнів розвитку різних регіонів, об'єднуються зусилля людства у вирішенні глобальних проблем і т.ін.

Глобалізація створює також *труднощі і ризики* (рис. 14.2):

– прискорене зростання взаємозалежності країн робить вразливими національні економіки, оскільки порушення у функціонуванні економіки якогось великого учасника світового господарства спричиняє міжнародні наслідки, у тому числі поширення кризових явищ на інші країни;

– поглиблення нерівномірності економічного розвитку між країнами. Найбільшу вигоду від глобалізації отримують країни з високим рівнем доходів та розвинутими фінансовими системами, решта країн витрачає свої ресурси на те, щоб наздогнати прогресуючі країни або нейтралізувати негативні екстерналиї глобалізації;

– надлишковість інформації. Більше двох третин компаній у світі страждають від надлишку інформації, тільки менше однієї третини можуть сприймати цю інформацію і реалізувати її;

– нерівномірність розвитку у галузевому розрізі. Найбільші вигоди від глобалізації одержала фінансова сфера, оскільки з'явилися можливості величезного, миттєвого, а головне – неконтрольованого переливу фінансів з однієї країни в іншу. В решті галузей вигаши від глобалізації значно менші, що поглиблює диференціацію розвитку;

– ускладнення проведення внутрішньої макроекономічної політики окремо взятої держави та зростання невизначеності її результатів через необхідність врахування надмірної кількості зовнішніх факторів розвитку;

**ЧИННИКИ:**

- науково-технічний прогрес, революція в інформаційних технологіях;
- розвиток міжнародної інфраструктури, створення нових поколінь транспорту та зв'язку;
- поглиблення міжнародного поділу праці, подальший розвиток інтернаціоналізації виробництва;
- геоекономічні та геополітичні трансформації, посилення ринкової уніфікації сучасного світу;
- послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, інтернаціоналізація освіти, культурного простору

**ТЕНДЕНЦІЇ:**

- розповсюдження ліберальної демократії;
- посилення активної і вирішальної дії ринкових сил в економіках більшості країн світу;
- всебічна інтеграція світової економіки;
- науково-технічна трансформація виробництва і ринку робочої сили;
- швидке технологічне оновлення виробництва;
- революція в засобах масової інформації і диктат ідеології споживацтва

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ** –

процес формування загальносвітових принципів життєупорядкування внаслідок стрімкого розвитку транснаціонального фінансово-інформаційного простору на основі новітніх високих технологій (ООН)

**НАСЛІДКИ:**

- зростання динамізму світової економіки;
- посилення нерівномірності розвитку світової економіки;
- зміна ролі суб'єктів світової економіки;
- посилення інтеграційних процесів на регіональному рівні;
- зростання глобальної конкуренції, зміна її характеру;
- розмивання культурної ідентичності окремих країн

**РИСИ:**

- формування глобального світового виробництва на основі інтенсифікації діяльності ТНК;
- зростання міжнародної торгівлі темпами, що випереджають зростання виробництва;
- перевищення фінансових операцій обсягів експорту товарів та послуг;
- зростання товарообміну наукомісткою, високотехнологічною продукцією між розвиненими країнами;
- здатність генерувати нові знання, швидко їх застосовувати, використовуючи сучасні інформаційні технології;
- інтенсифікація пошуку світового центру управління та інструментів регулювання глобальних світових процесів

Рисунок 14.2 – Сутність, чинники, риси, тенденції та наслідки глобалізації

– наявність стабільних екологічних та інших наслідків господарювання людини на планеті: небезпека відчутно близького вичерпання невідновлюваних природних ресурсів, вичерпання екологічної бази, що не прогнозується за наслідками.

Глобалізація є складною ієрархічною системою, яка набуває різного значення залежно від того, чи йдеться про окрему компанію, галузь, країну, чи про світове господарство, тому виділяють чотири *рівні глобалізації* (рис. 14.3).

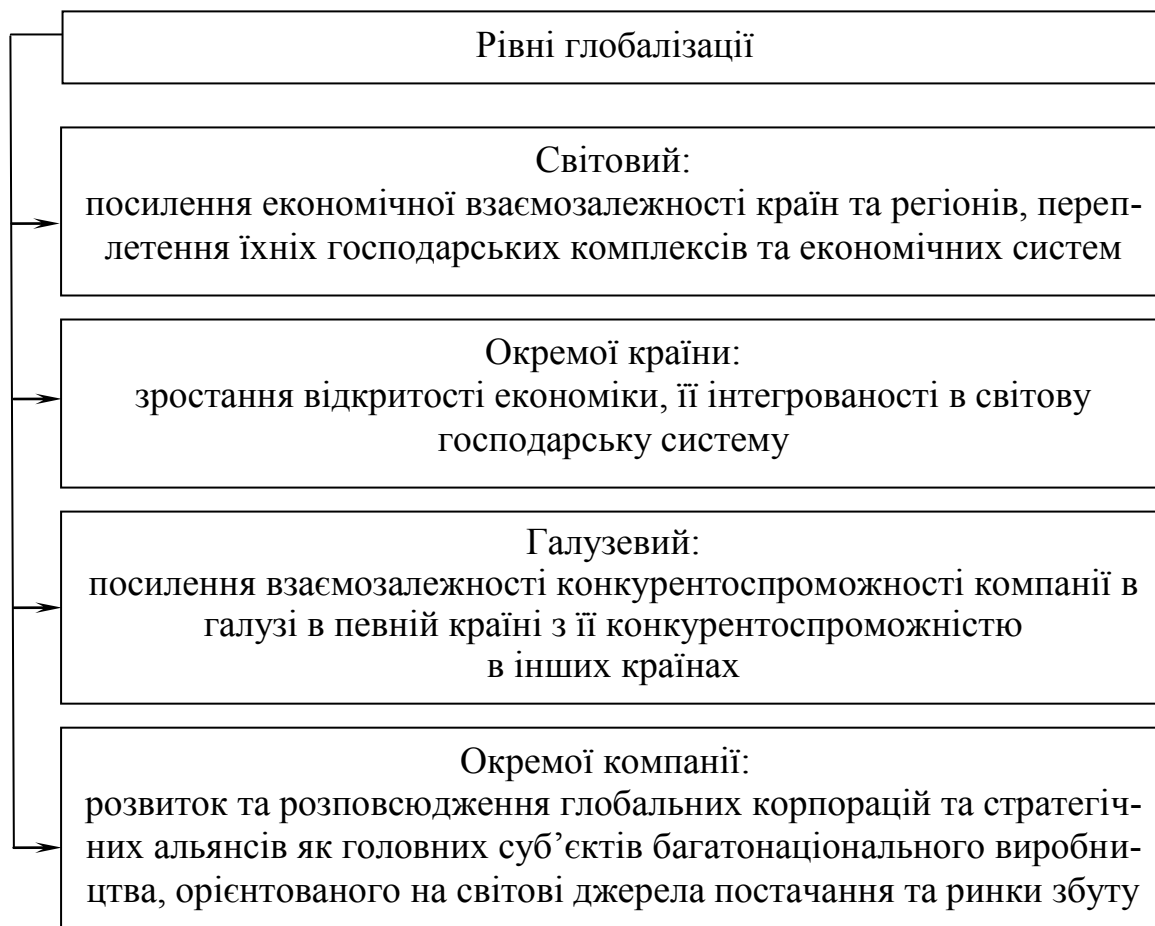


Рисунок 14.3 – Рівні глобалізації

Сьогодні існує дві *моделі глобалізації*: неоліберальна модель глобалізації та нова модель глобалізації (рис. 14.4).

Кількісний вимір масштабів глобалізації здійснюється на основі *індексу рівня глобалізації країн світу* (Globalization Index), розробленого журналом Foreign Policy разом з консалтинговою компанією A.T. Kearney. Він щорічно визначає ступінь економічної інтеграції країни до світового простору на основі 14 показників економічної, політичної, технологічної та соціальної інтеграції.

Ці показники згруповані у чотири основні блоки:

- економічна інтеграція (обсяги міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, портфельні інвестиції, дохід від інвестицій);
- персональні міжнародні контакти (дані про міжнародні поїздки та туризм, кількість міжнародних телефонних переговорів, поштових відправлень);

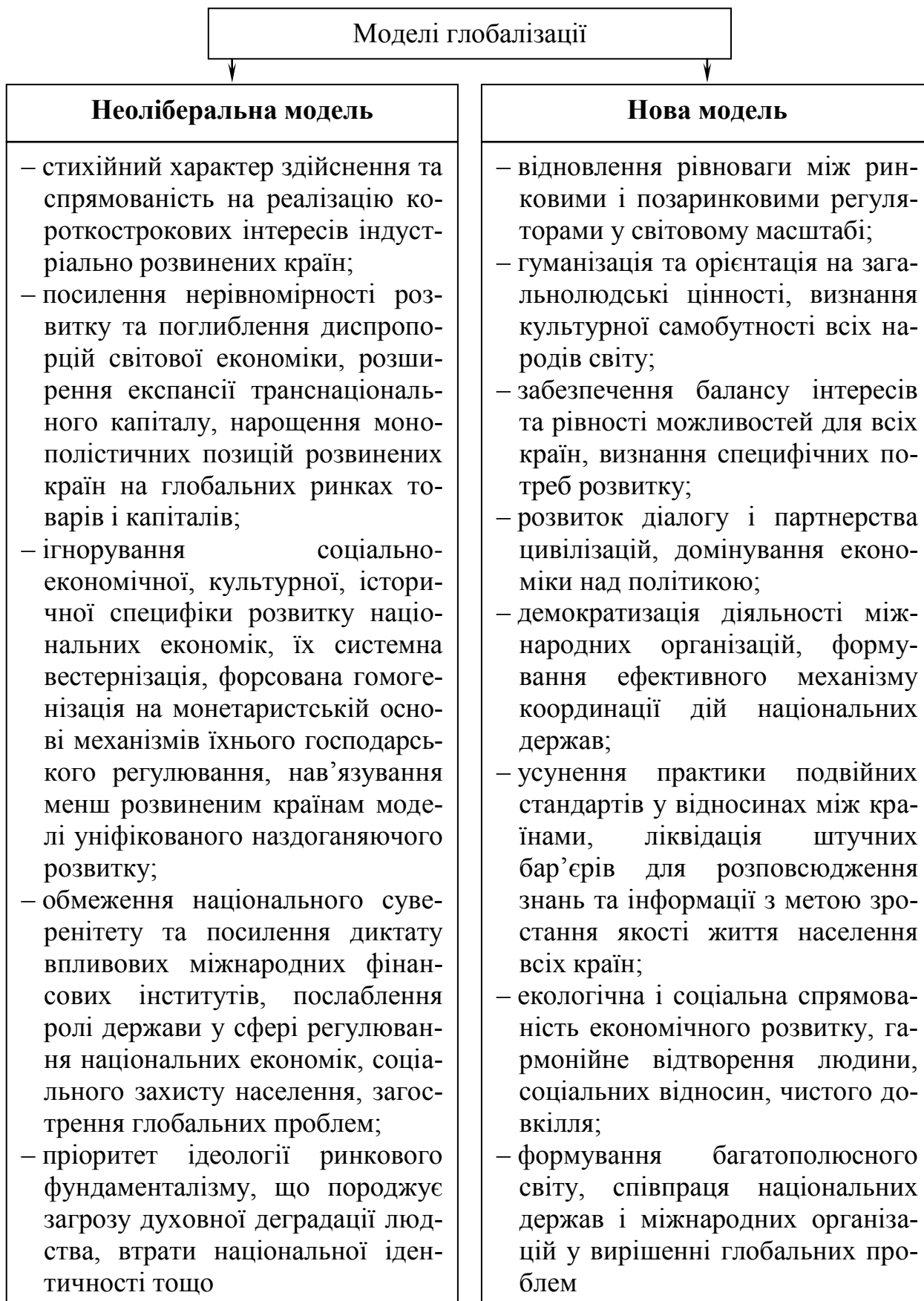


Рисунок 14.4 – Моделі глобалізації

– розвиток глобальних технологій (кількість інтернет-провайдерів, користувачів Інтернету тощо);

– участь у глобальних політичних процесах (кількість міжнародних організацій і місій ООН, в яких країна бере участь, кількість іноземних дипломатичних представництв тощо).

Широкого розповсюдження набула також методика розрахунку *інтегрального індексу глобалізації* (KOF). За допомогою цього індексу можна оцінити масштаб інтеграції будь-якої країни у світовий простір і виконати порівняння різних країн за цим показником. Індекс включає в себе змінні, що оцінюють економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації.

### 14.3 Сутність інтеграційних процесів. Основні етапи економічної інтеграції

В умовах посилення взаємозалежності країн, зближення економік і формування спільного ринку важливого значення набувають інтеграційні процеси.

Поняття “інтеграція” у перекладі з латинської “integer” буквально означає цілий; об’єднання в ціле окремих частин, отже, інтеграція веде до утворення цілісної системи. З цього погляду безвідносно до конкретного економічного процесу, можна прийняти за вдале визначення **інтеграції**, запропоноване німецьким дослідником Г. Павельцигом як “процесу руху й розвитку певної системи, в якому чисельність та інтенсивність взаємодій її елементів зростає, підсилюється їхній взаємний зв’язок і зменшується відносна самостійність стосовно одне одного”. Це визначення є найбільш близьким до системного розуміння інтеграції. При цьому основною метою, можливістю досягнення якої відрізняє процес інтеграції від будь-якого іншого схожого процесу, є отримання **ефекту синергізму**. Синергія (synergy – співробітництво, співдружність) означає варіант реакції певної сукупності на комбіновану дію факторів, який характеризується тим, що ця дія перевищує дію, що спричиняє кожний фактор окремо.

Найбільш показовим прикладом вдалої практики інтеграції є європейська інтеграція.

Основними стадіями економічної інтеграції є (табл. 14.1):

1. Створення зони вільної торгівлі.
2. Митний союз.
3. Спільний ринок.
4. Економічний союз.
5. Повна економічна інтеграція, що передбачає повну уніфікацію грошово-кредитної, податкової, соціальної та антикризової політики, створення наднаціональної влади, рішення якої обов’язкові для держав-учасниць.

**Зона преференційної торгівлі** – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами. Найбільш показовим історичним прикладом такої форми інтеграції є преференційна система Британського співтовариства (з 1932 р.), що об’єднувала 48 держав.

Таблиця 14.1 – Етапи міжнародної економічної інтеграції

Етапи міжнародної економічної інтеграції	Ключові характеристики					
	Зниження внутрішніх тарифів	Усунення внутрішніх тарифів	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух капіталів та робочої сили	Гармонізація економічної політики	Політична інтеграція
Зона преференційної торгівлі	■					
Зона (асоціація) вільної торгівлі	■	■				
Митний союз		■	■			
Спільний ринок			■	■		
Економічний союз				■	■	
Політичний союз					■	■

У **зонах вільної торгівлі** діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами можна вважати Європейську асоціацію вільної торгівлі (1960 р.), зону вільної торгівлі “США – Канада” (1988 р.), Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА).

Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є **митний союз**. Це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків у межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському Союзі (з 1968 р.). Митний союз перетворюється у **спільний ринок** з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили. Тобто, у межах спільного ринку забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних відносин у цілому характерні для Європейського Союзу.

Передумови переходу до спільного ринку створює митний союз, оскільки він ліквідує митні податки між державами-учасницями і розробляє єдину торговельну політику щодо третіх країн. Проте для створення спільного ринку лише цього недостатньо, оскільки потрібно вирішити ще декілька надзвичайно важливих завдань, а саме:

- розробити спільну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки (вибір конкретної галузі чи сектору залежить від того, наскільки це важливо для майбутнього закріплення інтеграції. В Європейському Союзі при переході до спільного ринку пріоритетними сферами було визнано сільське господарство і транспорт);

- створити умови для вільного переміщення капіталу, робочої сили, послуг та інформації (що доповнить вільне переміщення товарів);

- сформувані спільні фонди сприяння соціальному та регіональному роз-

витку.

Ці економічні кроки обумовлюють необхідність проведення гармонізації та уніфікації національних законів, а тим самим потребують формування наднаціональних органів управління і контролю.

Побудова спільного ринку повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції – економічного союзу. В **економічному союзі** вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

Ознаками економічного союзу є:

- 1) ліквідація будь-яких торговельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- 3) жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

Прикладом таких союзів є Бенілюкс (з 1960 р.), Сполучені Штати Америки, Радянський Союз (до 1991 р.).

На основі економічних створюються і **політичні союзи**, в яких поряд з економічною забезпечується і політична інтеграція.

І хоча практика показала, що реальний процес інтеграції не може розвиватися настільки прямолінійно, а вказані етапи часто нашаровуються один на інший, проте сама ідея поетапного розвитку інтеграції стала значним кроком уперед порівняно зі статичною концепцією митного союзу. Ця ідея широко використовується і в сучасній літературі.

Розвиток теорії, наукові пошуки дослідників привели до формування сучасного підходу до міжнародних відносин, що став загальноприйнятим. Цей підхід передбачає визначення певних рівнів, на яких відносини між країнами здійснюються і розвиваються:

- контактів (найпростіших економічних зв'язків, які мають епізодичний характер і регулюються, переважно, одиничними угодами);
- взаємодії (стійких економічних зв'язків на основі міжнародних угод і домовленостей, укладених на тривалий час);
- співробітництва (міцних економічних зв'язків на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, закріплених довгостроковими угодами і домовленостями);
- інтеграції, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або декількох країн і проведенні ними узгодженої торговельно-економічної політики.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність певних об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на характер і рівень регіональної економічної інтеграції. Найважливішими об'єктивними передумовами є:

- сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною ос-

новою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни у продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва, технологій і зміни в цьому зв'язку самого характеру і структури виробництва заходять у суперечність з обмеженістю національних ринків, наявністю різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їхнє вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів;

- соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва і зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

- наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, односторонньої спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

- наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн. Інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Інтеграція виникає на основі й у результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії різних країн;

- для розвитку міжнародної економічної інтеграції важливе значення мають також економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів. Це суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проектів співробітництва. Як правило, країни зі спільними історичними, культурними та іншими умовами розвитку більше тяжіють до економічної інтеграції;

- цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції чи гальмувати його;

- тенденція демографічного розвитку;

- наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);



- різке скорочення відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

- ринкова “уніфікація” економічного розвитку.

Отже, міжнародна економічна інтеграція зумовлена, насамперед, потребами розвитку продуктивних сил, які дедалі переростають національно-державні межі, що призводить до неухильного поглиблення міжнародного поділу праці та підвищення взаємозалежності національних господарств. Незважаючи на гостру конкуренцію і міждержавні суперечності, взаємозв'язок національних процесів відтворення стає дедалі тіснішим, відбувається зближення національних економічних і політичних структур, складається господарський регіональний комплекс, формується нова культура спілкування між націями.

#### **14.4 Шляхи розв'язання глобальних проблем сучасності та вплив на них міжнародних організацій**

У сучасному світовому господарстві посилюються не лише взаємозв'язок і взаємозалежність локальних і загальних, національних і глобальних інтересів. Одночасно діалектика розвитку нашої цивілізації загострює цілий ряд загальносвітових проблем. Виникнення таких глобальних питань тісно пов'язане як з безпосередньою сферою життєдіяльності суспільства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, де реалізується відповідна сфера діяльності людства.

**Глобальні проблеми** – це проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т.ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

Сировинна, енергетична, продовольча та інші проблеми для людства не нові, новим для сучасного етапу розвитку є їх глобальний характер, оскільки вони зачіпають життєво важливі інтереси всіх держав і народів, є потужним чинником взаємозалежності та цілісності світу, надаючи йому нових інтегративних рис.

**Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем** є криза індустріальної цивілізації внаслідок:

- безсистемної, безконтрольної, безмежної утилізації природних ресурсів;
- низького рівня технологічної культури виробництва;
- максимізації, а не оптимізації темпів економічного зростання;
- домінування технократичного підходу, послаблення антропогенних засад;
- масштабного впливу людської діяльності на довкілля і необмеженого втручання людства у біосферу;

- швидкої урбанізації населення планети, зростання кількості мегаполісів та агломерацій, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією;

- поглиблення суперечностей між світовим економічним розвитком і соціальним прогресом.

Основні риси глобальних проблем:

- мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;
- безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;
- мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;
- відображають поглиблення та ускладнення світогосподарських зв'язків;
- потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;
- можуть бути успішно вирішені за умови створення адекватної моделі гармонійного розвитку людської цивілізації.

Виокремлюють близько 20 глобальних проблем, які класифікують за трьома сферами дії.

*1. Глобальні проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства:*

- надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством тощо;
- раціональне природокористування і збереження довкілля;
- раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору;
- утилізація відходів життєдіяльності тощо.

*2. Глобальні проблеми у сфері суспільних взаємовідносин:*

- відвернення світової термоядерної війни і забезпечення стабільності мирного становища;
- подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу;
- попередження локальних, регіональних та міжнародних конфліктів;
- ліквідація наслідків світових та локальних криз;
- роззброєння і конверсія військового виробництва тощо.

*3. Глобальні проблеми у сфері розвитку людини і забезпечення її майбутнього:*

- пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР;
- подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії);
- культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь;
- боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом;
- проблеми демократизації та охорони прав людини.

Головна передумова вирішення глобальних проблем – розгляд їх у взаємопов'язаній цілісності, тісному переплетінні економічних, політичних, соціальних, культурних, технологічних, екологічних, психологічних та інших процесів.

Сукупність згаданих проблем стосується різних сфер діяльності людства, а тому потребує комплексного міждержавного підходу до їх розв'язання. Це вимагає від світового співтовариства об'єднання своїх зусиль і ресурсів. Звідси – необхідність глобальної перебудови всієї системи економічних та політич-

них відносин. Програма дій, спрямованих на забезпечення прогресу людства в епоху глобалізації, має передбачати досягнення семи основних цілей, у контексті кожної з яких необхідна взаємодія на національному і міжнародному рівнях (рис. 14.5):

- 1) удосконалення діяльності, спрямованої на розвиток людського потенціалу, коригування політики з урахуванням нових реалій глобальної економіки;
- 2) зменшення загрози турбулентності фінансових потоків та пов'язаних із ними втрат;
- 3) активізації міжнародного співробітництва в галузі боротьби з глобальними загрозами щодо безпеки людини;
- 4) нарощування діяльності з розробки нових технологій для забезпечення розвитку людини, ліквідації злиденності;
- 5) припинення процесів маргіналізації та подальшої поляризації багатства і бідності;
- 6) ліквідації диспропорцій у структурах глобального регулювання;
- 7) формування ціліснішої та демократичнішої системи глобального регулювання.



Рисунок 14.5 – Основні форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем

З метою розв'язання та міжнародного регулювання глобальних проблем в 1945 р. була створена Організація Об'єднаних Націй (ООН), а роком раніше на Бреттон-Вудській конференції був організований Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк. На сьогодні в системі міжнародних організацій налічується більше 4 тис., з яких більше 300 – міждержавні.

За напрямками діяльності та об'єктами регулювання економічні міжнародні організації можна поділити на:

а) організації, призначені для рішення комплексних політичних, економічних, соціальних і екологічних проблем. Сюди відносять організації системи ООН, ОЕСР, Рада Європи та ін.;

б) організації, які регулюють світові фінансові ринки і міжнародні валютно-фінансові відносини (МВФ, група Світового банку та ін.);

в) організації, що регулюють товарні ринки і міжнародні торгівельні відносини (СОТ, ОПЕК та ін.);

г) регіональні міжнародні організації (НАФТА, ЄС та ін.).

Центральним форумом, на якому обговорюються міжнародні економічні та соціальні проблеми глобального характеру, а також розробляються рекомендації щодо їхнього вирішення, є Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОР). ЕКОСОР здійснює дослідження та готує доповіді з широкого спектра міжнародних економічних, культурних й інших питань, координує діяльність відповідних установ та інститутів ООН.

Основними формами міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем є:

– обмін ініціативами у рамках універсальних міжнародних форумів системи ООН/ЮНЕСКО, Ради Європи, ЄС тощо;

– проведення міжнародних переговорів, зустрічей, візитів на найвищому рівні;

– повідомлення про військові навчання, випробування зброї, соціальні, екологічні та інші екстремальні процеси;

– реалізація спільних проектів і програм;

– передача технологій;

– виділення кредитів;

– реформування системи ціноутворення на світові природні ресурси;

– надання країнам, що розвиваються, доступу на світовий ринок;

– загальнопланетарні та регіональні угоди під егідою ООН та інших міжнародних організацій.

### **Ключові терміни і поняття**

Світове господарство, глобалізація, глобальні проблеми, зона преференційної торгівлі, економічний союз, інтеграція, митний союз, фінансова глобалізація.

## ГЛОСАРІЙ ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ

**Абсолютна рента** – це рента, котра не залежить від родючості ділянки, тобто утворюється на всіх земельних ділянках і являє собою надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною її виробництва (витрати плюс середній прибуток).

**Абстрагування (метод наукових абстракцій)** – це метод досліджень, заснований на очищенні інформативного матеріалу від випадкового і відділення в ньому стійкого і типового.

**Абстрактна праця** – це витрати праці взагалі, незалежно від їхньої конкретної форми прояву, вона якісно однорідна і кількісно спів вимірна, створює вартість товару.

**Активні операції комерційного банку** – це операції, пов'язані з розміщенням ресурсів з метою отримання прибутку – кредитні операції та операції з розміщення цінних паперів.

**Акціонерне товариство (корпорація)** – акціонерний капітал, об'єднання на основі випуску і розміщення акцій серед осіб, що стають акціонерами, власність підприємства розподілена на частини і власниками вважаються акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал; весь прибуток належить акціонерам і поділяється на дві частини: одна розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування; функції власності і контролю поділені між власниками (акціонерами) і менеджерами.

**Альтернативна вартість** – це упущена вигода через відмову від здійснення наступної за значущістю альтернативи при виборі через те, що обмежені ресурси використовуються лише за одним призначенням.

**Амортизація** – процес перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції, відшкодування у грошовій формі вартості капітальних благ, яке відповідає їх зношенню.

**Аналіз** – це метод пізнання, що являє собою процес розумового або фактичного ділення цілого на складові частини.

**Аудиторська фірма** – це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти та баланси.

**Аукціон** – форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо виставлених для ознайомлення; продаж реальних товарів на основі конкурсу покупців.

**Банк** – це спеціалізований заклад, що акумулює тимчасово-вільні кошти, надає їх у тимчасове користування у вигляді кредитів (позичок) і є посередником у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами, установами чи окремими особами, здійснює касове обслуговування національної економіки та інші операції.

**Біржа праці** – це організаційно оформлений регулярний ринок, представлений закладами, які виконують роль посередника між робітниками та підприємцями при трудовому наймі.

**Блага виробничі** – це товари та послуги, призначені для виробництва споживчих благ.

**Блага економічні** – це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості (обсяги яких менші за існуючі потреби).

**Блага майбутні** – це товари та послуги, якими економічні суб'єкти зможуть скористатися у майбутньому.

**Блага матеріальні** – це товари та послуги сфери матеріального виробництва.

**Блага неекономічні** – це блага, що надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (обсяги перевищують наявні людські потреби, наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

**Блага нематеріальні** – це блага, що створюються у сфері нематеріального виробництва.

**Блага неуречевлені** – це блага, що не мають речової форми: сонячне світло, здоров'я, спілкування, знання.

**Блага споживчі** – це товари та послуги, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб.

**Блага теперішні** – блага, що перебувають у безпосередньому користуванні економічних суб'єктів.

**Блага уречевлені** – блага, що мають речову форму, такі як дари природи, а також продукти праці: їжа, одяг, житло тощо.

**Благо** – це будь-який об'єкт споживання, який приносить визначене (стійке, передбачене) задоволення споживачу, тобто підвищує рівень його добробуту.

**Благо невиняткове** – це таке благо, яке люди не можуть виключити зі сфери свого споживання. Як результат – важко або і не можливо призначити плату за користування невинятковими благами – ними можна користуватися без прямої оплати.

**Благо неконкурентне** – це таке благо, для котрого при будь-якому заданому рівні виробництва прирощення загальних витрат для додаткового його споживання дорівнюють нулю.

**Благо нижчого порядку (товар Гіффена)** – це товар, для якого не діє закон попиту: при зростанні цін на такі товари спостерігається зростання обсягу попиту замість очікуваного зменшення.

**Благо-доповнювач** – благо, що споживається в комплекті з іншим (іншими). Із зростанням ціни одного з благ-доповнювачів обсяг попиту на нього буде зменшуватися так само, як і на інші блага, що є доповнювачами до нього.

**Благо-замінник** – благо, яке може заміщувати інше у процесі споживання або виробництва. Внаслідок цього із зростанням ціни даного блага при незмінній ціні блага-замінника попит на останнє буде зростати.

**Брокерська компанія** – це посередник між продавцями й покупцями цінних паперів на біржі, що за допомогою брокерів купує і продає товари, грошові номінали чи акції, від імені інших осіб надає клієнтам також додаткові послуги, в тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо.

**Валова продукція** – це вся продукція, реалізована підприємством, сукупністю підприємств, економікою країни за період.

**Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – це сукупна ринкова вартість кінцевої продукції, виготовленої і реалізованої протягом періоду виробниками, що розміщені на економічній території країни.

**Валовий національний продукт (ВНП)** – це сукупна ринкова вартість кінцевої продукції, виготовленої і реалізованої протягом періоду національними товаровиробниками (як на території країни, так і поза її межами).

**Валютна біржа** – це організаційно оформлений регулярний ринок, на якому відбувається купівля-продаж валюти.

**Валютний курс** – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошовій одиниці іншої.

**Вартість товару** – це уречевлена в товарі суспільна праця виробника; згідно класичній політекономії визначається кількістю праці, витраченої на виробництво продукту.

**Величина (обсяг) попиту** – це максимальна кількість даного товару, яку може придбати даний покупець (покупці) за даною ціною, що має назву ціна попиту.

**Величина (обсяг) пропозиції** – це максимальна кількість товару, яку готовий продати виробник на даний період часу за даною ціною.

**Вид власності** – це конкретний спосіб привласнення благ.

**Виробіток** – це прямий показник рівня продуктивності праці, що характеризує кількість продукції, котра вироблена за одиницю часу (одним працівником, одиницею вартості персоналу).

**Виробництво** – процес перетворення виробничих ресурсів на блага (продукти), тобто процес виготовлення товарів і надання послуг.

**Виробнича інфраструктура** – це галузі, які обслуговують основне виробництво та забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві та в національній економіці загалом.

**Виробниче споживання** передбачає використання засобів виробництва та робочої сили для виготовлення суспільно необхідного продукту, тобто являє собою фактично виробництво.

**Виробничий процес** – це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці і природи, потрібних для виготовлення продукції.

**Виробничі (економічні) відносини** – це відносини між людьми, пов'язані з процесами виробництва, розподілу, обміну та споживання благ.

**Виробничі ресурси** – сукупність ресурсів, що використовують для виготовлення товарів і послуг: земля, праця, капітал і підприємницькі здібності.

**Витрати** – це вартісна оцінка витрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт.

**Витрати внутрішні (неявні)** – це витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів.

**Витрати економічні** – це сукупність внутрішніх і зовнішніх витрат, тобто крім реальних бухгалтерських витрат, включаються неявні витрати підприємства, його власника у вигляді використовуваних землі, приміщень, інших

власних активів, на які він формально не несе грошових витрат.

**Витрати змінні** – це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції.

**Витрати зовнішні (явні, бухгалтерські)** – це витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками фірми (грошові витрати на придбання сировини, палива, обладнання, трудових та транспортних послуг тощо); оплачуються безпосередньо після отримання рахунку і відображаються у бухгалтерському звіті.

**Витрати постійні** – це витрати, величина яких не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах.

**Витрати середні загальні** – це витрати, що показують розмір загальних витрат, які приходяться на одиницю продукції, тобто даний показник характеризує вартість виробництва одиниці продукції, або собівартість.

**Витрати середні змінні** – це витрати, що показують розмір змінних витрат, які приходяться на одиницю продукції.

**Витрати середні постійні** – це витрати, що показують розмір постійних витрат, які приходяться на одиницю продукції.

**Відсоток** – це регулярна плата підприємця будь-якій особі, котра надала свій капітал у його користування. У свою чергу для кредиторів цей відсоток обернеться доходом.

**Відрядна форма заробітної плати** – це оплата праці, за якої її розмір залежить від кількості виготовленої продукції з урахуванням якості.

**Відтворення виробничих відносин** – безперервне відновлення певних економічних відносин, в які постійно вступають люди. Вони визначаються відносинами власності, особливістю поділу, кооперації і комбінування суспільної праці тощо, які утворюють соціально необхідне повторення виробництва.

**Відносини власності** – це відносини, які виникають між фізичними і юридичними особами з приводу привласнення-відчуження матеріальних і духовних благ.

**Відтворення звужене** характеризується повторенням суспільного виробництва в обсягах, що є меншими, ніж у попередньому періоді.

**Відтворення національного продукту** – безперервне відновлення витрачених обсягів продукції, товарів і послуг шляхом їх подальшого виробництва.

**Відтворення (обіг) капіталу** – безперервне відновлення (обіг) засобів виробництва, що використовуються у виробництві товарів і послуг, та доставка їх до кінцевого споживача.

**Відтворення природних ресурсів** – це безперервне їх витрачання і відновлення.

**Відтворення просте** характеризується тим, що в кожному наступному циклі відбувається відновлення суспільного продукту в незмінних обсягах і такої самої якості.

**Відтворення робочої сили** – безперервне відновлення і підтримання фізичних сил і здібностей людей до праці. Особливість відтворення робочої сили полягає в тому, що людина відтворює себе не тільки стосовно своїх фізичних та інтелектуальних здібностей, але і як працівник певної якості кваліфікації) або



типу (фаху).

**Відтворення розширене** передбачає, що виробництво відновлюється у зростаючих масштабах.

**Відчуження** – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування чи розпорядження певним об'єктом власності.

**Власність** – це відносини між економічними агентами з приводу присвоєння економічних ресурсів і економічних благ.

**Власність громадських та релігійних організацій** – це власність, що створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

**Власність державна (загальнонародна)** – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління та розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

**Власність загальнодержавна** – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

**Власність змішана** поєднує різні форми власності – приватну, колективну, державну, кооперативну та інші.

**Власність індивідуально-трудова** – характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

**Власність кооперативна** – це об'єднання власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності.

**Власність корпоративна (акціонерна)** – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій.

**Власність муніципальна (комунальна)** – це власність, яка перебуває у розпорядженні регіональних державних органів (області, міста тощо), пов'язана з бюджетом нижчого рівня і функціонує в територіально обмеженому регіоні національної економіки.

**Власність одноосібна** передбачає, що власник одночасно виконує і функції робочої сили.

**Власність партнерська** – є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб з метою здійснення підприємницької діяльності.

**Власність приватна з найманою працею** – передбачає, що власником засобів виробництва є одна особа, однак для здійснення виробничого процесу залучаються інші особи (наймана робоча сила).

**Власність сімейна** – якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї.

**Власність трудового колективу** – це спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства.

**Володіння** – це найпримітивніша форма привласнення, яка констатує належність певного об'єкта власності певному суб'єкту протягом обмеженого часу.

**Всезагальні економічні закони** – це закони, властиві всім суспільним способам виробництва (закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо) і відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою.

**Галопуюча інфляція** – це інфляція, що характеризується зростанням цін до 300% щорічно, найчастіше супроводжується швидким, стрибкоподібним підвищенням цін і призводить до значних негативних наслідків: гроші дуже швидко втрачають свою вартість, тому населення не заощаджує у вигляді готівки, а вкладає їх у товари.

**Гіперінфляція** – це інфляція, при якій ціни щорічно зростають на тисячі, мільйони і навіть мільярди відсотків за рік, гроші втрачають свої функції, знижується їхня роль в економіці, відбувається натуралізація господарських зв'язків, згорання виробництва та зниження рівня життя населення.

**Глобалізація** – категорія, яка відображає об'єктивний, закономірний процес розвитку країн світу у вирішенні спільними зусиллями нагальних проблем майже в усіх галузях суспільного життя, а саме: торгівлі, інвестицій, виробництві, послугах, фінансів, ринку робочої сили, голоду, медицині, ліквідації міжнародного тероризму, техногенних катастроф, катаклізмів та ін.

**Глобальні проблеми** – це проблеми, пов'язані з природними, природно-антропогенними, суто антропогенними (у т.ч. економічними, соціальними) явищами, що виникли в процесі розвитку сучасної цивілізації та мають загальнопланетарний характер як за масштабами та значенням, так і за способами вирішення, а тому потребують координації зусиль усього світового співтовариства.

**Господарський механізм** – це структурний елемент економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

**Гранична корисність** – це зміна загальної корисності набору благ при зміні кількості даного блага на одиницю.

**Граничний аналіз (маржиналізм)** – один з методів мікроекономічного аналізу, заснований на використанні методів диференціального числення за припущення нескінченної подільності благ. Категоріями граничного аналізу є граничні видатки, граничні витрати, гранична виручка, граничний продукт, вартість граничного продукту і т. п.

**Гроші** – це товар особливого роду, що виконує функцію всезагального еквіваленту; це загальновизнаний засіб платежу, який без будь-яких обмежень приймається в обмін на товари та послуги, а також при сплаті боргових зобов'язань.

**Грошова система** – це форма організації грошового обігу, що історично сформувалася у країні й закріплена в національному законодавстві.

**Грошова форма вартості** – система обміну, коли у ролі товару-еквіваленту виступають гроші.

**Дедукція** – рух думки від всезагального до фактичного (вирішення задачі від теорії до фактів).

**Державна (загальнонародна) власність** – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління та розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

**Дефляція** – ситуація, протилежна інфляції, яка має місце, коли загальний рівень цін падає і купівельна спроможність грошей підвищується.

**Диференційна рента** – це рента, яка утворюється на кращих і середніх ділянках незалежно від форми власності на землю; причиною її утворення є монополія на землю як об'єкт господарювання, яку мають власник або орендар земельної ділянки (суб'єкт має монопольне право господарювання на земельних ділянках і отримання з них доходу, що унеможливує господарське використання цих ділянок землі іншими економічними суб'єктами).

**Диференційна рента I роду** – це додатковий прибуток, який утворюється на кращих та середніх ділянках у результаті їх кращої природної родючості або кращого місця розташування.

**Диференційна рента II роду** – це додатковий прибуток, який утворюється в результаті штучного підвищення родючості завдяки реалізації додаткових капіталовкладень в земельну ділянку.

**Діалектичний метод** – це метод пізнання, що передбачає вивчення явищ і процесів економічного життя в їх загальному зв'язку і взаємозалежності, в стані безперервного розвитку з розумінням того, що накопичення в процесі розвитку кількісних змін зумовлює зміни якісного стану.

**Додана вартість** – це вартість, що додається на певному етапі виробництва до вартості, створеної на попередньому етапі.

**Додаткова праця** – це праця, що витрачається протягом додаткового робочого часу.

**Додатковий продукт** – це частка суспільного продукту, що створюється безпосередніми виробниками понад величину необхідного продукту. Він використовується для розширення виробництва, створення економічних основ для розвитку сфери нематеріального виробництва, повнішого задоволення духовних потреб суспільства.

**Додатковий робочий час** – це робочий час, що продовжений за межі необхідного робочого часу.

**Досконала конкуренція** – така форма організації ринку, за якої виключені всі види суперництва як між продавцями, так і між покупцями, тобто це такий ринок, для якого характерно: однорідність продукції; велика кількість ринкових агентів з боку пропозиції і попиту та невеликий їх розмір, внаслідок чого кожний окремих агент не в змозі впливати на ринкові процеси (встановлення ринкової ціни); відсутність взаємозв'язків між ринковими суб'єктами як з боку пропозиції, так і з боку попиту; наявність повної інформації про ринкові процеси; відсутність бар'єрів входу в ринок.

**Доход** – це грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя.

**Доходи підприємства** – це збільшення економічних вигод у результаті

надходження грошових коштів, іншого майна та (або) погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу.

**Економіка** – це наука, що вивчає, як обмежені ресурси використовуються для задоволення потреб людей, котрі живуть у суспільстві.

**Економічна діяльність** направлена на задоволення потреб людей і включає в себе потреби, ресурси, технології, продукти та їх використання.

**Економічна самостійність підприємства** – ситуація, коли підприємство існує за свій власний рахунок (наприклад, підприємство “Ясен”, “Екомаркет”).

**Економічна ефективність** – найважливіша узагальнююча характеристика результативності суспільного виробництва, яка відображає відношення величини вартості створених товарів і наданих послуг до сукупних витрат суспільної праці.

**Економічна глобалізація** являє собою процес діалектичної взаємодії національних та глобальних економічних відносин, за якої відбувається поступове обмеження наднаціональних рис людини економічної і відповідних економічних відносин та їх поступове підкорення системі глобальних економічних відносин, що керується відповідними законами й закономірностями і здійснюється під егідою національних економічних структур.

**Економічна система** – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

**Економічне зростання** – це розвиток національної економіки протягом певного періоду, котрий вимірюється абсолютним приростом чи темпами приросту валового внутрішнього продукту, валового національного продукту і національного доходу в цілому або темпами приросту цих показників у розрахунку на душу населення.

**Економічний закон** – це стійкий, суттєвий, внутрішньо-обумовлений, об'єктивно існуючий причинно-наслідковий зв'язок між явищами і процесами господарського життя.

**Економічний прибуток** являє собою чистий прибуток, який залишається після вилучення з виручки від реалізації всіх витрат, зокрема і нормальний прибуток.

**Економічний союз** – якісно нова сходинка економічної інтеграції, де вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики; у країнах-учасницях функціонує, як правило, єдина грошова одиниця.

**Економічні інтереси** – усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

**Економічні категорії** – це наукові абстракції або узагальнюючі поняття, які відображають суттєві сторони економічних явищ та процесів.

**Економічні ресурси** – це відносно обмежені ресурси, кількість яких є меншою, ніж потреба у них суспільства, а тому їх використання є платним (наприклад, земельні, мінеральні, водні, біологічні, агрокліматичні, рекреаційні ресурси тощо).

**Експеримент** – це метод пізнання, що передбачає проведення штучного наукового досліджу, коли об'єкт, який досліджується, поміщається в спеціально створені умови, які можна контролювати.

**Екстенсивний тип економічного зростання** – це тип розширеного відтворення, за якого зростання досягається завдяки кількісному приросту факторів виробництва за їхнього незмінного технічного рівня.

**Еластичність** – це міра чутливості однієї величини до змін іншої. Вона показує, наскільки зміниться один економічний показник при зміні іншого на одиницю.

**Еластичність попиту за ціною** показує, на скільки зміниться обсяг попиту на благо при зміні його ціни на один відсоток.

**Еластичність пропозиції** показує, наскільки зміниться обсяг пропозиції товару при зміні його ціни на один відсоток.

**Ефект** – це результат суспільного виробництва (завжди є абсолютним показником).

**Ефективність** є відносним показником і завжди характеризує співвідношення результату і витрат.

**Загальна виручка** – сума грошей, яку отримує фірма після продажу своєї продукції на ринку, вона дорівнює добутку обсягу проданого товару і ціни, за якою реалізовано товар.

**Загальна корисність** – це сума корисностей всіх наявних у споживача одиниць блага.

**Загальна форма вартості** – система, коли в межах певної території функціонує товар-загальний еквівалент, за допомогою котрого всі інші товари можуть виразити свою вартість

**Загальні економічні закони** – це закони, що діють у кількох економічних формаціях (закон вартості, закон попиту і пропозиції, закон грошового обігу тощо).

**Загальні організаційно-економічні відносини** – це сукупність форм та методів господарювання, що притаманні економіці загалом, тобто всім сферам і галузям національної економіки.

**Загальнодержавна власність** – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

**Закон вартості** – це причинно-наслідковий зв'язок між сферою виробництва і сферою споживання товару: виробництво та обмін товарів мають здійснюватися на основі їхньої вартості, тобто як обмін еквівалентів.

**Закон попиту** – це причинно-наслідковий зв'язок між ціною та обсягом попиту: за інших однакових умов обсяг попиту на товар знижується при зростанні ціни.

**Закон пропозиції** – це причинно-наслідковий зв'язок між ціною та обсягом пропозиції: за інших однакових умов чим вища ціна на товар, тим більший обсяг пропозиції товару, і навпаки.

**Заробітна плата** – це сума коштів, які отримує працівник за використання його розумових та фізичних здібностей, тобто його праці у процесі суспіль-

ного виробництва.

**Засоби виробництва** – це речові елементи виробництва, за допомогою яких робоча сила створює блага; включають предмети праці і засоби праці.

**Засоби праці** – це речі або комплекс речей, за допомогою яких люди впливають на предмети праці і видозмінюють їх; приймають участь у виробничому процесі багаторазово, не змінюючи при цьому свої властивості.

**Збиток** – це від’ємна різниця між грошовими надходженнями і грошовими видатками підприємства, тобто сума, на яку витрати підприємства перевищують його доход.

**Земля** в економічній теорії – це сукупність всіх природних ресурсів, використовуваних у виробництві (сировина, матеріали та інші ресурси, що не підлягали обробці).

**Зона вільної торгівлі** – це зона, де діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами.

**Зона преференційної торгівлі** – зона з пільговим торговельним режимом, коли дві або декілька країн зменшують взаємні тарифи з імпорту товарів, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами.

**Змінний капітал** – частина капіталу, яка авансується на купівлю робочої сили, і у процесі виробництва змінює величину своєї вартості.

**Змішана власність** поєднує різні форми власності – приватну, колективну, державну, кооперативну та інші.

**Інвестиційна компанія** – це організація, що використовує свій капітал для інвестицій в інші компанії; акумулює грошові кошти приватних інвесторів шляхом емісії власних цінних паперів і вміщує їх в акції й облігації підприємств у своїй країні та за кордоном.

**Індекс споживчих цін** – відношення вартості фіксованого кошика споживчих товарів і послуг у розрахунковому періоді до його вартості в базовому періоді.

**Індекс цін** – відносний показник, що показує, як змінилися ціни в економіці протягом аналізованого періоду.

**Індивідуальна пропозиція** – це обсяги товару, які виробник хоче і може поставити на ринок за різними цінами в певний проміжок часу.

**Індивідуальний попит** – це попит окремого споживача на товар.

**Індивідуальні витрати часу (праці)** – показують, яку кількість часу (праці) витрачає окремий господарюючий суб’єкт на виробництво певного товару.

**Індивідуально-трудова** власність характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу.

**Індукція** – рух думки від одиничного до всезагального (від методів до принципів).

**Інституціоналізм** – наукова школа, що розглядає економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб’єктами складаються під впливом як економічних, так і позаекономічних чинників, інститутів, під котрими розумі-

ють державу, сім'ю, профспілки, морально-етичні та психологічні норми.

**Інтеграція** (з латинської “integer” – цілий; об'єднання в ціле окремих частин) – це процес руху й розвитку певної системи, в якому число та інтенсивність взаємодій її елементів зростає, підсилюється їх взаємний зв'язок і зменшується відносна самостійність стосовно одне одного.

**Інтенсивний тип економічного зростання** – це тип розширеного відтворення, що характеризується зростанням обсягу ВВП за рахунок удосконалення факторів виробництва та їх ефективного використання.

**Інтерес** (від латинського interesse – мати важливе значення) – форма виразу потреби, усвідомлення прагнення людини до задоволення її, є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів.

**Інтернаціональна вартість** виступає як прояв суспільно-необхідного робочого часу в міжнародному масштабі, формується як середньосвітова величина, в результаті конкуренції між різними державами та іншими суб'єктами світових ринкових відносин.

**Інфляційна дотація** – це додаток до купівельної спроможності грошей, що являє собою різницю між величинами купівельної спроможності грошей на початку і наприкінці періоду, протягом якого відбувалася інфляція.

**Інфляційна спіраль** – поєднання інфляції попиту та інфляції витрат.

**Інфляційний податок** – це податок на купівельну спроможність грошей, що являє собою різницю між величинами купівельної спроможності грошей на початку і наприкінці періоду, протягом якого відбувалася інфляція.

**Інфляція** – це процес зростання загального рівня цін, що супроводжується падінням купівельної спроможності грошей та підвищення грошової вартості життя.

**Інфляція попиту** спостерігається, коли сукупний попит зростає швидше за виробничий потенціал економіки, а тому ціни, намагаючись зрівноважити попит і пропозицію, зростають; вона виникає за умов повної зайнятості ресурсів.

**Інфляція пропозиції (витрат)** – інфляція, що виникає через зростання витрат у періоди високого безробіття та неповного використання виробничих ресурсів.

**Інфраструктура ринку** – система державних, приватних і громадських інститутів (організацій і установ) і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію та регулюють рух товарно-грошових потоків. Розрізняють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідну інфраструктуру ринку.

**Капітал** – це самозростаюча вартість, тобто вкладання, що дають змогу отримати доход; з точки зору матеріально-речового наповнення він сприймається як сума грошей, засобів виробництва, інформації, технологій, готової продукції тощо.

**Капітальні ресурси** – це блага, які виготовляються самою економічною системою для того, щоб використовувати їх як фактор виробництва для подальшого виготовлення товарів і послуг; представляють собою виробничі будівлі, споруди, машини, верстати, устаткування (реальний капітал), а також грошові

кошти у всіх формах, необхідні для їх придбання (фінансовий капітал).

**Кейнсіанство** – це теорія ефективного попиту, котрий досягається за рахунок регулювання капіталізму.

**Кінцева продукція** – це частина валової продукції, що купується з метою кінцевого споживання, тобто не для подальшої переробки, обробки чи перепродажу.

**Коефіцієнт Джині** – показник нерівності розподілу доходів домогосподарств деякої країни чи регіону, що приймає значення між 0 і 1, де 0 означає абсолютну рівність (величина приймає лише одне значення), а 1 позначає повну нерівність.

**Командитне товариство** – підприємство, що поряд з учасниками, які несуть повну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, включає принаймні одного учасника, відповідальність якого обмежується внеском у майно підприємства, але не особистим майном.

**Комбінат** – це підприємство, процес виготовлення продукції на якому складається з окремих послідовних етапів часткового перетворення предметів праці.

**Конкретна праця** – це витрати праці з точки зору професійних умінь, здібностей навичок; вимагає використання специфічних предметів та засобів праці, є якісно різномірною і тому кількісно не співвимірною; створює споживчу вартість.

**Конкретні організаційно-економічні відносини** – це сукупність форм та методів господарювання, що притаманні окремим сферам і галузям національної економіки.

**Конкуренція** – це боротьба між учасниками ринкової економіки за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів.

**Конкуренція досконала** – це така форма організації ринку, за якої виключені всі види суперництва як між продавцями, так і між покупцями.

**Конкуренція недобросовісна** – боротьба між учасниками ринкової економіки ведеться методами, які суперечать прийнятим на ринку правилам та нормам, порушують чинне законодавство або діючи у суспільстві моральні принципи.

**Конкуренція неповноцінна** – ситуація, коли з'являються підприємці, здатні суттєво впливати на умови реалізації продукції та ринкову ціну.

**Конкуренція нецінова** – ситуація, коли перевага у боротьбі між учасниками ринкової економіки досягається за рахунок нецінових факторів: якості, надійності, продуктивності, реклами, післяпродажного обслуговування тощо.

**Конкуренція повноцінна** – ситуація, коли не існує можливості окремому суб'єкту впливати на рівень цін.

**Конкуренція цінова** – ситуація, коли перевага у боротьбі між учасниками ринкової економіки досягається за рахунок ціни.

**Консалтингова фірма** – це організація, що надає послуги з дослідження і прогнозування ринку (товарів, послуг, ліцензій, ноу-хау тощо), цін світових товарних ринків, з оцінки торговельно-політичних умов експортно-імпорتنних операцій, зі створення спільних підприємств, проведення комплексу маркетин-



гових досліджень, розробки маркетингових програм і т.ін.

**Кооперативна власність** – це об'єднання власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності.

**Корисність** – суб'єктивна цінність певного товару для споживача у певний момент часу.

**Користування** – це використання і споживання корисних властивостей об'єкта, а також створених при його використанні благ.

**Корпоративна (акціонерна) власність** – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій.

**Крива виробничих можливостей (КВМ)** – графічне зображення різних комбінацій виробництва благ за максимального використання наявних ресурсів та існуючого рівня технологій.

**Крива Лоренца** – це графічне зображення фактичного стану в розподілі доходів між окремими групами населення.

**Крива попиту** – графічне відображення функції попиту. Крива попиту має від'ємний нахил.

**Крива пропозиції** – графічне відображення функції пропозиції. Крива пропозиції має додатний нахил.

**Кругообіг капіталу** – рух самозростаючої вартості, в процесі якого капітал послідовно набуває і позбується трьох форм – грошової, продуктивної та товарної і проходить три стадії – обігу, виробництва і знов обігу та відбувається самозростання вартості – виробництво і реалізація засобів вартості.

**Купівельна спроможність грошей** – це кількість товарів та послуг, які можна придбати за грошову одиницю.

**Майбутня вартість** являє собою суму вкладеного капіталу в даний момент часу, в яку він перетвориться через певний період часу з урахуванням ставки відсотка.

**Макроекономіка** – це наука, що вивчає закономірності економічного розвитку складних економічних систем – це аналіз економіки в цілому, тобто зведення усіх вивчених одиниць в одну і дослідження її проявів у цілому.

**Маржиналізм** – теорія, яка пояснює економічні процеси і явища на основі використання граничних величин (граничний дохід, граничні витрати, граничний продукт, гранична корисність та ін.), що характеризують не внутрішню сутність явищ, а їхню зміну у зв'язку зі зміною інших явищ.

**Масштаб цін** – вагова кількість валютного металу, прийнятого в країні за грошову одиницю.

**Матеріаловіддача** – це прямий показник ефективності використання предметів праці, що характеризує, скільки вироблено продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, енергії і т.ін.).

**Матеріаломісткість** – це обернений показник ефективності використання предметів праці, що показує скільки матеріальних витрат необхідно або припадає фактично на виробництво одиниці продукції.

**Матеріальне виробництво** – сукупність галузей і сфер, котрі виготовляють матеріально-речові блага та надають матеріальні послуги.

**Межа бідності** – мінімальний рівень доходу, який вважають адекватним у

певний країні, визначається величиною прожиткового мінімуму.

**Меркантилізм** – економічна школа, прихильники якої основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а багатство ототожнювали з накопиченням металевих (золотих і срібних) грошей.

**Метод** – це сукупність прийомів, способів, форм збору, опрацювання, вивчення матеріалу.

**Метод економічної теорії** (метод в пер. з грецьк. – шлях до чогось, шлях пізнання) – спосіб пізнання, визначена сукупність, система прийомів і операцій з метою уявного відображення предмета, який вивчається.

**Механізм використання економічних законів** – комплекс заходів, спрямованих на подолання антагоністичних форм розвитку суперечностей (які пронизують закони), формування науково обґрунтованої системи управління національною економікою передусім шляхом використання економічних, правових та адміністративних важелів.

**Механізм дії економічних законів** – послідовність розвитку внутрішніх суперечностей різних груп та типів економічних законів, боротьба суперечливих сторін, чинників, що їх визначають.

**Митний союз** – це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу, тобто заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків у межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

**Міжнародна економічна інтеграція** – це рівень відносин між країнами, коли інтернаціоналізація господарського життя проявляється у переплетінні національних господарств двох або декількох країн і проведенні ними узгодженої торговельно-економічної політики.

**Міжнародне співробітництво** – це міцні економічні зв'язки на основі спільних, попередньо вироблених і узгоджених намірів, закріплених довгостроковими угодами і домовленостями.

**Міжнародні взаємодії** – це стійкі економічні зв'язки на основі міжнародних угод і домовленостей, укладених на тривалий час.

**Міжнародні контакти** – це найпростіші економічні зв'язки, які мають епізодичний характер і регулюються, переважно, одиничними угодами.

**Мікроекономіка** – це наука, що вивчає прояв об'єктивних закономірностей в межах кожної господарської одиниці, тобто займається детальним вивченням конкретного ринку, підприємства, галузі.

**Мінімальна заробітна плата** – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці.

**Мінова вартість** – це кількісна пропорція, у якій один товар обмінюється на інший.

**Місія підприємства** – це його головна мета, тобто чітко окреслена причина його існування. У більшості випадків місією сучасного підприємства можна вважати одержання максимально можливого прибутку.

**Моделювання** – це метод пізнання, що являє собою вивчення соціально-економічних явищ за їхнім теоретичним зразком (моделлю).

**Монополістична конкуренція** – це ринок, на якому діє багато продавців, що пропонують диференційовану продукцію.

**Монополія** – це ринкова структура, за якої весь галузевий випуск на ринку забезпечується однією фірмою, пропонований товар є особливим в своєму роді і не має близьких замінників, а вхід на ринок нових фірм блоковано, тому в умовах монополії відсутня будь-яка конкурентна боротьба.

**Монополія закрита** – це монополійний ринок, закритий для входження конкурентів юридичними бар'єрами.

**Монополія природна** – це монополія, яка існує за рахунок економії на масштабах.

**Монополія чиста** – це ринок, де суворо виконуються всі умови, притаманні монополії.

**Монопольна рента** – це різниця між монополійно високою ціною обмеженої кількості унікального товару і реальною вартістю виробництва такого товару.

**Моральний знос основного капіталу** – це знецінення функціонуючих засобів праці або припинення їх використання внаслідок появи дешевших чи продуктивніших машин та обладнання; є наслідком підвищення продуктивності праці, науково-технічного прогресу.

**Мотив** – спонукальна причина дій і вчинків людини, що породжує конкретний результат у вигляді задоволення, часткового задоволення або незадоволення потреби, утворюючи таким чином логічний ланцюжок активної діяльності.

**Муніципальна (комунальна) власність** – це власність, яка перебуває у розпорядженні регіональних державних органів (області, міста тощо). Муніципальна власність пов'язана з бюджетом нижчого рівня і функціонує в територіально обмеженому регіоні національної економіки.

**Нарощення (капіталізація, компаундування) майбутньої вартості** – це процес поетапного збільшення суми внеску шляхом приєднання до початкового його розміру суми відсотків.

**Натуральне господарство** – це такий тип господарювання, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначаються для задоволення потреб виробника.

**Національна грошова система** – підсистема національної економічної системи, що забезпечує обіг знаків вартості, паперових грошей, номінальних знаків вартості, депозитних грошей.

**Національна ринкова системи** – це підсистема національної економічної системи, що є сукупністю конкурентних, монополістичних, конкурентно-монополістичних та олігополістичних ринків.

**Національна фінансова система** – це підсистема національної економічної системи, що забезпечує випуск та обіг акцій, облігацій, сертифікатів, інших фінансових активів.

**Національне багатство** – це сукупність створених та нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, розвіданих природних ре-

курсів, досягнутого рівня освіти людей, їхнього досвіду, майстерності, творчих здібностей, які призначені для розширеного відтворення з метою підвищення добробуту нації.

**Національний дохід (НД)** – сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва.

**Неекономічні ресурси** – це відносно необмежені ресурси, кількість яких є більшою, ніж потреба у них суспільства, а тому їх використання є безкоштовним (наприклад, повітря, сонце тощо).

**Нематеріальне виробництво** – сукупність галузей і сфер, котрі виготовляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

**Необхідна праця** – це праця, що витрачається протягом необхідного робочого часу.

**Необхідний продукт** – частина чистого продукту, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили в сфері виробництва (матеріального і нематеріального). Це витрати на одяг, житло, задоволення культурних і соціальних потреб, на екологічні заходи.

**Необхідний робочий час** – час, протягом якого працівник виготовляє еквівалент вартості робочої сили.

**Непередбачена інфляція** – характеризується неочікуваним стрибком цін, що негативно відбивається на податковій системі і грошовому обігу, перерозподіляє багатство між різними групами людей, звичайно сприяючи боржникам і спекулянтам. Водночас вона шкодить кредиторам та групам людей з фіксованими доходами, власникам заощаджень.

**Неповноцінні гроші** – це гроші, у яких номінальна вартість не відповідає реальній. Ними є насамперед паперові гроші.

**Номінальна вартість грошей** – це сума, зазначена на грошовій одиниці.

**Номінальна зарплата** – це абсолютна сума грошових коштів, що отримує працівник за певний період.

**Номінальний (грошовий) дохід** – це кількість грошей, яку людина отримує у вигляді заробітної плати, ренти, відсотків або прибутку.

**Норма додаткового продукту** – це відношення додаткового продукту до необхідного.

**Нормальний прибуток** – це альтернативна вартість використання у виробництві власних факторів виробництва підприємця, що має відшкодувати власникові фірми вартість його власних ресурсів, зокрема його праці, підприємницьких здібностей на рівні ринкових цін цих ресурсів.

**Норма нагромадження** – це відношення фонду нагромадження до всього обсягу національного доходу.

**Нормативний аналіз** – передбачає висунення певних гіпотез про перспективи розвитку окремих господарських явищ, тобто це суб'єктивне судження про те, розвиток яких економічних аспектів є бажаним.

**Нужда** – це відчуття дискомфорту, що виникає в результаті нестачі (відсутності) чогось.

**Об'єкт власності** – це все те, що можна привласнити або відчужити.

**Обмін** – один з видів діяльності господарських суб'єктів, що полягає у заміні певної кількості одного блага на певну кількість іншого блага.

**Оборотний капітал** – елементи продуктивного капіталу (сировина, паливо, електроенергія, допоміжні матеріали тощо), які повністю споживаються в одному циклі виробництва і вартість яких повністю переноситься на продукт у межах одного кругообороту капіталу. До оборотного належить і та частина капіталу, що авансується на купівлю робочої сили.

**Обсяг рівноваги** – це обсяг, за якого ціна попиту дорівнює ціні пропозиції, тобто обсяг, який споживач погодиться купити, а виробник продати за ціною, що встановилася на ринку.

**Об'єкт дослідження** – це те явище або феномен, який досліджується наукою.

**Оборот капіталу** – безперервно повторюваний кругооборот капіталу від моменту авансування капіталу до моменту його повернення капіталісту в тій самій формі.

**Обсяг (величина) попиту** – це максимальна кількість даного товару, яку може придбати даний покупець (покупці) за даною ціною, що має назву ціна попиту.

**Обсяг (величина) пропозиції** – це максимальна кількістю товару, яку готовий продати виробник на даний період часу за даною ціною.

**Одноосібна власність** – передбачає, що власник одночасно виконує і функції робочої сили.

**Олігополія** – це ринкова структура, де в реалізації якого-небудь товару домінує небагато продавців, а поява нових продавців ускладнена чи неможлива; товар, реалізований олігополістичними фірмами, може бути і диференційованим, і стандартизованим, а ключовою характеристикою є загальна взаємозалежність поведінки підприємств-продавців.

**Оперативно-господарська самостійність підприємства** – ситуація, коли підприємство має власний рахунок в банку і оформлене як юридична особа, але існує за рахунок коштів держави (наприклад, лікарні, школи, дитячі садочки).

**Організаційно-економічні відносини** – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперація, концентрація та комбінування виробництва.

**Організаційно-дослідницька інфраструктура ринку** – це частина ринкової інфраструктури, що поєднує наукові інститути, які вивчають ринкові проблеми, консалтингові фірми, аудиторські фірми, спеціалізовані навчальні заклади.

**Організаційно-технічна інфраструктура ринку** – це частина ринкової інфраструктури, що включає товарні біржі і аукціони, торгові будинки і палати, брокерські компанії, ярмарки, асоціації споживачів і виробників, інформативні центри, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку, пункти прокату і лізингу.

**Основне виробництво** – це галузі матеріального виробництва, де безпо-

середньо виготовляються предмети споживання та засоби виробництва.

**Основний капітал** – елементи продуктивного капіталу (будівлі, споруди, машини, обладнання), вартість яких переноситься на товари поступово та повертається у грошовій формі частинами, в міру їх споживання та зношування.

**Особисте споживання** – це процес задоволення потреб суспільства (поза межами виробництва) в матеріальних та нематеріальних благах.

**Очікувана інфляція** – інфляція, яка є збалансованою (такою, що не змінює відносні ціни) і передбаченою, не впливає на загальний обсяг виробництва чи перерозподіл доходів.

**Партнерська власність** – це об'єднання капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб з метою здійснення підприємницької діяльності.

**Партнерство** – форма організації, що базується на пайовому чи дольовому об'єднанні майна, як правило, це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається за згодою їх членів, доходи розподіляються пропорційно до паїв.

**Пасивні банківські операції** – це операції, пов'язані з акумуляцією ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших активних операцій.

**Первинні економічні ресурси** – це природні та трудові ресурси, названі так тому, що вони є зовнішніми стосовно економічної системи, тобто їх наявна кількість не може бути змінена на вимогу суспільного виробництва.

**Персональний розподіл доходів** – це розподіл доходів між окремими фізичними особами, родичами або домогосподарствами.

**Підприємство** – це організаційно відокремлений і самостійний господарюючий суб'єкт, діяльність якого спрямована на задоволення потреб суспільства шляхом виробництва продукції, робіт чи послуг.

**Підприємницькі здібності** – це здібності індивідуума організувати випуск товарів і послуг, приймати рішення про виробництво товарів і послуг, брати на себе ризик, своєчасно впроваджувати нову техніку, технологію, інноваційні методи організації виробництва, створювати нові товари з покращеними споживчими властивостями.

**Підприємство** – це організаційно відокремлений і самостійний господарюючий суб'єкт, діяльність якого спрямована на задоволення потреб суспільства шляхом виробництва продукції, робіт чи послуг.

**Підприємство державне** – це підприємство, засноване на власності держави.

**Підприємство змішаної форми** – це підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних форм власності.

**Підприємство колективне** – це підприємство, засноване на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, підприємств споживчої кооперації, громадської чи релігійної організації.

**Підприємство комерційне** – це підприємство, метою якого є одержання прибутку.

**Підприємство комунальне** – це підприємство, засноване на власності територіальної громади.

**Підприємство некомерційне** – це підприємство, яке не ставить собі за мету отримання грошових економічних результатів (благодійні фонди й органі-

зації).

**Підприємство приватне** – це підприємство на основі приватної власності громадян або юридичної особи.

**Підприємство спеціалізоване** – це підприємство, яке виробляє однорідні вироби (послуги).

**Підприємство універсальне** – це підприємство, що випускає різноманітну, не обов'язково взаємопов'язану продукцію.

**Повна (розгорнута) форма вартості** – коли один товар може обмінюватися на багато інших товарів, які виступають у ролі еквівалента.

**Повноцінні гроші** – це гроші, у яких номінальна вартість відповідає реальній.

**Погодинна форма заробітної плати** – це оплата праці, за якої її розмір залежить від кількості фактично відпрацьованого часу та тарифного розряду працівника відповідно до його кваліфікації.

**Позитивний аналіз** – це розгляд існуючого стану речей та явищ у господарському житті суспільства (тобто фактичний стан економіки, рівень безробіття, спад рівня виробництва тощо).

**Політичний союз** – об'єднання, в якому поряд з економічною забезпечується і політична інтеграція.

**Помірна інфляція** – інфляція, що характеризується повільним зростанням цін (до 10% за рік), найчастіше носить позитивний характер, тому що стимулює розвиток виробництва.

**Попит** – це бажання і можливість покупця (покупців) придбати певний товар за умов, що склалися на ринку.

**Попит абсолютно еластичний** – це надчутливий до зміни ціни попит, характеризується тим, що за найменшого зниження ціни покупців збільшують покупки від нуля до межі своїх можливостей.

**Попит абсолютно еластичний** – попит, що зовсім не реагує на зміну ціни товару, тобто за будь-якої великої зміни ціни обсяг попиту залишається незмінним.

**Попит еластичний** – це чутливий до зміни ціни попит, характеризується тим, що за невеликої зміни в ціні відбуваються значні зміни в кількості купованої продукції.

**Попит нееластичний** – це нечутливий до зміни ціни попит, характеризується тим, що навіть за суттєвої зміни в ціні відбуваються незначні зміни в кількості купованої продукції.

**Попит одиничної еластичності** – ситуація, коли відсоткова зміна ціни і наступна зміна кількості купованої продукції дорівнюють одна одній по величині.

**Послуга** – це дія, здійснювана окремою особою або групою осіб, для забезпечення потреб іншої людини або групи осіб (лагодження одягу, ремонт годинника тощо).

**Постійний капітал** – це та частина капіталу, яка авансується на купівлю засобів виробництва і в процесі виробництва не змінює величини своєї вартості.

**Потреба** – це нужда, що набула конкретної форми, з урахуванням смаків і

переваг конкретного споживача, його соціального статусу, рівня культури, освіти, віку, статі тощо.

**Потреби абсолютні** – це перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку.

**Потреби біологічні** – це потреби, зумовлені існуванням та розвитком людини як біологічної істоти (їжа, одяг, житло тощо).

**Потреби виробничі** – це потреби у засобах виробництва.

**Потреби вторинні** – це потреби, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та інше.

**Потреби дійсні** – це потреби, що формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду.

**Потреби духовні** – це потреби творчості, самовдосконалення, самовираження тощо.

**Потреби колективні, групові** – це потреби групи людей, колективу.

**Потреби насичувані, вгамовні** – це потреби, що мають чітку межу і можливість повного задоволення.

**Потреби невиробничі** – це потреби у споживчих благах.

**Потреби ненасичувані** – це потреби, що не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення.

**Потреби особисті** – це потреби, що виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда.

**Потреби матеріальні** – це потреби в матеріальних благах.

**Потреби первинні (базові)** – це потреби, пов'язані з самим існуванням людини: їжа, одяг, безпека, житло тощо.

**Потреби платоспроможні** – це потреби, що визначаються платоспроможним попитом.

**Потреби соціальні** – це потреби, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини (спілкування, суспільне визнання, самореалізація тощо).

**Потреби суспільні** – це потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому.

**Потреби фактичні** – це потреби, що задовольняються наявними товарами та послугами.

**Право власності** – це право певного суб'єкта контролювати використання певного об'єкта власності і розподіляти витрати та доходи, які при цьому утворюються.

**Праця** – це цілеспрямована діяльність людини, в процесі якої вона впливає на природу і використовує її з метою виробництва матеріальних благ, необхідних для задоволення своїх потреб.

**Предмет вивчення економіки** – це пошук найбільш ефективних способів використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення потреб суспільства.

**Предмет дослідження** – це та конкретна сторона явища, на яку безпосередньо спрямована пізнавальна діяльність, в концентрованому вигляді відображає зміст тієї чи іншої науки.

**Предмет політекономії (економіки)** – сукупність соціально-економічних



та загальних організаційно-економічних відносин.

**Предмети праці** – це речовини, на які впливає людина у процесі праці; тобто це комплекс предметів, на які спрямована праця з метою перетворити їх на придатні для використання в житті; приймають участь у виробничому процесі лише один раз, змінюючи при цьому свої властивості.

**Прибуток** – це винагорода підприємця за використання його підприємницьких здібностей, тобто за те, що він, йдучи на обґрунтований ризик, поєднує всі інші види ресурсів у єдиному процесі виробництва; різниця між грошовими надходженнями і грошовими видатками, тобто сума, на яку доход підприємства перевищує його витрати.

**Прибуток бухгалтерський** – це різниця між валовим доходом і бухгалтерськими (явними) витратами. Розрахований таким чином прибуток перевищує його реальну величину на суму вартості витрат власних ресурсів підприємства (неявних витрат), використаних у своєму виробництві.

**Прибуток нормальний** – це неявні витрати, обумовлені використанням власних ресурсів підприємства, тобто прибутки, які могли б одержати власники, вклавши свої ресурси у кращий із всіх інших альтернативних варіантів виробництва; має місце, коли валовий доход рівний економічним витратам, тобто економічний прибуток рівний нулю.

**Прибуток чистий економічний** – це прибуток підприємства, що залишається після відрахування з валового доходу величини економічних витрат. Таким чином, підприємство отримує економічний прибуток, коли його валовий доход перевищує суму бухгалтерських і неявних витрат.

**Приватна власність з найманою працею** передбачає, що власником засобів виробництва є одна особа, однак для здійснення виробничого процесу залучаються інші особи (наймана робоча сила).

**Приватний тип власності** – це така власність, при якій засоби виробництва і виготовлений продукт належать окремій приватній особі.

**Привласнення** – це економічний процес, в ході якого речовини та сили природи перетворюються на реальні умови життєдіяльності економічних суб'єктів.

**Прикладні економічні науки** – це науки, що, розвиваючись на базі фундаментальних, розробляють шляхи і методи застосування та впровадження у практику результатів фундаментальних економічних досліджень. Показником ефективності дослідження в області прикладних наук виступає не стільки отримання істинного знання, скільки безпосереднє практичне значення.

**Природні ресурси** – це сукупність усіх ресурсів, наданих природою (земля, вода, ліси, корисні копалини тощо).

**Продуктивні сили** – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

**Прожитковий мінімум** – це вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих

товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

**Проміжна продукція** – це частина валової продукції, що купується з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу.

**Пропозиція** – це загальна кількість певного товару, яка перебуває на ринку або може бути туди доставлена за умов, що склалися.

**Пропозиція еластична** – ситуація, коли при зростанні ціни на один відсоток обсяг пропозиції зростає більше ніж на один відсоток.

**Пропозиція нееластична** – ситуація, коли при зростанні ціни на один відсоток обсяг пропозиції зростає менше ніж на один відсоток.

**Пропозиція одиничної еластичності** – ситуація, коли відсоток збільшення величини пропозиції точно дорівнює відсоткові збільшення ціни.

**Просте товарне виробництво** – це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок.

**Простий відсоток** – це сума, що нараховується по первісній (справжній) вартості внеску наприкінці одного періоду платежу, визначеного умовою вкладання капіталу (місяць, квартал і т.п.).

**Протекціонізм** – це політика захисту вітчизняних товаровиробників від іноземної конкуренції заходами державного регулювання економіки.

**Процес суспільного відтворення** – це постійне і безперервне відновлення результату суспільного виробництва – продукту, а також робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів, інформації, форм та методів організації праці.

**Реальна вартість грошей** – це сума, витрачена на виробництво грошової одиниці.

**Реальна зарплата** – це кількість благ і послуг, які можуть бути придбані працівником при даному рівні номінальної заробітної плати.

**Реальний дохід** – це кількість товарів і послуг, які можна придбати на величину номінального доходу.

**Результат (ефект або продукт) виробництва** – це все різноманіття вироблених суспільним виробництвом благ.

**Рента** (від фр. *rendre* – віддана) – це плата, яку здійснює підприємець власнику природних ресурсів за їх використання.

**Рентабельність** – це узагальнюючий показник ефективності підприємства, що характеризує його прибутковість щодо певної бази.

**Рентабельність виробництва** – характеризує загальний рівень прибутковості виробництва даного підприємства, розраховується у відсотках як відношення прибутку підприємства до суми його загальних витрат.

**Рентабельність капіталу або норма прибутку** – показує ефективність використання активів, створених за рахунок вкладеного капіталу, розраховується у відсотках як відношення прибутку підприємства до вартості вкладеного капіталу.

**Ресурси** – це все те, що необхідно людині для життєдіяльності або організації процесу виробництва: це і сукупність всіх необхідних умов, які використовуються при створенні, і можливості, якими володіє і які застосовує суспільс-

тво в кінцевому рахунку для задоволення своїх потреб.

**Ринкова економіка** – це сфера прояву і відтворення відносин товарного виробництва, де ринок виступає механізмом, за допомогою якого товарно-грошові відносини перманентно проявляються у господарському житті.

**Ринкова пропозиція** – це сума індивідуальних пропозицій, які готові та можуть запропонувати окремі підприємства.

**Ринковий попит** – це сума індивідуальних попитів, які пред'являються окремими споживачами при різних цінах.

**Ринок** – це сфера обігу будь-якого товару; соціально-економічний інститут, що забезпечує продавцям і покупцям можливість вступати один з одним в контакт для здійснення взаємовигідних торговельних угод.

**“Ринок продавця”** – це така ринкова ситуація, коли на межі своїх можливостей знаходиться споживач, тобто він платить максимально прийнятну для себе ціну на межі своїх фінансових можливостей, оскільки не має вибору – іншими словами, ціну “диктує” продавець.

**“Ринок покупця (споживача)”** – це така ринкова ситуація, коли на межі своїх можливостей знаходиться продавець, оскільки він погоджується на мінімально прийнятну для себе ціну на межі рівня своїх витрат, оскільки не має вибору – іншими словами, ціну “диктує” покупець (споживач).

**Рівень життя** – це фактичний рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами певної країни в конкретно-історичний період; визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту – прожитковому мінімуму.

**Рівень інфляції** – показує, як змінилися ціни в економіці за певний період.

**Рівноважна ціна** – це ціна, за якої обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції, тобто ціна, за якою споживач погодиться купити, а виробник продати обсяг товару, представлений на ринку.

**Рівноважний обсяг** – це обсяг, за якого ціна попиту дорівнює ціні пропозиції, тобто обсяг, який споживач погодиться купити, а виробник продати за ціною, що встановилася на ринку.

**Робоча сила** – це здатність людини до праці, сукупність її фізичних та інтелектуальних здібностей, що застосовуються у процесі виробництва.

**Розвинута форма товарного виробництва** – це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці та машинній індустрії.

**Розподіл** – процес, який відбувається після виробництва, означає розподіл наслідків виробництва в суспільстві. Але цьому передують розподіл засобів виробництва між учасниками виробничого процесу в залежності від відношення до власності на фактори виробництва.

**Розпорядження** – це найвища форма привласнення, котра надає право власнику або делегованій ним особі приймати самостійне рішення щодо подальшої долі даного об'єкта.

**Розцінок** – це розмір оплати праці робітника за одиницю продукції у від-

повідності з рівнем кваліфікації виконуваних робіт.

**Самоокупність діяльності підприємства** – форма економічної самостійності, коли всі витрати підприємства відшкодовуються за рахунок його доходів.

**Самофінансування** – форма економічної самостійності, коли доходи окрім відшкодування всіх витрат підприємства можуть забезпечити виділення коштів на розвиток.

**Світове господарство** – це сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними.

**Сеньйораж** – це доход держави від емісії грошей, одержуваний внаслідок того, що держава купує у населення та фірм товари, а розплачується грішми, що знецінюються, тобто грішми, купівельна спроможність яких тим нижча, чим більше додаткових грошей випущено в обіг.

**Синергія** – це варіант реакції певної сукупності на комбіновану дію факторів, який характеризується тим, що ця дія перевищує дію, що спричиняє кожний фактор окремо.

**Синтез** – метод наукового пізнання, що передбачає поєднання різних сторін предмета в єдине ціле.

**Системний підхід** – визначення внутрішніх структурно-функціональних, причинно-наслідкових, ієрархічних зв'язків, які сприяють виявленню складних процесів розвитку виробничих відносин, з'ясуванню природи економічних процесів і явищ.

**Сімейний дохід** – це сума доходів свідомо організованої на основі родинних зв'язків та спільності побуту невеликої групи людей, життєдіяльність яких спрямована на реалізацію соціальних, економічних та духовних потреб індивідів, сім'ї, суспільства в цілому.

**Складний відсоток** – це сума доходу, який утвориться в результаті вкладання капіталу за умови, що сума нарахованого простого відсотка не виплачується після кожного періоду, а приєднується до суми основного внеску й надалі в платіжному періоді сума приносить дохід.

**Соціальна ефективність** – відповідність господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини; виражає ступінь задоволення особистих потреб суспільства.

**Соціальна інфраструктура** – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства та надаються нематеріальні послуги, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку працівників, примноженні їхніх розумових та фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня.

**Соціально-економічні відносини** – насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Вони визначають головне в економічній системі – спосіб поєднання працівника із засобами виробництва, а також зумовлюють історичну специфіку економічної системи, її соціальну структуру, систему влади.

**Специфічні економічні закони** – це закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва.

**Спільний ринок** – передбачає усунення будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів – капіталу і робочої сили.

**Споживання** – це процес, при якому товари або послуги використовуються споживачами для задоволення власних потреб та бажань.

**Споживча вартість** – це здатність товару задовольняти ті чи інші потреби людини.

**Споживчий кошук** – це набір товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї.

**Спосіб виробництва** – це поєднання продуктивних сили суспільства з виробничими відносинами.

**Стадійні економічні закони** – це закони, що діють лише на одній із стадій (висхідній або низхідній) суспільного способу виробництва (наприклад, закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму) або на одному із ступенів стадії.

**Стимул** – подразник, який викликає ту чи іншу реакцію, спонукання до дії.

**Стимулювання** – це процес економічного спонукання суб'єктів господарювання до певних дій шляхом застосування економічних стимулів.

**Стратегічна поведінка продавців** – це поведінка, за якої фірма-олігополіст мусить розробляти стратегію своїх дій на ринку з урахуванням потенційних зустрічних дій своїх конкурентів.

**Страхова компанія** – це комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій – системи заходів, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вони зазнали за непередбачених обставин: внаслідок стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими контрагентами тощо – тобто, нейтралізує економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покриває непередбачені збитки.

**Суб'єкт власності** – це персоніфікований носій відносин власності.

**Суспільне виробництво** – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин та сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ та послуг.

**Суспільний продукт** – це синтезоване поняття, яке включає різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях суспільного виробництва, тобто сукупна вартість товарів та послуг, виготовлених за певний проміжок часу.

**Суспільний тип власності** – це власність, при якій засоби виробництва і готовий продукт належать суспільству.

**Суспільно-економічна формація** – це історичний тип суспільства, що базується на певному способі виробництва.

**Суспільне відтворення** – це постійне і безперервне відновлення результату суспільного виробництва – продукту, а також робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів, інформації, форм та методів організації праці.

**Суспільно-необхідний робочий час** – час, що витрачається на виготовлення продукту при усереднених умовах виробництва.

**Сфера матеріального виробництва** – це сукупність основного виробництва і виробничої інфраструктури.

**Тарифна ставка** – це розмір оплати праці робітника за одиницю часу у відповідності з кваліфікаційним розрядом.

**Теорія** – це форма наукового пізнання, що дає уявлення про певну об'єктивну дійсність як цілісну систему.

**Теорія порівняльних переваг** – теорія, котра базується на тому, що в рамках міжнародного поділу праці і світової торгівлі кожній державі вигідніше виробляти й експортувати ті товари, при виготовленні яких продуктивність праці найбільша або менше всього поступається в продуктивності праці на аналогічних підприємствах інших держав.

**Тип власності** визначає найзагальніші принципи її функціонування, сутність характеру взаємодії робітника із засобами виробництва.

**Товар** – це продукт праці, який виготовлено не для себе, а для споживання його іншими особами, тобто призначений для продажу (обміну на ринку).

**Товариство з обмеженою відповідальністю** – це підприємство, всі учасники якого несуть відповідальність за господарську діяльність у межах своїх внесків у вигляді майна, грошових коштів, продуктів інтелектуальної власності тощо.

**Товариство з повною відповідальністю** – це підприємство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за її результати не лише своїми частками у статутному фонді, а й власним майном.

**Товарна біржа** являє собою організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому через посередників (брокерів) здійснюється оптова торгівля товарами за стандартами і зразками.

**Товарне виробництво** – це такий тип господарювання, при якому продукти праці виробляються окремими товаровиробниками і призначені для обміну, тобто задоволення суспільних потреб.

**Торговий будинок** – це торговельна фірма, що закуповує товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродує за кордон або закуповує товари за кордоном і перепродує місцевим оптовим та роздрібним торговцям і споживачам у промисловості та інших галузях господарства.

**Торгово-промислова палата** – це комерційна організація, головним завданням якої є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн, надання цільових інформаційних послуг.

**Транснаціональні корпорації (ТНК)** – корпорації, національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою своєї діяльності.

**Трудові ресурси** – це людські ресурси праці, котрі виступають як трудові послуги всіх працюючих, тобто послуги некваліфікованих і кваліфікованих робочих, службовців, технічних виконавців і керівників фірм.

**Трудомісткість** – це обернений показник рівня продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу (працівників, грошових коштів), витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг).

**Фактори виробництва** – це всі види ресурсів, які використовуються у

процесі виробництва товарів і послуг.

**Фактори економічного зростання** – це явища та процеси, які впливають на обсяги реального виробництва і якість продукції: фактори пропозиції, фактори попиту, фактори ефективності, інституціональні та соціокультурні фактори.

**Фізичний знос** – це погіршення техніко-експлуатаційних характеристик основних засобів у результаті їх виробничого споживання та під впливом природного середовища.

**Фізіократія** – напрям в економічній думці, представники якого джерелом багатства вважали сільськогосподарське виробництво.

**Фізіологічний мінімум** – це вартісна величина середньодушового сукупного доходу, що забезпечує такий рівень задоволення потреб у харчуванні, нижче якого існування людини недопустиме. Фізіологічний мінімум розділяє дві найнижчі групи сімей за рівнем споживання на малозабезпечених (бідних) та незабезпечених (злидених).

**Фінансова глобалізація** – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу.

**Фінансово-кредитна інфраструктура ринку** – це частина ринкової інфраструктури, що включає банки, фондові та валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фактор-фірми.

**Фонд відшкодування (заміщення)** – частина суспільного продукту, яка використовується на відновлення зношених засобів виробництва, а за натуральним складом є засобами та предметами праці; використовується для заміни витрачених (зношених) засобів виробництва.

**Фонд нагромадження** – це частина суспільного продукту, яка йде на розширення та вдосконалення виробництва (реконструкція та модернізація) виробництва, розвиток соціальної інфраструктури (будівництво житла, культурних і соціальних об'єктів).

**Фондова біржа** – це організований і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів.

**Фондовідда** – це прямий показник ефективності використання засобів праці, який характеризує обсяг виробленої продукції, що приходить на одиницю основних виробничих засобів.

**Фондомісткість** – це показник, обернений показнику фондівіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основних виробничих засобів підприємству для випуску одиниці продукції (послуг).

**Фонд споживання** – це частина новоствореної вартості суспільного продукту, яка використовується для особистого споживання робочої сили.

**Форма власності** – це стійка система економічних відносин та господарських зв'язків, що зумовлює відповідний спосіб і механізм поєднання робочої сили та засобів виробництва.

**Фундаментальні економічні науки** – це науки, направлені на пізнання основ і об'єктивних законів розвитку економіки та економічного мислення загалом. Їхня основна мета – пошук істини, яку потім можна застосовувати у різного роду дослідженнях як у самих фундаментальних науках, так і у приклад-

них.

**Цивілізація** – історично конкретний стан суспільства, котрий характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.

**Ціна** – це грошова оцінка цінності блага; грошовий вираз вартості товару.

**Ціна попиту** – це максимальна ціна, яку згоден заплатити покупець за конкретний обсяг товару.

**Ціна пропозиції** – це мінімальна ціна, за якою виробник згоден реалізувати певний обсяг продукції.

**Ціна рівноваги** – це ціна, за якої обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції, тобто ціна, за якою споживач погодиться купити, а виробник продати обсяг товару, представлений на ринку.

**Цінність** – це поняття, яке мають господарюючі суб'єкти про значення таких благ, які знаходяться в їхньому користуванні для підтримання їхнього життя і добробуту, і тому все це поза їхньою свідомістю не існує.

**Цінова дискримінація** – принцип ціноутворення, коли той самий товар або послуга продається різним категоріям покупців за різними цінами, при цьому відмінності в цінах не відображують відмінності у витратах, необхідних для постачання товару або обслуговування споживачів.

**Цінова дискримінація першого ступеню (абсолютна цінова дискримінація)** – це ситуація, коли кожному споживачеві встановлюють індивідуальну ціну на рівні його готовності платити за благо.

**Цінова дискримінація другого ступеню** – це ситуація, коли ціна встановлюється в залежності від обсягів продажу, тобто цей спосіб дискримінації використовує спадаючу криву ринкового попиту, що відбиває зменшення готовності покупця платити при збільшенні обсягу випуску.

**Цінова дискримінація третього ступеню (на сегментованих ринках)** – це ситуація, коли у монополіста є можливість виділити кілька окремих груп споживачів з різною еластичністю попиту, тобто визначити так звані сегменти ринку, і встановити для них різні ціни.

**Чистий внутрішній продукт (ЧВП)** – валовий внутрішній продукт за вирахуванням амортизації; вартість кінцевої продукції фактично виготовленої протягом відповідного періоду.

**Чистий національний продукт (ЧНП)** – це реальна вартість кінцевої продукції, що створена у поточному періоді. ЧНП можна отримати на основі ВВП, зменшивши останній на величину амортизаційних відрахувань.

**Ярмарки** – це торги, ринки товарів, які періодично організовують в установленому місці. Бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві ярмарки.



## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бережная Н.И. Политическая экономия в структурно-логических схемах: учеб. пособие / Н.И. Бережная; Харьк. нац. экон. ун-т. – 2-е изд., испр. и доп. – Х.: ИНЖЭК, 2008. – 288 с.
2. Бочан І.О. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Булатов А.С. Экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – 5-е изд., стер. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 896 с.
4. Ватаманюк З.Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Ч. 1 / З.Г. Ватаманюк. – 2-е вид., доповн. – Л.: Видавн. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2004. – 385 с.
5. Ватаманюк З. Вступ до економічної теорії: підручник / З. Ватаманюк, С. Панчишин, О. Ватаманюк, Л. Цимбал, Є. Майовець, Н. Гнатюк. – 3-тє вид., доповн. – Л.: Новий Світ-2000, 2007. – 501 с.
6. Гальчинський А.С. Економічна теорія: підручник для студ. неекон. спец. вищих навч. закл. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко. – К.: Вища школа, 2007. – 503 с.
7. Економічна теорія: Підручник / М.О. Соколов, М.І. Горлач, В.О. Гущенко, М.І. Кримов, М.В. Жиленкова; за заг. ред. проф. Соколова М.О. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 532 с.
8. Економічна теорія. Політекономія. Навчальний посіб. / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко, В.В. Бугас, О.В. Семененко; За заг. ред. В.М. Семененка та Д.І. Коваленка. – 2-ге вид. доп. та перероб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 428 с.
9. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 9-те вид., доповн. – К.: Знання, 2014. – 710 с.
10. Економічна теорія: політекономія: практикум: навч. посіб./ за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2013. – 494 с.
11. Козак Ю.Г. Основи економічної теорії: навчальний посібник / Ю.Г. Козак, С.С. Шаповал [та ін.]. – К.: ЦУЛ, 2012. – 264 с.
12. Лисенко С.М., Ляшок Я.О. Основи економічної теорії. Практикум. Навчальний посібник / С.М. Лисенко, Я.О. Ляшок. – Вінниця: ТОВ “Нілан-ЛТД”, 2017. – 268 с.
13. Мацелюх Н.П. Політична економія. Частина II. Загальні основи ринку. Суб’єкти ринкової економіки: навчальний посібник. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2017. – 160 с.
14. Мочерний С.В. Економічна теорія: навч. посіб. / С.В. Мочерний. – 4-те вид., стереотип. – К.: ВЦ “Академія”, 2009. – 640 с.
15. Несененко П.П., Артеменко О.А., Патлатой О.Є. Сучасні економічні теорії: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, 2017. – 326 с.
16. Основи економічної теорії. Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Шаповал С.С. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
17. Основи економічної теорії: Підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х.: Право, 2008. – 448 с.

18. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник для студ. екон. спец. вищ. закладів освіти / Г.Н. Климко [та ін.]; ред. Г.Н. Климко. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 615 с.
19. Панчишин С.М. Про типізацію та еволюцію економічних систем / С.М. Панчишин, І.В. Грабинська // Бізнес Інформ. – 2017. – №8. – С. 29-35.
20. Політична економія: підручник / наук. редактор Л.І. Дмитриченко. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2012. – 712 с.
21. Політична економія: навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. В.О. Рибалкіна, д.е.н., проф. В.Г. Бодрова. – К.: Академвидав, 2007. – 672 с.
22. Політична економія: підручник для студ. вищ. навч. закл. / [Ю.В. Ніколенко та ін.]; за заг. ред. Ю.В. Ніколенка; М-во освіти і науки України, Академія муніципального управління. – К.: ЦУЛ, 2009. – 632 с.
23. Політична економія. Частина I. Загальні засади економічного розвитку: навчальний посібник / Н.П. Мацелюх, І.А. Максименко та ін. – К.: “Центр навчальної літератури”, 2017. – 168 с.
24. Сазонов Н.І. Глобалізація: природа і зміст / Н.І. Сазонов // Университеты: наука и просвещение. Научно-популярный журнал. – Х., 2004. – №1. – С. 15-20.
25. Тарасевич В.М. Економічна теорія. Політекономія: підручник / В.М. Тарасевич, О.Ю. Бобровська, В.К. Лебедева та ін.; за ред. В.М. Тарасевича. – К.: Знання, 2012. – 206 с.
26. Уразов А.У. Основи економічної теорії: навчальний посібник / А.У. Уразов, І.В. Саух, О.І. Вікарчук. – 3-тє вид. – К.: ЦУЛ, 2014. – 312 с.
27. Федоренко В.Г. Політична економія: Підручник. – 2-ге вид. – К.: Алєрта, 2015. – 487 с.
28. Хейне П., Боуттке П.Дж., Причитко Д.Л. Экономический образ мышления / Т.А. Гуреш (пер. с англ. и ред.). – 10-е изд. – М.; СПб.; К.: Издательский дом “Вильямс”, 2007. – 530 с.
29. Чухно А.А. Економічна теорія: у 2 т. Т. 1 / А.А. Чухно. – К.: ДННУ АФУ, 2010. – 512 с.
30. Чухно А.А. Економічна теорія: [у 2 т.]. Т. 2 / А.А. Чухно; Акад. фін. упр. – К., 2010. – 628 с.
31. Чухно А.А. Твори: у 3-х т. Т. 3. Становлення еволюційної парадигми економічної теорії / А.А. Чухно; НАН України, Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Н.-д. фін. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2007. – 712 с.
32. Шемятенков В.Г. Европейская интеграция. – М.: Междунар. отношения, 2003. – 400 с.
33. Шергін С. Сучасний вимір глобалізації: концепції і реальність / С. Шергін // Світогляд. – 2008. – №4. – С.26-33.
34. Щетинін А.І. Політична економія. Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 480 с.
35. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн; пер. с англ. – 19-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 1028 с.