

**Міністерство освіти і науки України
Харківський національний педагогічний університет
імені Г. С. Сковороди**



**А. О. Гура
Т. Г. Гуцан
О. О. Зеленько
І. О. Ночвіна
І. А. Рядинська**

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

**Опорний конспект лекцій
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
неекономічних спеціальностей
(електронний варіант)**

Харків – 2020

УДК 33.01 (075.8)
О-75

Укладачі: Гура А. О., Гуцан Т. Г., Зеленько О. О., Ночвіна І. О.,
Рядинська І. А.

Рецензенти:

Шиловцева Н. В. – кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

Осьмірко І. В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди

Гура А. О., Гуцан Т. Г., Зеленько О. О., Ночвіна І. О., Рядинська І. А.
Основи економічної теорії: Опорний конспект лекцій для студентів неекономічних спеціальностей (електронний варіант). – Харків: ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2020. – 143 с.

Затверджено редакційно-видавничою радою Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди
Протокол № 5 від 01.09.2020 р.

Видано за рахунок укладачів

© Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди
© Гура А. О.,
Гуцан Т. Г.,
Зеленько О. О.,
Ночвіна І. О.,
Рядинська І. А., 2020

ЗМІСТ

ВСТУП	4
Модуль 1. Загальні засади економічної теорії та основи мікроекономіки	6
Тема 1.1. Економічна теорія як наука та її еволюція.....	6
Тема 1.2. Форми організації суспільного виробництва.....	16
Тема 1.3. Економічні відносини власності та економічні системи.....	25
Тема 1.4. Загальна характеристика ринкової системи.....	31
Тема 1.5. Механізм функціонування ринку досконалої конкуренції.....	42
Тема 1.6. Економічна поведінка суб'єктів ринку. Підприємство і підприємництво.....	57
Модуль 2. Теоретичні основи макроекономіки	76
Тема 2.1. Національна економіка: цілі та результати. Рівновага національної економіки.....	76
Тема 2.2. Макроекономічна нестабільність: циклічність, безробіття, інфляція.....	93
Тема 2.3. Економічне зростання: поняття, фактори, типи	105
Тема 2.4. Роль держави в макроекономічному регулюванні економіки.....	113
Тема 2.5. Грошово-кредитна система та монетарна політика.....	122
Тема 2.6. Світове господарство: основні риси та тенденції розвитку.....	130
Рекомендована література	141

ВСТУП

Метою вивчення дисципліни «Основи економічної теорії» є: формування у здобувачів вищої освіти системи економічних знань про основні явища та процеси, що мають місце в сучасній економіці, формуванні економічного мислення, яке є основою ефективної професійної діяльності в майбутньому, розвитку практичних навичок, необхідних майбутнім фахівцям у всіх сферах життєдіяльності, отриманні базових знань, які дозволяють аналізувати та оцінювати різноманітні економічні ситуації і приймати самостійні раціональні рішення.

Основними завданнями вивчення дисципліни є: формування у здобувачів вищої освіти системи економічних знань про основні явища та процеси, що мають місце в сучасній економіці, формування економічного мислення, яке є основою ефективної професійної діяльності в майбутньому, розвиток практичних навичок, необхідних майбутнім фахівцям у всіх сферах життєдіяльності, отримання базових знань, які дозволяють аналізувати та оцінювати різноманітні економічні ситуації і приймати самостійні раціональні рішення.

У результаті вивчення навчальної дисципліни відповідно до освітньої програми формуються програмні компетентності:

ІК. Здатність розв'язувати комплексні й спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері на основі теоретичних знань і практичних навичок набутих під час вивчення курсу.

ЗК 1. Компетентність у галузі науки – свідоме використання здобувачами вищої освіти пізнавальних здібностей для набуття застосування і управління знаннями.

ЗК 2. Здатність до абстрактного мислення, уміння застосовувати набуті знання у практичній діяльності.

ЗК 3. ІКТ-компетентність – впевнене використання інформаційних технологій для навчання та практичної діяльності.

ЗК 4. Соціальна компетентність – здатність обмінюватися інформацією, спілкуватися, здатність до взаємодії спільного розв’язання проблем.

ЗК 5. Особистісна компетентність – формування системи цінностей, пов’язаних з саморозвитком та самовдосконаленням, здатність до самоаналізу.

ЗК 6. Міжособистісна компетентність – здатність до активної співпраці з іншими людьми, організаціями у прагненні до мети.

ФК 1. Здатність виявляти знання та розуміння проблем предметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.

ФК 2. Розуміння особливостей провідних наукових шкіл та напрямів економічної науки.

ФК 3. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.

ФК 4. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.

ФК 5. Здатність застосовувати економію – математичні методи та моделі для розв’язання економічних задач.

ФК 6. Здатність застосовувати комп’ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для розв’язання економічних завдань, аналізу інформації.

ФК 7. Здатність аналізувати та розв’язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудоових відносин.

ФК 8. Здатність обґрунтовувати економічні рішення.

ФК 9. Здатність виявляти проблеми економічного характеру.

ФК 10. Здатність аналізувати проблеми і явища, враховуючі економічні ризики та можливі соціально-економічні наслідки.

Модуль 1. Загальні засади економічної теорії та основи мікроекономіки

Тема 1.1. Економічна теорія як наука та її еволюція

1. Етапи історичного розвитку економічної теорії. Основні напрями зарубіжної і української економічної науки.

2. Предмет економічної теорії. Економічні закони та їх об'єктивний характер.

3. Методи дослідження економічної теорії. Функції економічної теорії. Економічна теорія в системі економічних наук.

4. Економічні потреби. Обмеженість ресурсів та безмежність потреб. Три основні питання економіки.

1. Етапи історичного розвитку економічної теорії. Основні напрями зарубіжної і української економічної науки

Сучасний рівень економічних знань є результатом тривалого процесу розвитку економічної науки. Тому, щоб глибше зрозуміти її зміст необхідно знати історію зародження й розвитку економічної теорії.

Економічна теорія, як самостійна наука, склалась у XVII ст. До того часу економічні знання виявлялися в розвитку економічної думки, яка ще не перетворилася на окрему галузь знань.

Уже в працях мислителів Стародавнього світу розглядалися економічні проблеми тогочасної епохи. А твори давньогрецьких авторів – Ксенофонта, Платона, Аристотеля – увійшли до скарбниці економічної спадщини людства.

Зокрема, Ксенофонт (430-366 рр. до н.е.) у праці «Економікос» розглядав правила, закони ведення домашнього (великого рабовласницького) господарства, давав рекомендації щодо ефективної експлуатації рабів.

Розклад феодалізму та формування капіталістичних відносин зумовили становлення **політичної економії** як самостійної науки. Термін «політична

економія» уперше сформулював французький економіст Антуан де Монкретьєн. 1615 року він опублікував працю «Законо суспільного господарства» («Трактат політекономії»), де йшлося про закони розвитку суспільного, а не домашнього господарства.

Сам термін «політична економія» утворений з трьох старогрецьких слів: «політейя» – суспільний устрій, «ойкос» – дім, господарство і «номос» – закон.

Першою школою буржуазної політичної економії був **меркантилізм**, прихильники якого єдиним видом багатства вважали гроші, а його джерелом – обіг, зовнішню торгівлю.

Розвиток капіталістичних відносин зумовив формування класичної буржуазної **політичної економії**. Її представники перенесли дослідження зі сфери обігу у сферу виробництва, заклали основи трудової теорії вартості. Найвищого розвитку класична політична економія досягла в працях англійських економістів А. Сміта (1723-1790) та Д. Рікардо (1772-1823).

У середині XIX ст., сформувався новий напрямок політичної економії – **марксизм**. У рамках цієї концепції було розроблено вчення про суспільно-економічні формації та причини їх зміни як основу історичного процесу.

У **марксистській теорії** трудова теорія вартості отримала подальший розвиток, Маркс розробив теорію двоїстості характеру праці, здійснив аналіз еволюції форм вартості. Він показав різницю між вартістю і міноюю вартістю, сформулював теорію додаткової вартості, а також розробив концепцію ціни виробництва. Висновок про неминучість загибелі капіталізму Маркс виводить з огляду на факт нагромадження капіталу.

У другій половині XIX століття була сформована **теорія граничної корисності – маржиналізму** (австрійська школа) і **граничної продуктивності** (американська школа).

Новий напрямок економічної теорії дістав назву **неокласичного**. Його прихильники вважали, що капіталізм здатний до саморегулювання через

ринковий механізм. Неокласичний напрямок – одна із складових частин сучасної політичної економії.

У 1936 році англійський економіст Д. М. Кейнс опублікував працю «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», що поклала початок ще одному напрямку в буржуазній політекономії – **кейнсіанству**. У своїй праці Кейнс обґрунтував необхідність втручання держави в економічний процес.

Третій напрямок сучасної політичної економії становить **інституціоналізм** – концепція, яка склалась наприкінці ХІХ –початку ХХ століття у різних модифікаціях. Прихильники інституціоналізму бачать в основі розвитку суспільства не економічні фактори, а функціонування соціальних інститутів.

Крім буржуазних економічних теорій значного поширення набувають **соціал-демократичні теорії**, основою яких є реформізм.

У становленні і розвитку економічної думки в Україні з ХVІ і до ХVІІІ століття значний внесок належить І. Вишневіському, Я. П. Ковельському, В. Н. Каразіну, М. І. Туган-Барановському та ін.

Соціально-економічні погляди і прогресивна діяльність В. Н. Каразіна (1773-1842) була спрямована на формування конституційно-монархічного ладу і створення думи, відміни кріпосного устрою та розвитку капіталізму. Наприкінці ХІХ – початку ХХ століття в Україні активно розвивались ідеї неокласичної школи. Видатними представниками якої були М. І. Туган-Барановський, Д. І. Піхно, Є. Є. Слуцький, Л. Н. Яснопольський та інші. Великий внесок в розвиток світової економічної теорії зробив М. І. Туган-Барановський, науковий інтерес якого охоплює багато різноманітних напрямів, зокрема циклічний розвиток національної економіки.

На сучасному етапі розвитку економічної теорії такі вчені – економісти, як А. Гальчинський, А. Гриценко, В. Базилевич, Ю. Ніколенко, А. Чухно активно досліджують теоретичні та практичні проблеми становлення та розвитку ринкової економіки в Україні.

2. Предмет економічної теорії. Економічні закони та їх об'єктивний характер

Вивчення предмета економічної теорії вимагає осмислення **сфери дослідження** – економічного середовища, у якому здійснюється господарська діяльність; **об'єкта дослідження** – економічні явища, тенденції й закони; **суб'єктів дослідження** – економічна поведінка людини, групи людей і всього суспільства.

Різноманітність та багатогранність трактувань предмета економічної теорії обумовлена виділенням **декількох рівнів економіки** і господарської діяльності людей:

- **мікроекономіка** (вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів – сімейних господарств, організацій, фірм);

- **мезоекономіка** (вивчає поведінку певних підсистем національної економіки або галузевих і міжгалузевих комплексів);

- **макроекономіка** (вивчає функціонування національної економічної системи в цілому);

- **мегаекономіка** (вивчає поведінку світової економіки).

Економічна теорія вивчає виробничі відносини й економічні закони, що керують процесом виробництва, обміну, розподілу, споживання благ на різних ступенях розвитку суспільства в умовах обмеженості ресурсів і необмежених потреб, задоволення яких сприяє всебічному розвитку людини.

Виробничі відносини – це відносини між людьми з приводу виробництва, обміну, розподілу й споживання товарів та послуг. **Виробництво** містить у собі відносини між працівниками в процесі трудової діяльності для створення економічних благ. **Розподіл** – це процес формування доходів усіх суб'єктів економіки залежно від їх внеску в створенні суспільного продукту. **Обмін** характеризується взаєминами між людьми, в ході яких товари переміщуються від виробника до споживача. **Споживання** включає використання доходів, реалізацію корисності створених благ. Всі стадії системи виробничих відносин

взаємопов'язані й взаємозалежні. Рівень розвитку виробництва визначає розподіл, обмін і споживання. Однак, задоволення потреб є рушійною силою розвитку виробництва. Виробничі відносини мають внутрішню структуру і поділяються на **два види**:

- **організаційно-економічні відносини**, які складаються в процесі організації (розподілу й спеціалізації праці, кооперації, концентрації, комбінуванні й інтеграції) виробництва;

- **соціально-економічні відносини**, які складаються і функціонують на основі відносин власності на засоби, ресурси й результати виробництва.

Ці відносини утворюються взаємозалежною єдністю і розвиваються під впливом продуктивних сил та на основі трансформації відносин власності. Економічна теорія аналізує зміст виробничих відносин на даний момент і прогнозує напрямок їх перспективного розвитку.

Розвиток економічних процесів, явищ і тенденцій зумовлений об'єктивною дією економічних законів. **Економічний закон** – стійкий, об'єктивно діючий причинно-наслідковий зв'язок між економічними явищами. Економічні закони об'єктивні і функціонують незалежно від волі й свідомості людей. Між економічними законами і законами природи існують загальні та відмінні риси. Загальним є те, що обидві групи законів об'єктивні, тобто діють незалежно від свідомості людей.

Загальні економічні закони – це закони, що діють протягом розвитку людського суспільства (закон зростання потреб, розподілу суспільної праці, росту продуктивної праці, економії часу та ін.).

Спільні закони – діють лише в декількох економічних системах (закони товарного виробництва).

Специфічні економічні закони – це закони, що діють у рамках конкретно-історичних форм господарювання (закон додаткової вартості, монопольного прибутку та ін.).

Поряд з економічними законами економічна теорія вивчає економічні категорії.

Економічна категорія – узагальнене поняття, що виражає найбільш істотні теоретичні положення економічної реальності (праця, товар, гроші, вартість, попит, кредит та ін.).

3. Методи дослідження економічної теорії. Функції економічної теорії.

Економічна теорія в системі економічних наук

В економічній теорії використовують різні методи пізнання: наукова абстракція, аналіз і синтез, індукція й дедукція, історичний, логічний, статистичний, економіко-математичний, економічний експеримент та ін.

Важливе місце серед методів вивчення економічних процесів займає метод **наукової абстракції**. Цей метод за своєю сутністю є уявним відволіканням (абстрагуванням) від несуттєвих сторін, властивостей, явищ і виявлення у процесах головного, характерного, постійного. Абстрактне мислення породжує **метод аналізу й синтезу**. **Аналіз** економічних явищ характеризується поділом явища, що досліджується на окремі складові та вивчення кожної з них. **Синтез** припускає, що явище первісно вивчається як складова з різних елементів, а потім досліджується з'єднання цих елементів у єдине ціле і надається загальний висновок.

У сполученні з аналізом і синтезом широко використовується метод **індукції та дедукції**. **Індукція** як метод логічних розумових висновків дозволяє перейти від вивчення одиничних явищ до загального висновку. **Дедукція** як метод пізнання навпаки – від загальних висновків до конкретного, одиничного.

Важливу роль у дослідженні економічних явищ і процесів відіграє **історичний метод**. Цей метод застосовується в органічній єдності з логічним. В основі історичного методу дослідження лежить вивчення причин виникнення і хронологічної послідовності проходження економічних процесів. **Логічний метод** припускає вивчення економічної тенденції з урахуванням послідовного проходження і суперечливості розвитку її основного змісту.

Для аналізу напрямків розвитку суспільного виробництва усе більшого значення набувають **економіко-математичний і статистичний методи**,

можливості яких розширилися із застосуванням сучасної обчислювальної техніки. При цьому особливе місце тут належить економічно – математичному моделюванню. **Економічна модель** є абстрактним образом, контурно-схематичним відображенням реального процесу чи явища.

Особливе місце серед методів дослідження економічних процесів належить **економічним експериментам**. Вони проводяться з метою апробації нової економічної моделі в штучно створених сприятливих умовах для аналізу впровадження і виявлення практичних пропозицій.

В економічній літературі виділяють наступні **функції економічної теорії**:

- **теоретико-пізнавальна** – функція пояснює закономірності, процеси та явища економічного життя суспільства;

- **практична** – полягає в розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності економічної діяльності, застосування принципів раціонального господарювання і управління виробництвом, обґрунтуванні економічної політики держави;

- **прогностична** – пов'язана з особливостями функціонування сучасної економіки й зростанням важливості прогнозування економічного розвитку;

- **виховна** – орієнтована на формування економічного мислення особистості;

- **світоглядна** (ідеологічна) – формування сучасного економічного мислення у суспільстві;

- **методологічна** – економічна теорія виступає теоретичною базою для багатьох інших наук.

4. Економічні потреби. Обмеженість ресурсів та безмежність потреб. Три основні питання економіки

Економічні потреби – це потреби в певних матеріальних благах, послугах, виробничих факторах, які необхідні для забезпечення життєдіяльності як окремої людини, так і суспільства в цілому. Усвідомлення потреб призводить до мотивації трудової діяльності, що реалізується як

економічний інтерес. Він проявляється як діяльність, що спрямована на досягнення мети: задоволення матеріальних і духовних потреб, одержання вигоди, підвищення добробуту та ін. При реалізації економічного інтересу люди повинні враховувати свої ресурсні можливості. Тому економічний інтерес здійснюється як вибір найбільш раціонального (альтернативного) варіанту шляхом зіставлення реальних можливостей з максимумом поставленої мети. Досягнення того або іншого результату пов'язане з розмаїттям економічних інтересів господарюючих суб'єктів. Можна виділити такі **види інтересів: особисті, колективні, регіональні, національні, інтернаціональні**. Всі ці інтереси не завжди збігаються й перебувають у суперечливій єдності. Послідовність подолання протиріч приводить до еволюційного прогресу економічного розвитку.

У економіці люди стикаються з проблемою вибору способів задоволення своїх потреб за допомогою наявних ресурсів, які завжди обмежені. Потреби ж завжди зростають швидше виробничих можливостей, хоча в процесі розвитку збільшуються і ті й інші.

Існує достатньо стійка залежність, що відображає розширення кола потреб та їх якісне вдосконалення, яка отримала назву **закону зростання потреб**. *Закон зростання потреб* є об'єктивним економічним законом і діє протягом всієї історії людської цивілізації.

Кожне суспільство стикається з однією і тією ж проблемою – обмеженості ресурсів, тобто своїх можливостей. Тому суспільство намагається формувати розумні потреби, тобто потреби, задоволення яких забезпечує умови життєдіяльності людей, відповідні економічним і соціальним можливостям суспільства; потреби, які сприяють високій соціальній активності.

Суспільство завжди формує потреби свого населення, але формування цих потреб обумовлене об'єктивними чинниками: розвиток суспільного виробництва (з розвитком виробництва підносяться і потреби людей); демографічні чинники; природно-кліматичні умови.

Потреби людей різноманітні. У суспільстві завжди функціонує система потреб. Зазвичай виділяють три групи потреб: матеріальні (фізичні), духовні, соціальні.

Фізичні потреби пов'язані з фізичним життям людей і їх задоволення відтворює людину як біологічну істоту (їжа, одяг, житло і т.д.). Матеріальні потреби можуть задовольнятися як товарами, так і послугами (ремонт автомобіля, консультація юриста або лікаря і т.п.). До складу матеріальних включаються також потреби фірм і установ в будівлях, спорудах, транспорті та багато в чому іншому.

Духовні потреби пов'язані з духовно-творчою діяльністю (освіта, підвищення культури, естетична насолода). Вони задовольняються в заняттях наукою, мистецтвом, в здобуванні освіти, в етичному вдосконаленні і ін. У широкому сенсі до духовної їжі відносяться всі види інформації, які отримує людина.

Соціальні потреби – це основи діяльності людини як члена суспільства, як соціального суб'єкта, що виконує певні функції (потреба в праці, відпочинку, охороні здоров'я, суспільній діяльності, самовираженні, отриманні соціальних гарантій). По мірі розвитку суспільства ростуть можливості розширення і задоволення соціальних потреб, таких, які пов'язані з участю в різних формах суспільної і колективної діяльності. Вони можуть бути і матеріальними і духовними, але головне в них те, що вони носять суспільний характер і обумовлені необхідністю багатьох людей жити і співробітничати разом.

Метою будь-якої економічної діяльності є прагнення задовольнити ці різноманітні потреби.

Для задоволення потреб необхідні економічні ресурси – природні, людські, виробничі. Всі ресурси володіють однією загальною властивістю: вони рідкісні, тобто є в обмеженій кількості (земля, корисні копалини, робоча сила тощо). Під обмеженістю слід розуміти не тільки можливість

абсолютного вичерпання якого-небудь ресурсу, але і просто його кількісну визначеність в певний момент в даному місці.

Ступінь задоволення потреб визначається рівнем розвитку **двох сфер**: до першої відноситься **матеріальне** виробництво, до другої – **нематеріальне**.

У сфері **матеріального виробництва** створюються речові блага (промисловість, сільське господарство, будівництво і ін.) і матеріальні послуги (транспорт, торгівля, побутове обслуговування тощо).

У **невиробничій сфері** створюються духовні, етичні і інші цінності і аналогічні послуги (освіта, культура та ін.).

Обидві сфери знаходяться у стані постійної взаємодії, яка в сучасних умовах посилилася. Так, високий рівень розвитку матеріального виробництва у промислово розвинених країнах дозволив використовувати в нематеріальному виробництві велику частину робочої сили (50-70%). У свою чергу досягнення у сфері нематеріального виробництва у вигляді наукових відкриттів, технічних винаходів впливають на розвиток виробничої сфери.

Потреби суспільства (індивідів і інститутів) безмежні, і повністю задовольнити їх неможливо, а ресурси суспільства, необхідні для виробництва товарів і послуг, обмежені або рідкісні. Це протиріччя вирішується шляхом вибору товарів і послуг, які необхідно виробляти, і тих, від яких в певних умовах слід відмовитися.

Вирішуючи проблему вибору в умовах обмеженості ресурсів, економічні суб'єкти повинні завжди вирішувати **три основні питання** економічної організації виробництва:

- **Що виробляти** – які товари слід виробляти, в якій кількості. Фактично це означає розподіл ресурсів, визначення структури економіки, вибір пріоритетів економічного розвитку.

- **Як виробляти** – за допомогою яких ресурсів та яких технологій будуть вироблені економічні блага.

- *Для кого виробляти* – хто стане споживачем вироблених благ, чи буде їм забезпечено збут і тим самим відшкодування витрачених на виробництво ресурсів.

Названі фундаментальні питання економіки є загальними для всіх економічних систем, але в кожній з них вони вирішуються по-різному.

Тема 1.2. Форми організації суспільного виробництва

1. Роль виробництва в розвитку суспільства. Види суспільного виробництва. Відтворення та його типи.

2. Натуральне господарство та його характеристика.

3. Умови виникнення товарного господарства. Товар та його властивості.

4. Виникнення, сутність та функції грошей. Еволюція грошей.

5. Ефективність виробництва, її економічні та соціальні показники.

1. Роль виробництва в розвитку суспільства. Види суспільного виробництва. Відтворення та його типи

Виробництво – процес створення економічних благ, необхідних для задоволення потреб суспільства. Процес виробництва завжди є суспільним, тому що здійснюється в суспільстві на основі розподілу праці. Суспільне виробництво займає визначне місце в житті людей тому, що:

- є обов'язковою умовою існування суспільства;
- здійснює розвиток самої людини, її знань, досвіду, інтелекту.

Обов'язковою умовою функціонування суспільного виробництва є його безперервність, постійне оновлення і розвиток від найпростіших форм до сучасного рівня створення найскладніших автоматизованих систем і обчислювальної техніки. Виробництво має внутрішню структуру і розподіляється на матеріальне і нематеріальне. Перше включає галузі з виробництва матеріальних благ (промисловість, сільське господарство,

будівництво та ін.). Нематеріальне виробництво пов'язане з наданням нематеріальних послуг (охорона здоров'я, освіта, культура та ін.).

Виробництво варто розглядати, з одного боку, як процес створення матеріальних благ, а з іншого, як процес споживання факторів виробництва. Тому продукт, як результат одного виробництва, є об'єктом споживання для іншого. Отже, суспільне виробництво треба розглядати як єдність виробництва і споживання.

Суспільне виробництво пройшло декілька етапів у своєму розвитку і приймало відповідні форми. Існує декілька класифікаційних підходів для визначення цих форм. Якщо за основу взяти рівень розвитку виробничих сил, то варто виділяти:

- *доіндустріальне виробництво*, що ґрунтується на ручній сільськогосподарській праці;

- *індустріальне виробництво*, в основі якого лежить механізоване промислове виробництво;

- *постіндустріальне виробництво*, де виробництво функціонує на основі досягнень науки, комп'ютеризації, інформатизації, автоматизованих систем управління та ін.

Якщо використовувати класовий підхід К. Маркса з класифікації суспільного виробництва, то варто виділити первісний, рабовласницький, феодальний, капіталістичний і комуністичний способи виробництва.

Виробництво припускає і містить у собі процес праці, тобто взаємодію людини з природою. Воно складається з таких елементів, як праця людини, предмети праці і засоби праці.

Праця – свідоме використання фізичних та розумових здібностей людини та її трудових навичок. Праця і здатність до праці є надбанням людини. Процес праці не може здійснюватися без предметів і засобів праці.

Предметом праці є все те, на що спрямовано працю людини (ліс, корисні копалини й ін.).

Засобами праці виступають знаряддя праці, що безпосередньо впливають на предмет праці (сокира, верстат, устаткування).

Сукупність засобів та предметів праці складає **засоби виробництва**. Для здійснення процесу виробництва необхідно з'єднати засоби виробництва з робочою силою. Тому сукупність засобів виробництва і людей з їхніми навичками й уміннями утворюють **продуктивні сили** суспільства.

Обмеженість ресурсів припускає не тільки повне їх використання, але й кількісну наявність у тому чи іншому місці і в той чи інший час. Тому суспільство при постійній зміні структури попиту може виробити ту кількість економічних благ, яка підкріплена його ресурсними можливостями. В цих умовах суспільство завжди стоїть перед вибором того чи іншого кількісного співвідношення обсягів виробництва економічних благ. Зміна структури обсягів виробництва в умовах обмеженості ресурсів можлива лише за рахунок скорочення використання ресурсів для одного виду продукції і їх збільшення для іншого. Розглянемо на прикладі виробництво двох товарів: зерна й автомобілів. Якщо необхідно збільшити виробництво зерна, то для цього треба залучити додаткові ресурси (засоби виробництва, робочу силу, кошти та ін.), які можна вилучити з виробництва автомобілів. Таку залежність ілюструє **крива виробничих можливостей (КВМ)** (див. рисунок 1.2.1).

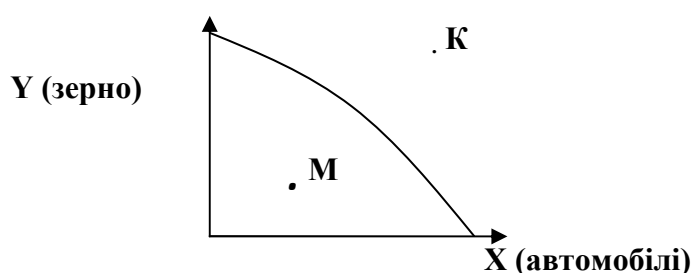


Рисунок 1.2.1 - Крива виробничих можливостей

Згідно кривої виробничих можливостей чим більше виробляється одного товару, тим менше виробляється іншого. Якщо розглянути стан виробничих можливостей у точці (М), яка знаходиться нижче кривої, то має місце недозавантаження виробничих потужностей, а в точка (К) відповідає такому

обсягу виробництва, який не має ресурсного забезпечення. Таким чином, оптимальне, тобто економічно раціональне сполучення обсягів виробництва, при всіх рівних умовах, знаходиться на кривій виробничих можливостей. Вибір між скороченням виробництва одного товару і збільшенням іншого, обумовлений прогресивністю розвитку потреб людей та змінюються постійно. Передбачення цієї зміни забезпечує стратегічну сталість розвитку виробництва в майбутньому.

Процес виробництва носить безперервний характер, об'єктивно обумовлений тим, що люди не можуть припинити споживання, і тому не можуть зупинити виробництво. Безупинне поновлення і повторення процесу виробництва називається **відтворенням**. Воно буває двох видів – просте і розширене. **Просте відтворення** є повторення процесу виробництва в незмінному масштабі. **Розширене відтворення** припускає поновлення виробництва у збільшеному обсязі.

2. Натуральне господарство та його характеристика

Історично першою формою економічного розвитку було натуральне виробництво, за якого продукти праці використовувались для задоволення особистих потреб безпосередніх виробників і членів їхніх родин, тобто для використання в межах господарської одиниці. І навіть тоді, коли окремі продукти праці інколи обмінювалися на інші, з якимось відокремленим суб'єктом, цей обмін був епізодичним і випадковим, таким, що не впливав на розвиток виробничих відносин. Проте натуральне виробництво було переважно формою господарювання аж до середини ХХ століття. Навіть і зараз у деяких країнах, що розвиваються, в натуральному господарстві зайнято близько 50% населення. Деякою мірою його елементи зберігаються і в Україні (особисті садово-городні господарства).

Соціально-економічна природа натурального господарства найбільш повно розкривається в його характерних рисах. Їх можна розглянути в **двох аспектах**: по-перше, такі, що характеризують організаційний бік

натурального господарства; по-друге, такі, що розкривають його економічну природу.

Серед організаційних рис насамперед слід виділити **замкненість**. У такій системі кожна господарська одиниця (селянське господарство, сільська община, феодальний, поміщицький маєток) здійснює всі види господарських робіт, починаючи від видобування різних видів сировини й завершуючи кінцевою підготовкою їх до споживання. Замкненість натурального господарства неминуче призводить до його **консерватизму та стійкості** протягом тривалого історичного відрізка часу. Зокрема, для натурального господарства типовим є традиційність форм, методів і способів виробництва, постійний характер продукції, економічних зв'язків і галузевих пропорцій, які відтворювалися без істотних змін протягом століть і виступали для виробників як обов'язкові, освячені звичаями, господарські норми. Все це породжувало застій, використання рутинної техніки, повільні темпи розвитку.

Серед рис, які розкривають економічну природу натурального господарства, в першу чергу, слід відзначити **слабко виражений поділ праці**. Це проявляється в обмеженості галузей господарства, видів виробничої діяльності, спеціалізації виробників. По-друге, у такому господарстві **економічні відносини виступають у відкритій, не уречевленій формі**. І, нарешті, натуральне господарство характеризується також **слабко вираженим суспільним характером виробництва**.

Слід зазначити, що натуральна форма господарювання адекватна лише тому рівню розвитку продуктивних сил і лише тим економічним відносинам, які визначають **вкрай обмежену мету виробництва**, підпорядковують її задоволенню потреб, незначних за обсягом і одноманітних за складом.

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво як розвинутіша й ефективніша форма організації суспільного виробництва.

3. Умови виникнення товарного господарства. Товар та його властивості

Інша форма господарювання – **товарне господарство**. Матеріальною основою виникнення товарного господарства, його речовим змістом став суспільний поділ праці, який спричинив якісну диференціацію товаровиробників, їх трудову доцільність, відокремлення і співіснування різних її видів. Другою причиною виникнення товарного господарства є соціально-економічна відокремленість виробників, які спеціалізуються на виготовленні якогось продукту. Інакше кажучи, людина не тільки вибирає певний вид роботи, а й перетворює його на самостійну виробничу діяльність. Таке становище породжує його залежність від інших товаровиробників і необхідність обмінюватися продукцією, продаючи її на ринку. Таким чином, через обмін встановлюються господарські зв'язки між людьми, а продукти праці протистоять один одному як товари.

Історично в суспільстві склалося два типи товарного виробництва – **просте** та **розвинуте**. **Просте товарне виробництво** ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва. За його умов у товарній формі виступають лише речові фактори виробництва та готова продукція. **Розвинуте товарне виробництво** передбачає використання підприємцями – власниками засобів виробництва праці найманих працівників. Тут уже не тільки речові фактори та готова продукція виступають у товарній формі – товаром стає робоча сила найманого працівника. Окрім того, безпосередній товаровиробник є відокремленим від засобів виробництва і результатів його праці.

Ключовою категорією товарного виробництва є товар.

Товар – це продукт праці, який завдяки його властивостям задовольняє певні людські потреби і здатний обмінюватись на інші блага. Отже, товар має дві властивості: **споживчу вартість і мінову вартість**.

Споживча вартість – це здатність товару задовольняти певні людські потреби (як особисті, так і виробничі). Проте продукт праці, який виступає як

споживча вартість – це ще не товар. Споживча вартість стає товаром, коли вона призначається для задоволення потреб інших людей і обмінюється на інші споживчі вартості в певному співвідношенні (наприклад, учнівська ручка дорівнює одному яблуку або одній гривні).

Кількісні пропорції, які утворюються в результаті обміну товарів називають **міноюю вартістю**. Якщо різні товари обмінюються в певних пропорціях, це означає, що в них є щось спільне, що робить їх співставними, а саме: вони є продуктами праці. Завдяки тому, що різні споживчі вартості є результатом праці взагалі, незалежно від її конкретної форми, формується вартість товару. Вона виявляється тільки під час обміну.

4. Виникнення, сутність та функції грошей. Еволюція грошей

Питання про походження і природу грошей давно привертало увагу економістів. Вперше це питання досліджено А. Смітом. Пізніше велику увагу вивченню цього питання приділив К. Маркс. Він встановив, що вартість у своєму історичному розвитку набула таких форм: проста або випадкова; повна або розгорнута; загальна і грошова. Кожна наступна форма характеризує вищий ступінь розвитку товарного виробництва й обміну.

За грошової форми вартості всі товари перебувають в відносній формі вартості, а роль товару – еквіваленту виконують різні метали: спочатку олово, свинець, мідь, пізніше – срібло та золото, і з середини XIX століття загальним еквівалентом стало золото. Це відбулося завдяки природним властивостям золота: воно не псується, має високу вартість у малій кількості, однорідність, легку подільність, відносну рідкість, естетичність та привабливість. З появою грошової форми вартість товарів починає виражатися в цінах.

Поступово грошова форма вартості набуває певних змін. У період середньовіччя з'являються й перші паперові гроші – боргові розписки приватних осіб і банків – банкноти. Ера золотих грошей закінчується в 20-ті роки XX століття, коли основним засобом розрахунків стають паперові

гроші й монети. У другій половині ХХ століття поняття грошей стали розуміти більш широко з появою кредитних карток, чеків, електронних розрахунків.

Сутність грошей:

- гроші – категорія товарного виробництва і товарного обігу;
- гроші виражають певні виробничі відносини між товаровиробниками з приводу обміну товарами та послугами;
- гроші – особливий товар, який виконує роль загального еквіваленту.

Прибічники еволюційної теорії, як і при визначенні сутності грошей, більш ґрунтовно підходять до аналізу функцій грошей і, щоб досягти комплексності їхньої характеристики, виділяють **такі функції грошей:**

- **міра вартості** – вартість усіх товарів виражається в єдиній системі оцінки в грошах, тобто гроші є загальним втіленням і мірилом вартості товарів: в Україні вартість товарів вимірюється у гривнях, в США – у доларах, в Європі – в євро тощо;

- **засіб обігу** – при виконанні цієї функції гроші полегшують торгівлю, тому що приймаються в обмін на будь – які товари. Це дозволяє зробити торгівлю універсальною, рознести у часі факт продажу й використання виручених грошей для купівлі іншого товару. Спочатку функцію засобу обігу виконували повноцінні гроші, а потім поступово у обігу починають використовуватися неповноцінні – паперові гроші. Паперові гроші не мають власної вартості (за винятком витрат на їх виробництво, вартості паперу, обробки тощо), вони є символом вартості і випускаються державою у законодавчому порядку з примусовим курсом;

- **засіб платежу** – у цій функції гроші забезпечують погашення боргового зобов'язання (при продажі товарів в кредит, сплати заробітної плати, квартирної та орендної плати, комунальних послуг тощо);

- **засіб накопичення** – дозволяє нагромадити купівельну спроможність грошей у формі заощаджень, тобто за умов відсутності значної інфляції, у грошах можна зберігати багатство. На відміну від вкладень у нерухомість,

золото, твори мистецтва, грошові накопичення в разі необхідності можна легко й швидко використати;

- *світові гроші* – виконується грошима при обслуговуванні обігу між різними країнами. Якщо раніше цю функцію виконували золото і срібло, а згодом тільки золото, то у сучасних умовах – конвертована валюта.

5. Ефективність виробництва, її економічні та соціальні показники

Процес виробництва здійснюється з метою досягнення визначеного результату. Загальна ефективність виробництва пов'язана з найбільш повним задоволенням потреб індивідуума і суспільства в цілому. Однак досягнення цього результату повинне здійснюватися не за будь-яку ціну, а з урахуванням витрат на його створення. Порівняння обсягу кінцевого продукту з витратами на його виробництво і характеризує його **ефективність**. Граничний рівень ефективності досягається при максимізації обсягів виробництва і мінімізації витрат.

Для виміру результативності використання факторів виробництва застосовується ряд показників: **продуктивність праці, матеріалоємність, фондівіддача, енергоємність, рентабельність.**

Продуктивність праці характеризує результативність використання робочої сили.

$$ПТ = Q / T,$$

де Q – обсяг створеного продукту; T – витрати праці (людино-години) чи кількість зайнятих.

Продуктивність праці вимірюється відношенням обсягу створеного продукту до праці витраченої на його виробництво.

Фондовіддача визначає ступінь використання основних виробничих фондів.

$$\Phi_v = Q / \Phi_{oc},$$

де Φ_{oc} – вартість основних виробничих фондів.

Фондовіддача – це відношення обсягу виробленої продукції до величини основних виробничих фондів.

Матеріалоємність характеризує ефективність використання сировини, матеріалів, енергії й ін.

$$M_c = M / Q,$$

де M – кількість витрачених матеріалів.

Матеріалоємність вимірюється відношенням кількості витраченого матеріалу до обсягу готової продукції.

Рентабельність виробництва характеризує рівень прибутковості.

$$P = \Pi / (MB + НП),$$

де Π – прибуток; MB – матеріальні витрати; $НП$ – необхідний продукт.

Рентабельність виробництва вимірюється відношенням прибутку до витрат виробництва.

Крім економічного ефекту слід враховувати і соціальний ефект виробництва, який проявляється у всебічному розвитку індивідуума, у зростанні його загальноосвітнього і спеціального рівня знань, культури, і покращенні здоров'я.

Зростання інтелектуального потенціалу людей реалізується у розвитку науки, створенні і впровадженні нової техніки і технологій виробництва, засобів зв'язку, удосконалення управління умов праці і т. ін.

Тема 1.3. Економічні відносини власності та економічні системи

1. Суб'єкти та об'єкти власності.
2. Економічні та юридичні відносини власності та їх взаємозв'язок.
3. Форми та види власності.
4. Економічні системи, їх сутність, структура та принципи класифікації.
5. Характерні риси традиційної, командно-адміністративної, ринкової економічної системи.
6. Змішана економіка, її основні риси.

1. Суб'єкти та об'єкти власності

Відносини власності між суб'єктами опосередковані об'єктом.

Суб'єкт власності – це персоніфіковані носії відносин власності (індивідуум, організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм, держава в особі органів державного управління, муніципалітети). **Об'єкти власності** – це все те, що можна привласнити чи відчужити (засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, предмети особистого споживання, гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби, інтелектуальна власність, культурні та історичні цінності).

2. Економічні та юридичні відносини власності та їх взаємозв'язок

Результативність власності залежить від реалізації прав власності. **Право власності** – це зовнішня форма, яка законодавчо, інституціонально закріплює реальні економічні процеси. Право власності – це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності. Завдяки цьому економічні відносини власності набувають характеру **правовідносин**, тобто відносин, учасники яких виступають як носії певних юридичних прав і обов'язків. Забезпечення гарантії прав власності та створення умов їх ефективного функціонування є фундаментом економічної політики держави.

Право власності визначається ще з часів римського права основними правочинниками – володіння, користування і розпорядження. **Володіння** – початкова форма власності, яка виражає відносини, пов'язані з наявністю у того чи іншого суб'єкта об'єктів власності з господарським володінням ними. Володарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар). **Користування** – виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх. **Розпорядження** – вища і всеохоплююча

категорія прав власності, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, а отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в арену, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи.

Проте значення власності визначається не лише тим, що вона породжує право володіння, розпорядження й користування, – це її зміст у вузькому розумінні.

Неминуче існує **суперечність між дійсними відносинами власності та їхнім юридичним відбиттям**. Завдання полягає в тому, щоб:

- правові норми, що виробляються людьми, щонайповніше відбивали реально існуючі відносини власності;

- норми права мають періодично приводитися у відповідність з відносинами власності, які за певний час змінилися, набули нових якісних характеристик.

Усе це означає, що економічний зміст власності і право власності тісно взаємопов'язані.

3. **Форми та види власності**

Відрізняють типи, види і форми власності, які не можна зрозуміти без аналізу відносин привласнення, взаємодії суб'єктів власності, системи її об'єктів. **Тип власності** визначає узагальнюючі принципи її функціонування, сутність характеру поєднання робітника із засобами виробництва. **Вид власності** характеризується конкретним способом привласнення благ і методами господарювання. **Форма власності** – це стійка система економічних виробничих відносин і господарських зв'язків, яка зумовлює відповідний спосіб і механізм поєднання робітника із засобами виробництва.

Існує два **типи власності** – **приватна і суспільна**.

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належить приватним особам. Основні **види**

приватної власності – це трудова приватна власність і нетрудова приватна власність.

Трудова власність є основною формою, що має місце на різних рівнях розвитку суспільства. Вона заснована на власній праці власника або членів його сім'ї. Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Він привласнює і вироблений продукт.

Нетрудова приватна власність заснована на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий працівник), а безпосереднього виробника (найманого) – від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто, власник і працівник – це різні особи. **Формами нетрудової приватної власності** історично були рабовласницька, феодалська, приватнокапіталістична.

Ще одна форма приватної власності – **інтелектуальна власність**. Вона являє собою право володіння, користування і розпорядження знаннями, науковою інформацією, винаходами, досягненнями науки і культури.

Суспільна власність характеризується тим, що її суб'єктами виступає все суспільство чи колектив, що нею спільно володіє, використовує і розпоряджається. Суспільна власність, розрізняючись за рівнем усупільнення, може мати **такі види**: власність народу в цілому і власність окремих колективів. В обох випадках установлюється рівність спільних власників. Реальними **формами суспільної власності** є загальнодержавна, державна, кооперативна, акціонерна, власність господарських товариств, громадських організацій тощо.

Колективна власність реалізується через діяльність корпорацій, кооперативів, релігійних і суспільних об'єднань та організацій, трудових колективів різних форм господарювання і т. ін.

Корпоративна власність – власність групи осіб, однак умови її формування своєрідні. Корпорація – це, насамперед акціонерне товариство (АТ), капітал якого створюється акціонерами. Засновники АТ формують первинний, стартовий капітал і володіють контрольним пакетом акцій. Акціонери (як

приватні власники частки капіталу) – одержують право на дохід у вигляді дивідендів на акції.

Кооперативна власність – це форма колективної, суспільної власності, що будується на основі пайових внесків членів кооперативу.

Поступово і **форми державної власності** стають більш різноманітними: загальнодержавна (урядові, центральні структури, національний банк і т. ін); територіально-регіональна (комунально-муніципальні служби і інші органи місцевого самоврядування); галузева (міністерства і відомства).

Слід відзначити, що існують **змішані форми власності**: державно-колективна, державно-приватна, приватно-колективна, спільна з використанням іноземного капіталу і т. ін.

4. Економічні системи, їх сутність, структура та принципи класифікації

Економічна система – об'єктивна єдність закономірно пов'язаних одних з іншими явищ і процесів економічного життя. Вона характеризується багатогранністю, всі елементи знаходяться в органічному взаємозв'язку, не існують поза її межами. Якісна однорідність системи не є абсолютною, вона допускає появу елементів нової якості, які відповідають етапам зрілості продуктивних сил і виробничих відносин.

Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися у процесі тривалого історичного розвитку, їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за **двома ознаками**:

- за формою власності на засоби виробництва;
- за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, командну, ринкову, змішану.

5. Характерні риси традиційної, командно-адміністративної, ринкової економічної системи

Традиційна економічна система панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатуокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації праці і виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культурні цінності, кастовий і соціальний поділ населення.

Командна економічна система (командно-адміністративна, соціалістична, планова) базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Цій системі характерні висока витратність виробництва, низькі темпи розробки і впровадження інновацій, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

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

Ринкова економічна система (економіка капіталізму, вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на інвестиційні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. Всі макро- та мікроекономічні

процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини ХХ століття.

6. Змішана економіка, її основні риси

Змішана економічна характеризується такими **рисами**:

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

Тема 1.4. Загальна характеристика ринкової системи

1. Ринок та його основні суб'єкти.
2. Поняття ринкової інфраструктури.
3. Суть та види конкуренції. Типи ринкових структур.
4. Основні види ринків у сучасній економіці.

1. Ринок та його основні суб'єкти

Існує велика кількість визначень ринку, але жодне з них не охоплює повністю це складне явище. В цілому, **ринок** як економічну категорію визначають:

- як сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економіки з приводу обміну результатами виробництва, товарного і грошового обігу та розподілу умов виробництва (виробничих факторів);

- як сферу економічних інтересів (потреб) суб'єктів економіки, де відбувається їх зіткнення і взаємодія;

- як форму об'єктивного і саморегульованого функціонування товарного виробництва.

У багатьох визначеннях **ринку** акцентується увага на системі відносин між людьми. Серед цих визначень найпоширенішими є такі:

- ринок – це інститут, або механізм, що зводить разом покупців (пред'явників попиту) і продавців (постачальників окремих товарів і послуг);

- ринок означає групу людей, що вступають у тісні ділові відносини та укладають важливі угоди щодо будь-якого товару;

- ринок – це відносини між людьми, які проявляються через обмін, який функціонує на основі законів товарного виробництва й обігу.

У широкому розумінні **ринок** означає певний спосіб організації економічних відносин з приводу обміну факторами й результатами виробництва, характерними ознаками якого є: самостійність учасників економічного обміну, комерційний характер їхньої взаємодії, конкуренція між господарюючими суб'єктами, встановлення цін на основі взаємодії попиту й пропозиції, наявність в економічних суб'єктів інформації стосовно стану ринку.

Основними дійовими особами або **суб'єктами** ринкової економіки є домогосподарства, **фірми**, а також **держава**. Кожний із суб'єктів відіграє особливу роль і виконує свої специфічні функції.

Домогосподарства є власниками економічних ресурсів, пропонують їх на ринку та одержують доходи від їх реалізації, які використовують для придбання споживчих товарів і послуг. Як власники факторів виробництва, домогосподарства отримують різноманітні види доходів, основними з них є: заробітна плата, рента, процент, прибуток.

Фірма – це суб'єкт ринкової економіки, що функціонує з метою одержання доходу (прибутку). Фірма купує ресурси, завжди виступає в ролі виробника різноманітних видів товарів та послуг. Дохід, який вона отримує від діяльності, витрачається на розширення виробництва.

Держава розглядається як сукупність органів влади, які реалізують функції державного регулювання економіки. Так, уряд вилучає частину прибутків домогосподарств та фірм у вигляді податків, але водночас надає їм можливість збільшити доходи, купуючи товари та послуги у фірм, ресурси – у домогосподарств.

Об'єктами ринку можуть бути: товари й послуги, у т.ч. і засоби виробництва; робоча сила, або праця; земля та інші природні ресурси; нерухомість – будівлі, споруди, житло; такі економічні ресурси, як гроші, фінанси, кредит, цінні папери; інтелектуальні продукти праці – інформація, наукові ідеї тощо.

Сутність ринку виявляється через його **функції**: **регулюючу** (ринок регулює процеси виробництва, обміну, розподілу й споживання); **ціноутворюючу** (на ринку встановлюються ціни на основі взаємодії попиту й пропозиції); **стимулюючу** (через конкуренцію ринок спонукає виробників раціонально використовувати ресурси, підвищувати якість продукції, стимулює НТП); **інформаційну** (через ціни ринок сигналізує економічним суб'єктам, які товари або послуги вигідно виробляти і купувати); **розподільчу** (на ринку відбувається розподіл ресурсів між різними галузями виробництва, визначаються розміри доходів економічних суб'єктів); **санаційну** (внаслідок конкуренції виживають лише найефективніші економічні суб'єкти); **інтеграційну** (через систему ринкових відносин

відбувається об'єднання економічних суб'єктів у єдину систему як на національному, так і на міжнародному рівнях).

Протягом свого існування ринок пройшов декілька **етапів розвитку**.

Перший етап – класичний вільний ринок – існував до 70-х років XIX століття. Протягом цього періоду переважала вільна конкуренція, «дикі закони ринку», за мінімального державного втручання (держава в основному опікувалася своєчасністю й повнотою сплати податків).

Другий етап (остання третина XIX ст. – перша половина XX ст.) – регульований ринок – пов'язаний з розвитком і посиленням влади монополій, що призвело до значних економічних диспропорцій і спричинило необхідність державного втручання у сфері захисту конкуренції й обмеження монополізму.

Третій етап (із середини XX ст. і до теперішнього часу) – соціально орієнтований ринок – пов'язаний із посиленням ролі держави в соціальній сфері.

2. Поняття ринкової інфраструктури

Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є **ринкова інфраструктура**, під якою розуміють сукупність галузей і інститутів, які забезпечують й регулюють безперервне багаторівневе функціонування господарських суб'єктів і рух товарно-грошових потоків.

Ринкова інфраструктура виконує дві основні **функції**: *забезпечувальну* (здійснення взаємозв'язку між елементами ринкової системи, всіма її об'єктами й суб'єктами – пасивний характер функції) та *регулюючу* (упорядкування взаємодії елементів ринкової системи – активний характер).

Виділяють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідницьку інфраструктури ринку.

До **організаційно-технічної інфраструктури** ринку належать товарні біржі й аукціони, торгові доми і торгові палати, холдингові й брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки, сервісні центри, пункти прокату й лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації і засоби оперативного зв'язку.

Одні з цих установ покликані сприяти встановленню ділових контактів між підприємцями, надавати їм інформаційні, консультативні, розрахункові та інші послуги, інші – беруть на себе функції загальної координації ринкових зав'язків, представляють інтереси своїх членів на регіональному, державному та міжнародному рівнях, треті – являють собою спеціальні державні органи регулювання ринкових відносин.

Фінансово-кредитну інфраструктуру ринку утворюють банки, фондові та валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій. Це – усі ті, хто здатен займатися і займається мобілізацією тимчасових вільних грошових ресурсів, перетворюють їх у кредити, а потім і в капіталовкладення. У ринковій економіці будь-яка грошова одиниця увесь час повинна працювати, перебувати в обігу, приносити прибуток. Фінансово-кредитна інфраструктура забезпечує вирішення цього завдання.

Науково-дослідницька інфраструктура ринку включає в себе наукові інститути для вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультаційні фірми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути, що утворюють цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, займаються розробкою стратегії і тактики поведінки підприємств на ринку, прогнозів для уряду і підприємців, моделювання наслідків тих чи інших рішень, наданням консультацій, узгодженням конфліктів між партнерами, підготовкою економістів, юристів, менеджерів та інших спеціалістів для ринкового господарства.

Загалом інфраструктура охоплює величезний економічний простір між виробниками та споживачами. Отримуючи вироблену продукцію, вона

організує укладання контактів з різних цінностей, просуває товарні потоки, фінансові, кредитні, людські ресурси по галузях та регіонах, регулює збут та обслуговування споживачів.

3. Суть та види конкуренції. Типи ринкових структур

Конкуренція – (від лат. *concurrentia* – суперництво) є боротьбою (змаганням, суперництвом) між окремими суб'єктами ринку за найповнішу реалізацію своїх інтересів, насамперед, економічних. Це співвідношення взаємозалежності та економічного суперництва між суб'єктами ринку. Для здійснення конкуренції потрібні певні **умови**:

по-перше, наявність на ринку певної кількості незалежних економічно виробників товарів або ресурсів та їх споживачів;

по-друге, свобода вибору господарської діяльності виробників і партнерів при встановленні господарських зав'язків;

по-третє, можливість доступу до ринку будь-якого суб'єкта ринкових відносин;

по-четверте, наявність достатньої кількості вільних економічних ресурсів, які можна використати для збільшення виробництва тих чи інших товарів.

Сутність конкуренції виявляється через її **функції**:

- забезпечення ринкової рівноваги; стимулювання науково-технічного прогресу;

- регулювання виробництва; вирівнювання прибутку у різних галузях і сферах економіки;

- ефективний розподіл обмежених виробничих ресурсів;

- диференціація товаровиробників.

Конкуренція – явище суперечливе. Поряд з тією роллю, яку вона відіграє у ринковій економіці і в якій закладені її переваги вона має і негативні наслідки: забруднення і руйнування природи; знищення невідновлювальних ресурсів; не забезпечує розвиток виробництв суспільних

благ; не створює стимулів для розвитку фундаментальної науки, системи загальної освіти та інших сфер суспільного життя, які не приносять поточного прибутку.

Розрізняють різні **види** конкуренції: **внутрішньогалузеву** між продавцями та покупцями однорідного товару і **міжгалузеву** – суперництво між підприємцями різних галузей за найвигідніше застосування своїх капіталів; **досконалу** і **недосконалу**; **однорідну** (гомогенну) – для однакових товарів і **різнорідну** (гетерогенну) – для диференційованих товарів; **відкриту** (із вільним проникненням у галузь) та **закриту** (з наявністю бар'єрів для входження у галузь); **цінову** (здійснюється на основі зниження цін) і **нецінову** (на основі використання нецінових методів: якості, асортименту, реклами тощо).

В економіці існують два різних розуміння терміну «конкуренція». Конкуренція як характеристика ринкової структури (конкурентний ринок, досконала монополістична конкуренція) та конкуренція як засіб взаємодії фірм на ринку (конкурентна боротьба, цінова та нецінова конкуренція).

Ринкова структура відображає усі найбільш важливі аспекти ринку – кількість фірм в галузі, характер продукту, що виробляється, можливості для входу та виходу з неї фірм, кількість покупців, здатність окремої фірми впливати на ринкові ціни (ринкова влада).

Чим нижче здатність фірми впливати на ринок, тим більш конкурентною вважається дана галузь. У граничному випадку, коли ступінь впливу окремої фірми дорівнює нулю, говорять про досконало конкурентний ринок. Оскільки структура того чи іншого ринку визначається великою кількістю чинників, то кількість ринкових структур є практично необмеженою. Для спрощення аналізу в економічній теорії зазвичай аналізують чотири базових моделі: досконала конкуренція, чиста монополія, монополістична конкуренція та олігополія (див. таблицю 1.4.1).

Таблиця 1.4.1 Характеристика типів ринкових структур

Параметри	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Багато незалежних фірм	Багато фірм, які пропонують подібні товари або послуги	Кілька великих фірм	Одна фірма
Контроль над цінами	Ціна визначається ринком	Вплив на ціну лімітовано наявністю продукції, яка може бути заміною	Завжди зазнає впливу цінового лідера	Практично повний
Різноманітність продукції	Немає. Продукція уніфікована та однакової якості	Продукція та послуги різні, враховуючи потреби різних ринків	Важлива для певної продукції, наприклад, автомобілі. Незначна для стандартизованої продукції (бензин)	Немає
Легкість виходу	Відносно легко увійти до ринку або вийти	Відносно легко увійти до ринку або вийти	Важко. Потребує великих інвестицій	Дуже важко

4. Основні види ринків у сучасній економіці

Сучасний ринок, як соціально-економічна побудова, виключно складний. Сукупність різних форм ринку утворює його структуру, яку можна розглядати по-різному, поклавши в основу його розподілу різні **критерії**:

- за об'єктами обміну існує **ринок ресурсів** (який, у свою чергу, поділяють на ринок праці, ринок капіталу, ринок землі та **ринок товарів і послуг** (який складається з ринку споживчих товарів і ринку послуг);

- за територіальною ознакою існує **місцевий, регіональний, національний, світовий**.

- за ступенем конкуренції – **вільний ринок, ринок монополістичної конкуренції, олігополія, монополія**.

- за ступенем відповідності чинному законодавству ринки бувають **легальний** (діє відповідно до законодавства та **тіньовий** (пов'язаний із повним або частковим приховуванням обсягів діяльності з метою ухиляння

від сплати податків або в зв'язку із здійсненням видів діяльності, заборонених законом).

- за обсягом ринкових угод ринок може бути: **оптовий ринок і роздрібний ринок.**

- за суб'єктами існують ринки **покупців, продавців, державних організацій і установ.**

Найбільш важливим критерієм поділу ринку є економічне призначення об'єктів ринкових відносин. Згідно з ним, зокрема, виділяють: **ринок товарів та послуг** (готової продукції) **та ринок факторів виробництва** (праці, капіталів та землі). Зберігаючи загальні риси, ці ринки відрізняються специфікою ціноутворення, формуванням попиту і пропозиції, засобів споживання і відтворення. Але вони є системно-взаємопов'язані і становлять єдине ціле. Порушення у функціонуванні якогось із цих ринків негативно позначається на всій ринковій системі. Це означає, що ринок єдиний, а кожний його елемент – невід'ємна складова.

Ринок товарів і послуг – це організована структура, за допомогою якої попит на товари з боку домашніх господарств і уряду зустрічається з пропозицією з боку бізнесу. Функціями даного ринку є задоволення потреб домашніх господарств, отримання доходу підприємницьким сектором, створення громадських благ, споживання основної частини валового національного продукту.

Визначальною характеристикою даного ринку є перехід продукції з власності виробника у власність споживача. Ринок поділяється на ринок споживчих товарів і послуг; ринок засобів виробництва; ринок урядових замовлень (споживчий та інвестиційний).

Ринки факторів виробництва – це спеціальні ринки, де на відміну від ринків продукції, з боку попиту виступають фірми, які споживають виробничі фактори, з боку пропозиції – власники факторів – домогосподарства.

Ринок факторів виробництва торгує умовами цього виробництва, без чого саме виробництво неможливо. Витрати, які несуть в даному випадку виробники, які купують фактори виробництва, виступають як доходи для продавців ресурсів, тому рівень доходу в суспільстві залежить від рівня розвитку виробництва, від його потреб в ресурсах.

Як і будь-який ринок, ринок ресурсів через попит і пропозицію регулює розподіл наявних у суспільства обмежених ресурсів між окремими споживачами (тобто виробниками товарів). Для фірми-виробника велике значення мають ціни на ресурси, тому що саме від них залежатиме рівень витрат виробництва, і при наявному технічному базисі ціни будуть визначати кількість ресурсів, яке може бути використане.

Ринок праці – це система економічних відносин, пов'язаних з формуванням і реалізацією попиту і пропозиції робочої сили; це – економічний простір, сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці праці; це – механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Ринок праці – це сукупність соціально-трудова відносин між покупцями і продавцями з приводу умов найму і використання робочої сили.

На ринку праці основними суб'єктами купівлі-продажу виступають роботодавець – покупець праці і найманий робітник – продавець ресурсу праці. Останній являється носієм і власником своєї робочої сили, тобто сукупності розумових і фізичних здібностей до праці.

Поточний ринок праці утворюється за рахунок природного і механічного руху робочої сили і робочих місць. Він складається з відкритого і закритого ринків праці. Відкритий ринок праці – це економічно активне населення, яке шукає роботу і має потребу у підготовці, перепідготовці, а також усі вакантні робочі місця у всіх секторах економіки. Закритий ринок праці – це особи, які формально зайняті в економіці, але у той же час у зв'язку зі скороченням виробництва або зі зміною його структури можуть бути звільнені.

Необхідним елементом ринкової системи виступає **ринок капіталів**. **Предметом** купівлі-продажу на даному ринку виступає не **фізичний**, або **реальний** капітал (тобто машини, обладнання, устаткування, будівлі, споруди, інструменти та інші засоби виробництва), а такий специфічний товар, як **грошовий капітал**.

Грошовий капітал, який вкладається (або інвестується) у виробництво, отримав назву **інвестиційного капіталу**. *Суб'єктами попиту* на капітал є бізнесмени, підприємці, усі ті, хто гостро потребує грошей, скажімо, для розширення виробництва, розробки нового продукту чи послуги тощо. *Суб'єктами пропозиції* капіталу, в першу чергу, виступають населення, домогосподарства; крім них, постачальниками капіталу можуть бути і фірми та інші суб'єкти ринку, які мають тимчасово вільні грошові кошти.

Попит на капітал – це попит на інвестиційні кошти, а не просто на гроші. Коли ми говоримо про попит на капітал як фактор виробництва, то маємо на увазі попит на інвестиційні засоби, які необхідні для придбання капіталу в його фізичній формі, а не просто гроші.

Ринок капіталів, який становить собою мережу банків, інвестиційних фондів та інших установ, створює гнучкий механізм мобілізації вільних грошових коштів різних суб'єктів ринку та перетворення їхніх заощаджень в інвестиційний капітал для надання кредитів та позик підприємцям. Таким чином відбувається оптимальний перерозподіл грошових ресурсів, вигідний для всіх учасників цього процесу.

Ринок землі – сукупність відносин з приводу купівлі-продажу одного з основних факторів виробництва – землі. В умовах ринку ресурсів вона стає об'єктом купівлі-продажу. Ціна на землю, як і на будь-який інший товар, формується за допомогою ринкового механізму – балансом попиту та пропозиції. *Попит на землю* залежить від продуктивності землі й від попиту на продукцію, що виробляється за допомогою землі. Розрізняють *сільськогосподарський попит* (залежить перш за все від якості, родючості землі) та *несільськогосподарський* (залежить від розташування ділянки,

багатства розміщених на ньому природних ресурсів). Пропозиція землі є повністю нееластичною, тобто має майже повну незалежність від ціни, що пояснюється здебільшого незмінним характером площі землі, яка перебуває в господарському обігу. Земля є невідтворюваним дарунком природи. Можна покращити якість землі, проте на кількості землі це не позначиться.

Реалізація права власності на землю дає змогу здійснювати пошук більш ефективного господаря через купівлю-продаж землі та її оренду, залучати додаткові кредитні ресурси через заставу землі. Ціну, яку сплачують за використання землі або інших природних ресурсів, кількість яких обмежена, називають **економічною рентою**. Коли йдеться про плату за використання безпосередньо землі, то в цьому випадку оперують поняттям **«земельна рента»**.

Ринок землі в Україні на сьогодні є одним із найменш розвинених. Це пов'язано з тривалим існуванням державної власності на землю в минулому й суперечливим поглядом різних політичних сил на формування приватної власності на землю.

Тема 1.5. Механізм функціонування ринку досконалої конкуренції

1. Поняття попиту та фактори, що визначають закон попиту.
2. Нецінові чинники попиту та їх вплив на зміни попиту.
3. Поняття пропозиції та фактори, що визначають закон пропозиції.
4. Нецінові чинники та їх вплив на зміну пропозиції.
5. Цінова еластичність.

1. Поняття попиту та фактори, що визначають закон попиту

Щоб побудувати чітку модель ринку, необхідно досліджувати в ідеальних умовах (при досконалій конкуренції) взаємодія найважливіших категорій ринку – попиту і пропозиції, за якими стоять покупці і продавці.

Дослідження основних характеристик ринку починається з попиту. Це пов'язано з тим, що попит (у порівнянні з пропозицією і ринковою ціною) є більш мобільним параметром ринку. До того ж, ринковий механізм починає рухатись тоді, коли відбувається саме зміна попиту.

Попит можна визначити як ту кількість товару, яку споживачі бажають та можуть придбати за певною ціною у визначений період часу.

Графічно попит відображає залежність між ціною та величиною попиту. **Величина попиту** це та максимальна кількість товару, яку погоджуються придбати споживачі за певною ціною при певних умовах в певний час.

Ціна попиту – це та найвища ціна, яку згодні заплатити споживачі за ту чи іншу кількість товарів.

Залежність величини попиту від визначаючих його факторів називається **функцією попиту**. Перш за все величина попиту на товар визначається його ціною.

За інших рівних умов величина попиту на товар більша, чим нижча його ціна (і навпаки). Ця залежність називається законом попиту.

Функція попиту від ціни може задаватись трьома способами:

- 1) табличним;
- 2) графічним;
- 3) аналітичним.

Як приклад розглянемо таку залежність і задамо її табличним способом (таблиця 1.5.1) та побудувавши графік (рисунок 1.5.1).

Таблиця 1.5.1 - Дані для побудови графіку попиту (D)

Ціна за тону продукції (P), тис.грн.	Величина попиту (Q), тис.тон
5	25
4	30
3	40
2	55
1	80

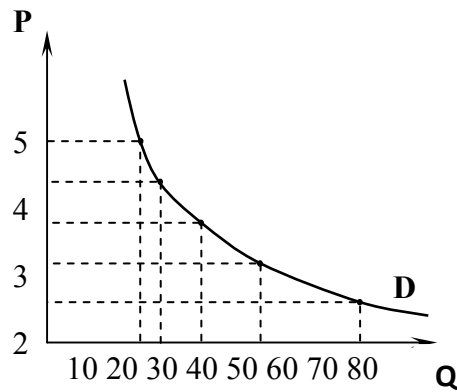


Рисунок 1.5.1 - Графік попиту

Аналітичним способом лінійна функція попиту може бути записана наступним чином:

$$Q_d = a - b \cdot P,$$

де P – ціна за одиницю товару; Q_d – величина попиту на товар; a , b – константи;

Зворотній зв'язок між ціною попиту та величиною попиту можна пояснити через аналіз таких факторів:

1. Ціна є своєрідним, бар'єром, який заважає споживачам купувати товар у необмеженій кількості. Зростання висоти цього бар'єру знижує можливість і бажання купувати даний товар.

2. Закон спадної граничної корисності, який описує цю ситуацію твердить, що всі наступні одиниці даного товару приносять споживачеві меншу корисність. Отже кожен наступну одиницю товару (збільшуючи величину попиту) споживачі погодяться купувати за умови, що ціна товару зменшуватиметься.

3. На більш високому рівні закон попиту можна пояснити **ефектами доходу та заміщення**. **Ефект доходу** говорить про те, що при нижчій ціні людина може купити більше даного товару не зменшуючи при цьому закупки інших необхідних продуктів. Тобто наслідки від зниження ціни можна порівняти із наслідками від підвищення рівня доходів. **Ефект заміщення** виражається у тому, що із зниженням ціни у споживачів з'являється бажання

придбати дешевші товари замість аналогічних дорожчих. Наприклад, при зниженні цін на яловичину багато споживачів захочуть замінити нею більш дорожчу свинину, покупка якої не виглядає тепер такою привабливою.

Усі товари, які ми споживаємо, можна розділити на три групи: товари низької якості, нормальні та високої якості. Трапляються ситуації, коли при зростанні цін величина попиту на один із видів товару теж збільшується або навпаки. Тобто порушується закон попиту.

Це стосується, зокрема малоцінних або низькоякісних товарів (маргарин, низькоякісні цигарки, крупи, картопля тощо). Якщо такий товар має значну частку у структурі споживання, то зростання цін на нього призводить до підвищення величини попиту на нього. Ця ситуація називається **ефектом Гіффена**, а сам товар, **товаром Гіффена**, за іменем англійського економіста Френсиса Гіффена (1837 – 1910). Вважають, що Гіффен описав цей ефект, коли спостерігав, як бідні сім'ї робітників збільшують споживання картоплі, незважаючи на те, що ціна на неї зростає. Крива попиту в такому разі має позитивний нахил.

«Ефект Веблена» або «снобістський ефект» (за іменем американського вченого Торстейна Веблена). Підвищення цін на товари, які є засобом вкладення грошей (золото, коштовності, антикваріат) призводить до підвищення величини попиту на них. На престижні коштовні товари (хутрянні вироби, одяг від відомих кутюр'є, дуже дорогі машини тощо) попит може впасти, якщо ціни на них зменшаться, тоді як багатий покупець купує ці товари передусім через престижні міркування, щоб продемонструвати оточуючим свій рівень доходу, власну елітність.

Покупці не схильні скорочувати покупки за збільшення ціни, якщо очікують найближчим часом нового зростання цін, тобто в разі ажіотажного попиту.

2. Нецінові чинники попиту та їх вплив на зміни попиту

Функція попиту – це взаємозалежність між величиною попиту на товар і факторами, що його визначають. Дану функцію можна записати наступним чином.

$$Q_d = f(P; P_S; P_C; N; S; F; E; I),$$

де Q_d – величина попиту; P_a – ціна товару; P_S – ціни на товари замітники (субститути); P_C – ціни на товари доповнювачі (компліменти); N – кількість споживачів; S – сезонність; F – смаки споживачів; E – інфляційні очікування; I – доходи споживачів.

Якщо прийняти, що ціна товару залишатиметься незмінною, тобто $P = \text{const}$ (постійна), то інші фактори, що впливають на величину попиту, будуть змінювати сам попит за кожного рівня цін. Графічно це буде відображено у зміщенні графіку попиту праворуч D_1 (збільшення попиту), або ж зміщенні графіку попиту ліворуч D_2 (зменшення попиту) (рисунок 1.5.2).

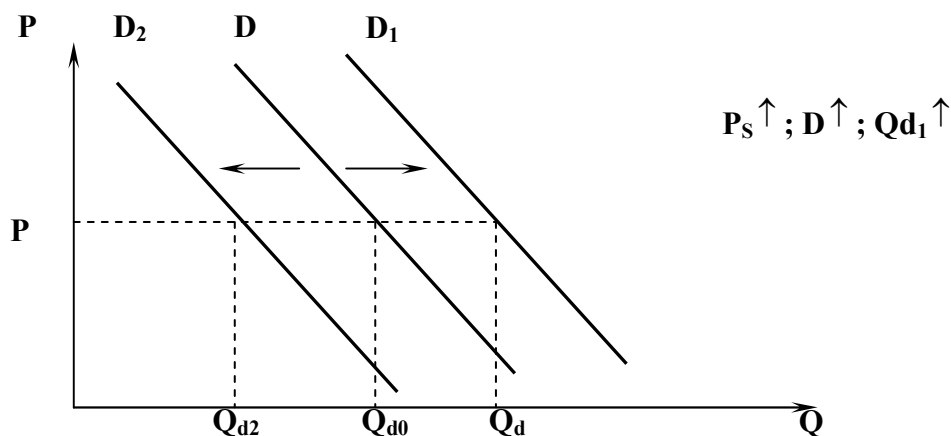


Рисунок 1.5.2 – Зміна попиту

А тепер проаналізуємо дію кожного фактору на зміну попиту.

P_S – ціни на товари замітники (субститути). Прикладом товарів заміників може служити такий ряд товарів: чай, кава, капучіно, сік, молоко.

Якщо ціна на товар замітник зростає, то попит на основний товар також зростає і навпаки, тобто якщо P_S – ціна на каву і вона зросла, а мова

йде про ринок чаю, то попит на чай зростає і, як результат, величина попиту на чай також (рисунок 1.5.2). Це зміщення попиту в положення D_1 і збільшення величини попиту до Qd_1 .

1. P_C – ціни на товари доповнювачі (компліменти). Наприклад: відеомагнітофон – відеокасета; телевізор – антена, електрострум; автомобіль – бензин, масло.

Якщо ціна на товар доповнювач зростає, то попит на основний товар зменшується, і навпаки, тобто якщо P_C – ціна на бензин і вона зменшилась, а мова йде про ринок автомобілів, то попит на автомобілі зростає і як результат величина попиту на автомобілі також (на рисунку 1.5.2 це викликає зміщення кривої попиту праворуч і збільшення величини попиту з Q_{d0} до Q_{d1}):

$$P_C \downarrow ; D \uparrow ; Q_{d1} \uparrow$$

2. N – кількість споживачів. Зрозуміло, що із зростанням кількості споживачів попит на товар буде зростати і навпаки. Наприклад: нехай сьогодні хлопці старших класів вашої школи пішли у військкомат. Зрозуміло, що попит на тістечка в шкільній їдальні зменшиться і зменшиться також величина попиту за незмінних цін (на рисунку 1.5.2 це викликає зменшення попиту. Крива попиту зміщується ліворуч з положення D в положення D_2 і зменшується величина попиту до Q_{d2}).

3. S – сезонність. Для нашого кліматичного поясу є характерними виражені пори року, які впливають на структуру споживання. Відповідно від пори року попит на деякі товари та послуги може зростати або зменшуватись. Наприклад: які зміни відбудуться на ринку рукавиць з наближенням зими? Зрозуміло, що попит на рукавиці зростає (на рисунку 1.5.2 крива попиту зсувається праворуч з положення D в положення D_1 і зростає величина попиту до Q_{d1}).

4. E – інфляційні очікування. У випадку появи інфляційних очікувань на ті чи інші товари та послуги попит на них зростає. Наприклад: які зміни відбудуться на ринку товарів, якщо відомо, що уряд оголосив про

підвищення цін на деякі види товарів широкого вжитку? Зрозуміло, що попит на ці товари зростає (на рисунку 1.5.2 крива попиту зсувається праворуч з положення D в положення D_1 і зростає величина попиту до Qd_1).

5. I – доходи споживачів. У випадку зростання доходів споживачів попит на нормальні товари зростає, а на товари нижчої категорії (дешевих замінників) зменшується і навпаки. Наприклад: які зміни відбудуться на ринку натурального та соєвого м'яса, якщо відомо, що заробітна плата споживачів зростає? В цій ситуації попит на натуральне м'ясо зростає (на рисунку 1.5.2 крива попиту зсувається праворуч з положення D в положення D_1 і зростає величина попиту до Qd_1). Попит на соєве м'ясо впаде (на рисунку 2 крива попиту зсувається праворуч з положення D в положення D_2 і величина попиту зменшиться до Qd_2).

6. F – смаки споживачів. Смаки споживачів можуть змінюватися під впливом зміни моди, вподобань знайомих та друзів, достовірної інформації, реклами, появи більш функціональних товарів тощо. Наприклад: які зміни відбудуться на ринку звичайних щоденників з появою цікавих суперщоденників? Зрозуміло, що попит на звичайні щоденники зменшиться, що призведе до зміщення кривої попиту D на рисунку 1.5.2 в положення D_2 , тобто ліворуч, і зниження величини попиту до Qd_2 .

3. Поняття пропозиції та фактори, що визначають закон пропозиції

Крім споживачів у процесі обміну на ринку беруть участь виробники (або продавці) товару, які є пред'явниками пропозиції. Співвідношення між ціною товару та його кількістю, яку продавці товару хочуть і можуть продати за певною ціною, називається **пропозицією**, або що те саме, **пропозиція** – це згода виробника запропонувати той чи інший товар за певною ціною.

Ціна пропозиції – це та найнижча ціна, за якою виробник згоден запропонувати певну кількість товару. **Величина пропозиції** – це максимальна кількість якогось товару, яку згоден запропонувати продавець

або група продавців за проміжок часу при певних умовах по тій чи іншій ціні.

Залежність величини пропозиції від факторів, що її визначають, називається функцією пропозиції. Залежність величини пропозиції від ціни може бути різною, однак найтипівішою є наступна: чим вища ринкова ціна, тим більшою буде величина пропозиції, і навпаки (тобто має місце пряма залежність). Ця залежність і називається законом пропозиції.

Функція пропозиції від ціни може бути задана трьома способами:

- 1) табличним;
- 2) графічним;
- 3) аналітичним.

Як приклад, розглянемо таку залежність і задамо її табличним способом (таблиця 1.5.2) та побудуємо графік.

Таблиця 1.5.2 – Дані для побудови графіку пропозиції (S)

Ціна за одиницю продукції (P), тис. грн.	Величина пропозиції товару А (Q), тон
4	70
3	65
2	55
1	15

Графік пропозиції за табличними даними виглядатиме наступним чином (рисунок 1.5.3).

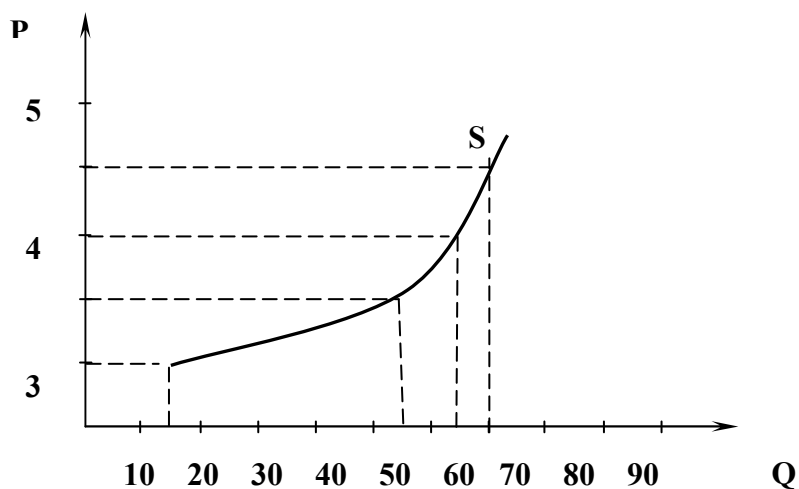


Рисунок 1.5.3 – Графік пропозиції

Зміна величини пропозиції в залежності від зміни ціни на товар графічним способом виглядає як рух по кривій пропозиції. Зображений графік кривої пропозиції має позитивний нахил і є випуклим в сторону величини пропозиції. Як окремий випадок можна використовувати лінійний характер функції пропозиції. Надалі ми будемо використовувати для аналізу змін пропозиції саме лінійну функцію пропозиції.

Аналітичним способом, у випадку лінійної залежності функція пропозиції буде задана наступним чином:

$$Q_s = -a + b \cdot P,$$

де: Q_s – величина пропозиції товару; a , b – коефіцієнти; P – ціна за одиницю товару.

Пряму залежність між ціною та величиною пропозиції теоретично можна пояснити так:

1. При зростанні ціни виробник може підвищити пропозицію даного товару шляхом залучення незадіяних раніше малоефективних ресурсів. Його втрати через використання дорожчих технологій, менш кваліфікованої робочої сили, дорожчих або менш якісних природних ресурсів і комплектуючих покриватимуться за рахунок вищої ціни товару.

2. Виробник, нарощуючи залучення мобільних ресурсів (робоча сила, сировина і матеріали, комплектуючі, інструменти) з часом стикається з проблемою нарощування стаціонарних ресурсів. Верстати, стаціонарні виробничі площі виявляються перевантаженими, внаслідок чого ефективність виробництва знижується, а витрати на виробництво кожної наступної одиниці зростають. Це зростання можна покрити за рахунок підвищення цін.

4. Нецінові чинники та їх вплив на зміну пропозиції

За законом пропозиції, зміна ціни товару супроводжується відповідною зміною величини пропозиції, тобто відбувається рух уздовж кривої пропозиції. Але така залежність зберігається, як зазначалось вище, не завжди,

а лише при умові незмінності інших, тобто нецінових факторів. У реальному житті ми часто спостерігаємо, як при стабільній ціні змінюється величина пропозиції. Ці факти є результатом зміни самої пропозиції і відбуваються вони під впливом нецінових чинників. Як і функція попиту, функція пропозиції відображає не тільки ту кількість товару, яку виробники готові запропонувати за якоюсь певною ціною, але і величину, яку вони згодні запропонувати за кожною з можливих цін. В загальному вигляді функція пропозиції має вигляд:

$$Q_s = f(P; P_{res}; \pi; N; Tech; K; T/S; E),$$

де: Q_s – величина пропозиції товару; P – ціна товару; P_{res} – ціни на ресурси; π – прибутковість галузі; N – кількість виробників; $Tech$ – рівень розвитку технології; K – вплив природно – кліматичних умов; T/S – податки та субсидії; E – очікування виробників.

Спочатку за допомогою графіків зобразимо зміни пропозиції.

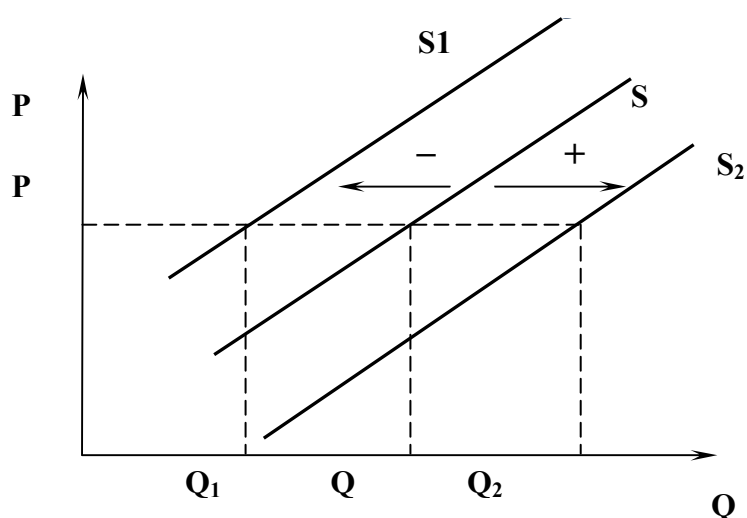


Рисунок 1.5.4 – Зміни пропозиції

На рисунку 1.5.4 S – являє собою початкове положення графіка пропозиції. S_1 – графічне відображення зменшення пропозиції, яке відбулося під впливом нецінових факторів. При цьому крива пропозиції зсувається ліворуч. S_2 – графічне відображення збільшення пропозиції, яке відбулося під

впливом нецінових факторів. При цьому крива пропозиції зсувається праворуч.

За умови, що ціна товару залишається незмінною, пропозиція буде змінюватись під впливом нецінових факторів. Давайте розглянемо особливості впливу кожного з відомих нам нецінових факторів:

1. *Pres* – ціни на ресурси. Якщо витрати виробника на сировину, матеріали, паливо, а також робочу силу зменшуються, то виробник буде пропонувати більшу кількість продукції за кожного рівня цін, тобто пропозиція товару зростає. Зростає також і величина пропозиції (S_2 та Q_2 на рисунку 1.5.4). Графік пропозиції змістився праворуч, і навпаки, при підвищенні цін на ресурси пропозиція буде зменшуватись (S_1 та Q_1 на рисунку 1.5.4).

2. π – прибутковість галузі. Мета будь-якого підприємця – одержання прибутку, а тому зміни в прибутковості галузі можуть спричинити як збільшення, так і зменшення пропозиції. Зростання прибутку в даній галузі робить її більш привабливою, і призводить до зростання пропозиції. Навпаки, зниження прибутку призведе до відтоку капіталів, а значить, до зменшення пропозиції.

3. *N* – кількість виробників. Якщо кількість виробників даного товару збільшується, то буде збільшуватись і його пропозиція. Графічно це відобразиться в зміщенні графіка пропозиції праворуч (з положення *S* в положення S_2 та Q_2 на рисунку 1.5.4), і навпаки, коли кількість виробників зменшується, пропозиція зменшується.

4. *Tech* – рівень розвитку технології. Чим вищий рівень наукового прогресу, тим ефективнішим стає виробництво, тобто на кожну одиницю витрачених ресурсів виробляється все більше кінцевої продукції. Відповідно пропозиція зростає. Зростає також і величина пропозиції. І навпаки, коли рівень технології стає менш досконалим, продуктивність праці зменшується, то і пропозиція відповідно зменшиться, зменшиться також і величина

пропозиції. Графічно це відобразиться у зміщенні графіка пропозиції ліворуч (з положення S в положення S_1 та Q_1 на рисунку 1.5.4).

5. K – вплив природно – кліматичних умов. Особливо яскраво цей фактор проявляється в сільськогосподарському виробництві. У випадку несприятливих природних умов пропозиція продукції зменшиться.

6. T/S – податки та субсидії. В більшості випадків податки розглядаються як витрати підприємства. Підвищення податків буде збільшувати витрати виробника і скорочувати пропозицію, що графічно відобразиться у зміщенні графіка пропозиції ліворуч (з положення S в положення S_1 та Q_1 на рисунку 1.5.4). Субсидії – це «податки навпаки». Державні дотації знижують витрати підприємств на виробництво одиниці продукції, тим самим збільшуючи пропозицію. Графічно це відобразиться в зміщенні графіка пропозиції праворуч (з положення S в положення S_2 та Q_2 на рисунку 1.5.4).

7. E – очікування виробників. Якщо в певній ситуації, наприклад, виробники зерна не хочуть продавати його ні державі, ні населенню, так як очікують, що ціни підвищаться, і в майбутньому вони більш вигідно реалізують його, то графічно крива пропозиції зерна зміститься ліворуч (з положення S в положення S_1 та Q_1 на рисунку 1.5.4). Але може виникнути і зворотна ситуація, коли виробники очікують падіння цін на зерно. Тоді виробники будуть намагатись продати якомога більше зерна вже сьогодні. Пропозиція зросте. Графічно це відобразиться в зміщенні графіка пропозиції праворуч (з положення S в положення S_2 та Q_2 на рисунку 1.5.4).

5. Цінова еластичність

Важливу роль у вивченні можливих реакцій покупців та продавців товарів на зміну ціни відіграє поняття еластичності.

Еластичність показує, наскільки зміна ціни впливає на величину попиту або пропозиції.

Спочатку розглянемо зв'язок між ціною та величиною попиту. Припустимо, що ціна молока зростає суттєво, зрозуміло, що попит на нього зменшиться. Так само зменшиться обсяг попиту пепсі-коли, якщо вона подорожчає. Але якщо ціни на молоко і пепсі-колу підвищуються однаково, то продаж молока знизиться значно менше, ніж пепсі-коли. Використовуючи термін еластичності, можна сказати, що попит на пепсі-колу еластичніший, ніж на молоко. **Еластичність попиту** описує, в якій мірі зміна ціни впливає на величину попиту.

Як же вимірюється еластичність попиту за ціною? Для цього необхідно підрахувати процентну зміну величини попиту, процентну зміну ціни та співвіднести їх:

$$\text{Еластичність попиту} = \frac{\text{процентна зміна величини попиту}}{\text{процентна зміна ціни}}$$

Показник цінової еластичності попиту є від'ємною величиною. Дійсно, якщо ціна товару знижується – величина попиту зростає, і навпаки. Однак для оцінки еластичності часто використовується абсолютна величина показника. Якщо цей показник більше одиниці, тобто величина попиту змінюється в більшій мірі, ніж ціна, ми говоримо, що попит еластичний. Якщо ж показник еластичності менше одиниці (величина попиту змінюється повільніше за ціну), – попит нееластичний.

Одним з прикладів товару з еластичним попитом є яблука. За умови збільшення цін на них споживчий попит може бути перенесений на інші види фруктів. В той же час, попит на такі товари і послуги, як основні продукти харчування, взуття, електрика, телефон відносно нееластичний. Тут покупці, високо оцінюючі корисність відповідного товару чи послуги, можуть безпосередньо не реагувати на зміни їх ціни. Можливі два крайні випадки. В першому зміна ціни не викликає ніякої зміни попиту, і ми маємо абсолютно нееластичний попит. Прикладом може бути попит на окремі види ліків (на інсулін з боку хворих на діабет), сіль та ін. Графічно цей випадок показують

за допомогою кривої попиту, що паралельна вертикальній осі (рисунок 1.5.5 крива D_1).

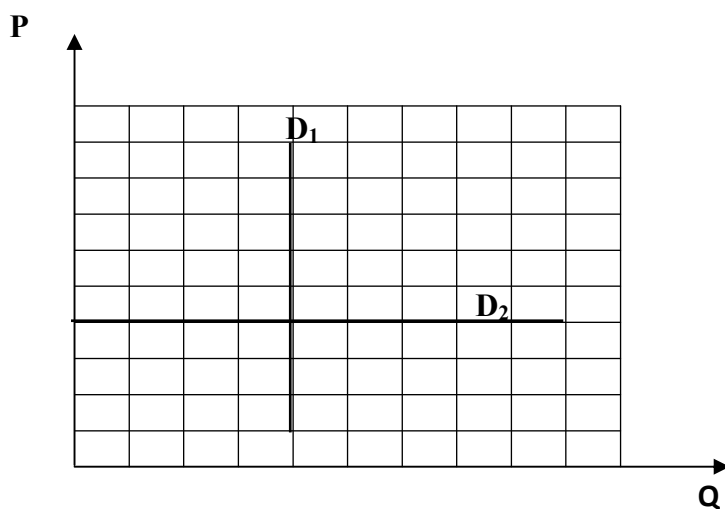


Рисунок 1.5.5 – Абсолютно нееластичний і абсолютно еластичний попит

Другий крайній випадок представляє собою приклад абсолютно еластичного попиту. Будь-яка зміна ціни приведе чи то до повної відмови від придбання даного товару (якщо ціна зросте), чи то до нескінченного розширення попиту (якщо ціна зменшиться). Показник еластичності в цьому випадку дорівнює нескінченності, а крива попиту представляє собою лінію, яка паралельна горизонтальній осі (рисунок 1.5.5 крива D_2).

Така крива попиту має місце у випадку, коли виробник продає продукцію на чисто конкурентному ринку.

Назвемо найважливіші фактори, які впливають на цінову еластичність попиту.

Попит на товари, які мають багато замінників, еластичний, бо при підвищенні ціни на ці товари можна досить легко придбати замінники. Попит на товари, які мають небагато замінників, нееластичний, бо в споживачів не має великого вибору.

Товари та послуги, які займають велику питому вагу в доходах споживачів, мають еластичний попит, бо зміна ціни чинить вагомий вплив на загальні видатки споживачів. Ті ж товари, що займають малу частку в

бюджеті споживачів, мають нееластичний попит, бо зміни ціни на них чинять значно менший вплив на загальні видатки споживачів.

Важливим фактором є також фактор часу. Чим більше часу потрібно споживачам для пристосування до змін ціни, тим більше зросте кількість покупок у відповідь на зниження ціни та зменшиться кількість покупок при підвищенні ціни. Отже, попит на товар більш еластичний в довгостроковому періоді, ніж у короткостроковому.

Ми обмежились лише розглядом еластичності попиту в залежності від ціни. Але з однаковим успіхом можна було б визначити еластичність попиту за доходом, щоб виявити рівень зміни обсягу попиту на товар внаслідок зміни величини доходу споживача, а також перехресну еластичність попиту, яка показує ступінь чутливості споживчого попиту на один товар залежно від ціни на інший товар.

Тепер звернемося до **еластичності пропозиції**. Якщо виробники чутливі до змін цін, то пропозиція еластична. І навпаки. Формула еластичності підходить і для визначення міри еластичності чи нееластичності пропозиції. Єдина необхідна зміна полягає в заміні «процентної зміни величини попиту» на «процентну зміну величини пропозиції».

Еластичність пропозиції залежить від ряду факторів, найважливішим з яких є фактор часу. Оскільки пропозиція пов'язана із зміною виробничого процесу, це потребує певного часу. Як правило, для оцінки еластичності пропозиції розглядають три періоди часу: короткостроковий, середньостроковий, довгостроковий.

У короткостроковий період пропозиція є нееластичною, тому що дуже мало часу має виробник, щоб здійснити зміни в обсязі продукції, яка виробляється. Наприклад, фермер, який виростив картоплю і приїхав на ринок її продати, не може змінити кількість пропонованої ним картоплі, яка б не склалась ціна на ринку.

Середньостроковий період достатній для розширення чи скорочення виробництва на вже існуючих виробничих потужностях, але недостатній для

введення нових потужностей. Еластичність пропозиції в цьому випадку підвищується.

Нарешті, в довгостроковий період, який передбачає розширення чи скорочення виробником своїх виробничих потужностей, а також приплив нових виробників в галузь, якщо попит розширюється, або їх вихід з галузі за умов скорочення попиту, еластичність пропозиції буде вища, ніж в обох попередніх випадках.

Залежність величини пропозиції від зміни ціни різна для різних груп товарів. Сільськогосподарські товари звичайно відрізняються меншою еластичністю пропозиції, ніж промислові. При зростанні цін, скажімо на DVD-плеєри, виробник може швидко збільшити виробництво, закупивши більш продуктивне обладнання або шляхом введення понаднормової роботи. Фермеру ж, як ми вже відзначали, знадобиться для цього значно більше часу. Іншим типовим продуктом з низькою еластичністю попиту є природні ресурси. Щоб збільшити видобування корисних копалин, потрібні, як правило, величезні витрати на розвідку надр, закупівлю обладнання і т. ін.

Тема 1.6. Економічна поведінка суб'єктів ринку. Підприємство і підприємництво

1. Передумови раціональної поведінки споживача. Закон спадної граничної корисності. Криві байдужості та їхні властивості.

2. Бюджетне обмеження і бюджетна лінія. Рівновага споживача. Правило максимізації корисності.

3. Витрати виробництва та їх види. Собівартість товару. Доход, прибуток фірми та їх види.

4. Сутність та функції підприємництва. Види підприємництва.

5. Організаційно-правові форми підприємств в ринковій економіці.

6. Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності.

1. Передумови раціональної поведінки споживача. Закон спадної граничної корисності. Криві байдужості та їхні властивості

На ринку товарів і послуг перед споживачем постійно постає проблема вибору економічного блага. Основними факторами вибору споживача є споживацькі переваги, ціни на товари та дохід споживача. Споживач буде обирати лише те економічне благо, в якому є потреба, тобто те благо, яке має для нього певну **корисність**.

Корисність – це здатність товару або послуги задовольняти потреби людини. Корисність – це суб'єктивне поняття. Корисність одного і того ж товару може бути зовсім різною для різних людей, і навіть для тієї ж особи за різних умов (наприклад, пляшка води у липні і січні).

Основними поняттями до аналізу корисності є *загальна корисність* і *гранична корисність*. **Загальна корисність (TU)** – це сумарна величина задоволення від споживання конкретної кількості товару Q . **Гранична корисність (MU)** – це зміна загальної корисності внаслідок споживання однієї додаткової одиниці блага, тобто додаткове задоволення від споживання кожної останньої (додаткової) одиниці товару.

Основною властивістю функції загальної корисності (TU) є те, що вона змінюється не пропорційно зміні кількості одиниць спожитого блага. В міру збільшення споживання блага загальна корисність зростає усе повільніше, при певній кількості одиниць блага вона досягає максимуму (відбувається насичення потреби). Подальше споживання може привести до зменшення загальної корисності від споживання блага.

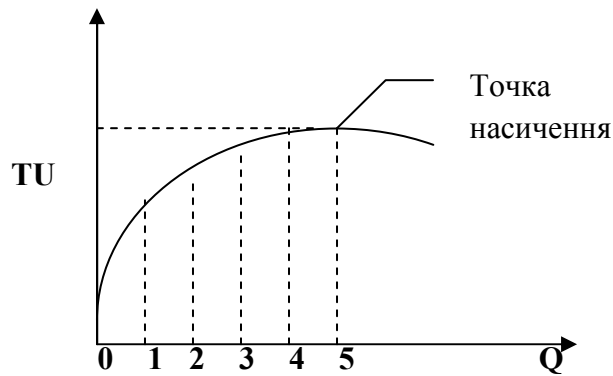


Рисунок 1.6.1 – Загальна корисність

Як видно, споживання кожної наступної одиниці товару забезпечує все менший приріст загальної корисності або, інакше кажучи, гранична корисність зменшується. У точці, в якій крива TU максимуму, гранична корисність товару MU дорівнює нулю. Подальше споживання товару супроводжується від'ємними значеннями граничної корисності і, як наслідок, зниженням загальної корисності.

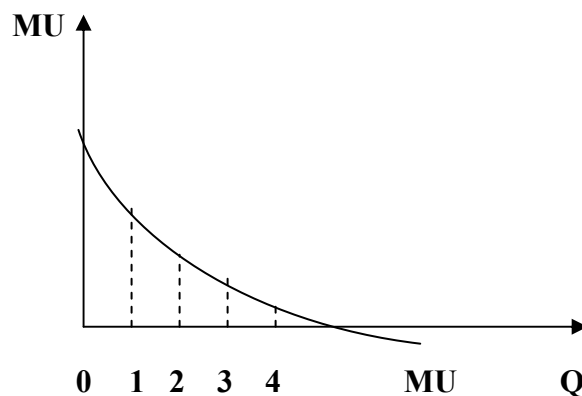


Рисунок 1.6.2 – Гранична корисність

Дана залежність відображає **закон спадної граничної корисності** – при споживанні кожної наступної одиниці товару величина додаткового задоволення для людини зменшується. Даний закон отримав назву *першого закону Голена*.

Криві байдужості та їх властивості

Крива байдужості зображує сукупність наборів двох благ, між якими споживач не робить розходжень. Будь який набір на кривій забезпечить один і той самий рівень задоволення. Іншими словами, крива байдужості зображує альтернативні набори благ, які приносять однаковий рівень корисності.

Крива байдужості показує усі можливі комбінації двох благ Y та X , які забезпечують споживачеві однаковий рівень задоволення (загальної корисності). Сукупність кривих байдужості, кожна з яких відповідає певному рівневі корисності (U_1, U_2, \dots) називають **картою кривих байдужості**.

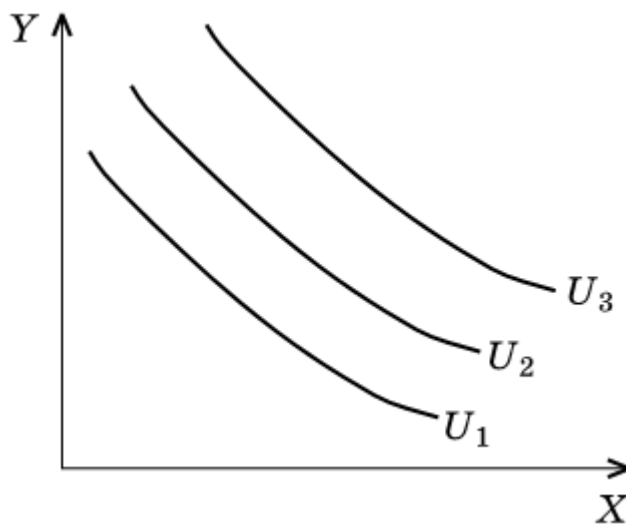


Рисунок 1.6.3 – Карта кривих байдужості

Криві байдужості мають ряд властивостей:

- криві байдужості не перетинаються;
- криві байдужості є спадними, тобто мають від'ємний нахил. Це пояснюється тим, що залишаючись на одному рівні загальної корисності споживач, задля отримання одиниці товару Y , змушений буде пожертвувати певною кількістю товару X ;
- криві байдужості є увігнутими до початку координат. Увігнута форма

кривих пояснюється спадною граничною нормою заміщення одного товару іншим;

- що далі від початку координат розташована крива байдужості, то вищому рівневі загальної корисності вона відповідає.

2. Бюджетне обмеження і бюджетна лінія. Рівновага споживача. Правило максимізації корисності

Здійснюючи свій вибір, споживач відчуває обмеження. Ці обмеження визначаються величиною доходу споживача і цінами на товари. Нехай споживач купує два товари X і Y , ціни яких відповідно P_X та P_Y і володіє доходом I . В такому разі його можливості купівлі товарів X і Y буде описуватись рівнянням: $I = P_X X + P_Y Y$.

Це рівняння називають **бюджетним обмеженням** споживача.

Бюджет – це кількість грошей, яка доступна споживачеві для витрат у певний період часу. Дохід споживача та купівельна спроможність грошей визначають бюджетні обмеження споживача.

Якщо допустити, що бюджет споживача $I = 10$ грошових одиниць, а ціни товарів $P_X = 1$ гр. од.; $P_Y = 2$ гр. од., то витративши весь дохід споживач зможе купити максимум 10 одиниць товару X або 5 одиниць товару Y , або ж певні комбінації двох товарів. Графічно усі можливі набори товарів відображає лінія бюджетних обмежень (бюджетна лінія).

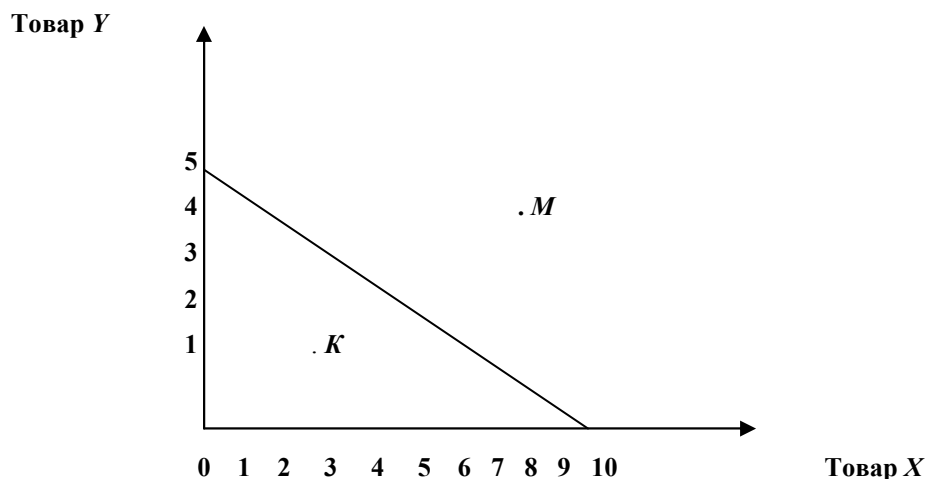


Рисунок 1.6.4 - Бюджетне обмеження

Лінія бюджетних обмежень показує всі ті набори товари X та Y , які бюджет споживача дає змогу йому придбати. **Лінія бюджетних обмежень** показує різні комбінації двох товарів, які можна купити за незмінного грошового доходу та даних цін товарів.

Нахил бюджетної лінії є від'ємним, що демонструє необхідність відмови від певної кількості одного товару задля отримання додаткової одиниці іншого товару кут нахилу бюджетної лінії визначається співвідношенням цін товарів:

$$\frac{P_X}{P_Y} = -\frac{\Delta X}{\Delta Y}$$

Бюджетна пряма є межею між можливим та недосяжним для споживача. Споживач може придбати будь-які набори товарів, відображені точками на прямій і ліворуч від неї. Усі набори товарів, відображені точками праворуч від бюджетної лінії, недосяжні для споживача за даного рівня його доходу. Якщо споживач захоче придбати набір, що відповідає координатам точки M , то бюджет не дозволить йому цього зробити; якщо він зупиниться на наборі K , то не витратить усіх коштів свого бюджету.

Рівновага споживача. Правило максимізації корисності

При наявності певних бюджетних обмежень споживач прагне максимізувати корисність економічних благ. Криві байдужості демонструють переваги і бажання споживача, лінія бюджетних обмежень – його можливості у виборі. Якщо поєднати криві байдужості і бюджетну лінію, то можна проаналізувати механізм здійснення оптимального споживчого вибору, за якого споживач досягає рівноваги. Задача споживача – досягти максимальної корисності при заданих бюджетних обмеженнях.

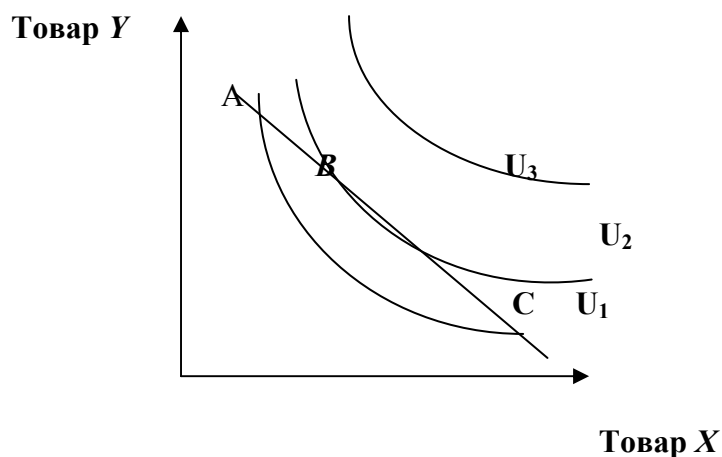


Рисунок 1.6.5 - Лінія бюджетних обмежень

На графіку лінія бюджетних обмежень перетинає криву байдужості U_1 , в точках A і B. Це означає, що при максимальному використанні доходу споживач у змозі придбати як перший, так і другий набір. Але він не отримає максимальної корисності, яка доступна його бюджету. Максимальна корисність, яка доступна при заданому бюджеті, досягається тоді, коли споживається комбінація товарів, що відповідає точці, де бюджетна лінія дотикається до найвіддаленішої від початку координат кривої байдужості. Крива U_3 відповідає більшій корисності ніж U_2 але вона недоступна для бюджету споживача.

Рівновага споживача – комбінація придбаних товарів, яка максимізує корисність при заданому бюджетному обмеженні. Якщо рівновага досягається у точці дотику лінії бюджетних обмежень до кривої байдужості U_2 , то це означає, що у точці C нахил цих двох ліній збігається. Нахил кривої байдужості визначається граничною нормою заміщення, а нахил лінії бюджетних обмежень – співвідношенням цін товарів X і Y. Тоді умова рівноваги споживача виражається рівнянням:

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = \frac{P_X}{P_Y}$$

Таким чином, рівність граничної норми заміщення економічних благ співвідношенню їх цін є **умовою рівноваги споживача** в *ординалістській* концепції. Якщо гранична норма заміщення менше або

більше від певного співвідношення цін, то максимум корисності споживача забезпечуватися не буде.

Для визначення рівноваги споживача згідно з *кардиналістським* підходом, необхідно застосовувати концепцію граничної корисності. Якщо переміщуватися вниз по кривій байдужості, то додаткове споживання товару X в кількості ΔQ_X дає споживачу додаткову граничну корисність MU_X для кожної одиниці товару. Водночас споживач відмовляється від споживання товару Y в розмірі ΔQ_Y , а відповідно, знизить свою корисність на величину MU_Y на кожен одиницю товару. Але загальна корисність для споживача залишається незмінною, тому що він знаходиться на одній кривій байдужості. Тому виконується така рівність:

$$\Delta Q_X MU_X = -\Delta Q_Y MU_Y,$$

яка свідчить, що граничну норму заміщення можна виразити через співвідношення граничної корисності товарів X та Y :

$$MRS_{XY} = \frac{-\Delta Q_Y}{\Delta Q_X} = \frac{MU_X}{MU_Y}.$$

Оскільки гранична норма заміщення також дорівнює співвідношенню цін товарів X та Y , то:

$$\frac{MU_X}{MU_Y} = \frac{P_X}{P_Y}, \text{ звідси:}$$

$$\frac{MU_X}{P_X} = \frac{MU_Y}{P_Y}.$$

Це рівняння і є умовою рівноваги споживача в кардиналістській концепції і *правилом максимізації корисності*.

3. Витрати виробництва та їх види. Собівартість товару. Доход, прибуток фірми та їх види

Витрати виробництва – вартість факторів виробництва, використаних для створення певного обсягу продукції.

Витрати виробництва є основним чинником, який визначає спроможність фірми пропонувати продукт. Існування цих витрат зумовлене **рідкісністю** ресурсів і можливістю їх використання для інших виробничих цілей.

Оскільки усі ресурси обмежені, то використання їх для виробництва одного товару, означає втрату можливості використати їх для виробництва інших товарів. Тому економічні витрати повинні враховувати не лише прямі витрати на виробництво, а й **витрати пов'язані із втраченими можливостями** отримати дохід від альтернативних варіантів використання ресурсів. У мікроекономіці витрати виробництва розглядаються з позицій концепції альтернативної вартості.

Альтернативна вартість – вартість витрачених на виробництво коштів, яка визначається найбільш можливим прибутком, що міг би бути отриманий з цих коштів, якби вони були вкладені в щось інше (депозит у банку, інвестиції у виробництво, купівля товару тощо).

Економічні витрати – це витрати, потрібні для отримання і використання ресурсів, тобто дохід, який фірма повинна забезпечити постачальникам ресурсів, щоб не допустити їх альтернативного використання.

Економічні витрати поділяють на явні та неявні витрати.

Явні (зовнішні) – являють собою плату постачальникам ресурсів (праці, сировини, енергії, придбання устаткування тощо). Вони відображаються на балансі підприємства, тому їх **називають бухгалтерськими**. У бухгалтерській звітності їм відповідає поняття собівартості. **Собівартість** – грошовий вираз витрат підприємства на виробництво продукції. Вона відображає витрати на сировину і матеріали, амортизаційні відрахування, оплату праці, відрахування на соціальне страхування, плату за кредит тощо.

Неявні (внутрішні) – це неоплачені витрати на власний і самостійно використовуваний ресурс. Вони не враховуються як витрати в бухгалтерській

звітності і являють собою недоотримані доходи внаслідок відмови від використання власних ресурсів за межами фірми. До неявних відносять і нормальний підприємницький прибуток. **Неявні (внутрішні) витрати** – це грошові платежі, які могло б отримати підприємство при альтернативному використанні власних ресурсів (підприємець використовує власні приміщення, але міг би передавати їх в оренду і отримувати дохід; вкладає кошти в розвиток виробництва, але міг би покласти їх у банк на депозит).

Зовнішні і внутрішні витрати формують **економічні**. До складу економічних витрат належить **нормальний прибуток** – плата за виконання підприємцем його підприємницьких функцій. Його розмір визначається рівнем дохідності, який є середнім (нормальним) для певної галузі і утримує підприємця в ній.

Іншою формою прибутку є прибуток економічний.

Економічний прибуток – додатковий прибуток підприємця в результаті його більш ефективної (порівняно з конкурентами) діяльності в цій галузі. Оскільки його отримують не всі підприємці, то він не належить до економічних витрат. Економічний прибуток розраховується як різниця між бухгалтерським прибутком та внутрішніми витратами.

Дохід, який відшкодовує тільки економічні витрати, достатній для створення умов зацікавленості у виробничій діяльності, оскільки він дає підприємцю нормальний прибуток. Надлишок доходу над економічними витратами є економічним прибутком. Економічні витрати дають змогу зрозуміти різницю між підходами бухгалтера і економіста до оцінювання діяльності фірми. Бухгалтера цікавлять насамперед результати діяльності фірми за певний (звітний) період. Він аналізує минулу діяльність фірми. Економіста, навпаки, цікавлять перспективи діяльності фірми, її майбутнє.

У своїй діяльності фірма може переглянути свої витрати. Завжди можна виділити такий період часу, протягом якого витрати для неї

залишаються заданими. Такий період називають **короткостроковим**. У короткостроковому періоді фірма не може змінити певні елементи витрат, а отже вимушена пристосовуватись до ринкової ситуації.

Короткостроковий період – період часу, у якому хоча б один із елементів витрат залишається незмінним.

Довгостроковий період - період у якому фірма здатна змінити усі елементи своїх витрат.

У короткостроковому періоді усі витрати фірми можна поділити на **постійні** та **змінні**.

Постійні витрати (FC) – це витрати, величина яких не залежить від обсягу продукції, виробленої фірмою. До постійних витрат відносять орендну плату, обслуговування позик, частину відрахувань на амортизацію устаткування, заробітну плату адміністративного персоналу, а також неявні витрати. Фірма має постійні витрати навіть у тому разі, якщо не випускає жодної одиниці продукції.

Змінні витрати (VC) – це витрати, величина яких залежить від обсягу виробленої продукції. Змінні витрати зростають (зменшуються) зі збільшенням (зменшенням) обсягу виробництва фірми. До змінних витрат належать витрати на сировину, електроенергію, транспортні послуги, більшу частину послуг праці та інші змінні ресурси.

Якщо фірма не виробляє продукції, її змінні витрати дорівнюють нулю. З початком виробництва, поки граничний продукт змінного ресурсу збільшується, змінні витрати зростають спадним темпом. З досягненням певного рівня виробництва, коли починає діяти закон спадної віддачі, змінні витрати зростають на щораз більшу величину.

Сума постійних та змінних витрат визначає **загальні витрати (TC)** фірми: $TC = FC + VC$.

Для ухвалення виробничих рішень важливу роль відіграють оцінки різних видів **середніх витрат**, тобто витрат, що припадають на одиницю виробленої продукції. Вирізняють такі показники середніх витрат:

- середні постійні витрати $AFC = FC / Q$;
- середні змінні витрати $AVC = VC / Q$;
- середні загальні витрати $ATC = TC / Q = AFC + AVC$.

Середні постійні витрати зменшуються зі збільшенням обсягу виробництва фірми. **Середні змінні витрати** спочатку зменшуються унаслідок зростання віддачі, а потім, коли проявляється спадна віддача, починають зростати.

Ключовим під час аналізу особливостей ціноутворення у найрізноманітніших ринкових ситуаціях є поняття граничних витрат.

Граничні витрати (MC) – це додаткові витрати на виробництво ще однієї одиниці продукції: $MC = \Delta TC / \Delta Q$.

Доход, прибуток фірми та їх види

Термін «**прибуток**» використовують для визначення різниці між виторгом фірми та її витратами. В економічній науці та господарській практиці розрізняють економічний прибуток, бухгалтерський прибуток і нормальний прибуток.

Економічний прибуток – це різниця між загальним виторгом і загальними витратами фірми – явними і неявними.

$$EP = TR - TC,$$

де EP – економічний прибуток; TR – загальний виторг; TC – загальні економічні витрати.

$$TC = EC + IC,$$

де EC – явні витрати; IC – неявні витрати.

Економічний прибуток – додатковий прибуток підприємця в результаті його більш ефективної (порівняно з конкурентами) діяльності в цій галузі. Оскільки його отримують не всі підприємці, то він не належить до економічних витрат. Економічний прибуток розраховується як різниця між бухгалтерським прибутком та неявними (внутрішніми) витратами.

$$EP = AcP - IC,$$

де AcP – бухгалтерський прибуток; IC – неявні витрати.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються у бухгалтерській звітності фірми.

$$AcP = TR - EC,$$

де AcP – бухгалтерський прибуток; TR – загальний виторг; EC – явні витрати.

Нормальний прибуток (NP) – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Це плата за виконання підприємницьких функцій. Можна також сказати, що це дохід, який власник фірми міг би отримувати, вкладаючи свої ресурси в інше діло, використовуючи власні ресурси поза своєю фірмою. **Нормальний прибуток** – плата за виконання підприємцем його підприємницьких функцій. Його розмір визначається рівнем дохідності, який є середнім (нормальним) для певної галузі і утримує підприємця в ній.

За **нульового економічного прибутку** фірма покриває усі свої витрати – явні і неявні. Фірма із економічним прибутком $EP = 0$ є такою, що отримала нормальний прибуток, який покриває частину неявних витрат фірми. Коли фірма не може повністю покрити економічні витрати, її власники прагнуть кращого альтернативного використання ресурсів поза межами фірми.

Нормальний прибуток має бути достатньо високим, щоб наявні фірми залишились у цій галузі, і достатньо низьким, щоб нові фірми не могли увійти в цю галузь. **Нормальний прибуток є складовою неявних витрат.**

Нормальний прибуток є частиною загальних економічних витрат фірми, це плата виробнику чи менеджеру за те, щоб не допустити відпливу ресурсів із даної галузі в іншу. **Будь-який надлишок над загальними економічними витратами є економічним прибутком.** Економічний прибуток не входить у витрати, бо це дохід отриманий понад загальні витрати фірми.

Дохід, який відшкодовує тільки економічні витрати, достатній для створення умов зацікавленості у виробничій діяльності, оскільки він дає підприємцю нормальний прибуток. Надлишок доходу над економічними витратами є економічним прибутком. Економічні витрати дають змогу зрозуміти різницю між підходами бухгалтера і економіста до оцінювання діяльності фірми. Бухгалтера цікавлять насамперед результати діяльності фірми за певний (звітний) період. Він аналізує минулу діяльність фірми. Економіста, навпаки, цікавлять перспективи діяльності фірми, її майбутнє. Тому він уважно стежить за ціною найкращої альтернативи використання власних ресурсів.

Прибуток – це основний показник ефективності роботи підприємства. Проте абсолютні розміри прибутку не є достатньою підставою для характеристики якості цієї роботи. Величина прибутку, що отримує підприємство, залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, на який впливає чимало чинників. Тому якість роботи підприємства визначають за **відносним показником**, який відображає ступінь прибутковості стосовно того чи іншого фактора виробництва. Таким показником є **рентабельність**.

Рентабельність підприємства обчислюють як відношення прибутку до вартості основних виробничих та оборотних засобів, виражене у відсотках.

Рівень рентабельності часто називають **нормою прибутку**. Цей відносний показник дає змогу порівнювати ефективність роботи різних підприємств. Крім рентабельності підприємства, для виявлення ефективності виробництва окремих речей обчислюють рентабельність продукції. **Рівень рентабельності** продукції визначають як відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво.

4. Сутність та функції підприємництва. Види підприємництва

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, метою якого є одержання прибутку.

Сутністю підприємництва є знаходження і апробація чогось нового, того, чого не було раніше в структурі виробництва, в соціумі чи суспільстві.

Основними ознаками підприємництва є: самостійність, відповідальність за прийняття рішень, їх наслідки, ризик, ініціативність, активний пошук нових, оригінальних рішень, орієнтація на досягнення комерційного успіху, прагнення до збільшення прибутків тощо.

Підприємництво є проявом науково-технічної, економічної (комерційної), організаційної творчості і новаторства.

Підприємницька діяльність здійснюється в певних формах і видах.

Основними формами підприємництва є **приватне, колективне і державне**. Використання тієї або іншої форми підприємництва залежить від того, діє підприємець самостійно чи в кооперації з іншими підприємцями, використовує для бізнесу лише своє майно чи залучає і майно інших осіб, використовує лише особисту працю чи залучає і найманих робітників.

В залежності від змісту підприємницької діяльності й її зв'язку з **основними стадіями процесу** відтворення розрізняють такі види підприємництва:

1. Виробниче підприємництво – це будь-яка матеріальна, інтелектуальна, творча діяльність, яка пов'язана з виробництвом продукції, товарів, наданням відповідних послуг, створенням певних духовних цінностей.

2. Комерційне підприємництво характеризується діяльністю, яка пов'язана з операціями й угодами з купівлі-продажу товарів і послуг.

3. Фінансове підприємництво – це особливий вид комерційної діяльності, який пов'язаний з купівлею-продажем національної й іноземної валют і цінних паперів.

4. Високотехнологічне підприємництво – підприємницька діяльність в сфері високих технологій, в основу якої покладено інноваційні ідеї зі створення наукомістких товарів та/або послуг.

Види і форми підприємства класифікуються за низкою ознак.

За сферами діяльності можна виділити 3 види:

1. Підприємства, що діють у сфері матеріального виробництва та його великих підрозділів (будівництво, машинобудування) і нематеріального виробництва, відмітною ознакою якого є створення особливого продукту послуг (матеріальних послуг);
2. Підприємства, що займаються посередницькою діяльністю, завдання яких встановлення зв'язків і укладання контрактів між підприємствами ;
3. Сфера нематеріального обслуговування (це невиробничі послуги, які є показниками рівня життя в країні.

За кількістю видів виробленої продукції підприємства поділяються на:

1. Спеціалізовані, що випускають обмежену кількість видів товарів;
2. Багатопрофільні, що виробляють різні товари у великому асортименті.

У свою чергу, залежно від рівня спеціалізації виділяють підприємства з предметної (виробництво готових до вживання товарів), подетальної (випуск запасних деталей і частин), технологічної (на підприємстві зосереджена певна стадія технічного процесу) та змішаної спеціалізації (характеризується наявністю на підприємстві діяльності з предметної та технологічної спеціалізації).

За розміром розрізняють підприємства:

1. Великі;
2. Середні;
3. Малі.

5. Організаційно-правові форми підприємств в ринковій економіці

Під *організаційно-правовою формою* підприємств мається на увазі комплекс юридичних, правових, господарських норм, визначають характер, умови, способи формування відносин між власниками підприємства, а також

між підприємством і зовнішніми по відношенню до нього суб'єктами господарської діяльності та органами державної влади.

Найбільш поширені наступні організаційно-правові **форми підприємств:**

- *індивідуальне (одноосібне) підприємство*, засноване на приватній власності фізичної особи та її праці (фермери, ремісники без постійно застосовуваної найманої праці);

- *приватне або партнерське* зі створенням юридичної особи із обмеженою відповідальністю (малі підприємства, товариства, кооперативи, як правило, користуються найманою працею);

- *акціонерне*, засноване на власності акціонерів (власники цінних паперів – індивіди, юридичні особи);

- *орендне* – те, що береться за відповідну плату на певний час у користування, що дає йому право бути власником результатів праці, доходів та розпорядження майном;

- *колективне (народне)*, в основі якого лежить власність трудового колективу на майно, продукцію й доходи;

- *інноваційне*, яке створюється на базі інтелектуальної власності;

- *спільне*, засноване на об'єднанні майна різних власників.

Сьогодні в Україні з метою забезпечення свободи розвитку підприємництва, встановлення правових гарантій його функціонування визначені певні *права, обов'язки і відповідальність* суб'єктів підприємницької діяльності.

Права підприємця – це нормативна форма вираження принципу формальної рівності господарюючих суб'єктів в економічних відносинах, це система встановлених або санкціонованих державою загальнообов'язкових правил (норм) поведінки. З метою реалізації господарської ініціативи підприємець має право: створювати для здійснення підприємницької діяльності будь-які види підприємництва; купувати повністю або частково майно та набувати майнового права; самостійно формувати господарську

діяльність, обирати постачальників та споживачів, встановлювати ціни і тарифи, вільно розпоряджатися прибутком; укладати з громадянами трудові договори щодо використання їхньої праці (контракти, угоди); самостійно визначати форми, системи і розміри оплати праці та інші види доходів осіб, що працюють за наймом; отримувати будь-який необмежений за розмірами особистий дохід; брати участь у зовнішньоекономічних відносинах, здійснювати валютні операції; користуватися державною системою соціального забезпечення і соціального страхування.

Обов'язки – це правові норми (правила), що підлягають обов'язковому виконанню. Основні обов'язки підприємців полягають у тому, щоб: укладати трудові договори (контракти, угоди) з громадянами, які приймаються на роботу за наймом; здійснювати оплату праці осіб, які працюють за наймом, на рівні, не нижчому за мінімальні розміри, встановлені законодавством; забезпечити відповідні умови і охорону праці, а також інші соціальні гарантії; дотримуватися прав з метою реалізації законних інтересів споживачів, забезпечуючи надійну якість вироблених товарів (послуг); отримувати ліцензію на діяльність у сферах, які підлягають ліцензуванню відповідно до чинного законодавства.

Відповідальність – це правове та етичне відношення підприємців до суспільства (до господарюючих суб'єктів, до споживачів тощо), яке характеризується виконанням правових норм (правил). Відповідальність підприємця зводиться до того, що він відповідає: за зобов'язаннями, пов'язаними з цією діяльністю, усім своїм майном, за винятком того, на яке відповідно до законодавчих актів не може бути звернене стягнення; за охорону навколишнього середовища; за додержання заходів з техніки безпеки, охорони праці, виробничої гігієни та санітарії; за заподіяну шкоду і збитки.

6. Менеджмент та маркетинг у підприємницькій діяльності

Для практичної організації підприємницької діяльності потрібні знання з багатьох дисциплін, які є підґрунтям для створення та функціонування власного бізнесу.

Маркетинг уособлює сукупність знань про таку систему організації роботи фірми, за якої виробничі рішення виносяться на основі спеціального вивчення потреб споживачів, їх прогнозу та управління. Маркетинг означає, що виробник товарів або послуг від пасивної функції виробництва і пропозиції товарів переходить до активної поліфункції формування попиту поряд із виробництвом товарів.

Головною метою маркетингу як засобу організації підприємницької діяльності виступає створення й функціонування системи регулювання виробництва на виклик ринку. Маркетинг стає провідною ланкою підприємницького управління. Реалізація його принципів означає підпорядкування, насамперед виробничого менеджменту, вимогам ринку (формування асортиментної програми виробництва), чітке виконання запланованої виробничої програми, її оперативне коригування в разі необхідності. Зрештою, здійснення програм маркетингу означає збільшення питомої ваги продукції фірми на ринках збуту.

Винятково велике значення у підприємницькій діяльності має менеджмент, що є узагальненням практики раціонального управління комерційним підприємством. Це пов'язано з ускладненням технології виробництва і зростанням вартості устаткування, загостренням конкурентної боротьби, поліваріантністю результатів підприємницької діяльності. **Менеджмент** розглядає фірму як соціальну ланку ринкової системи господарювання, в якій відбуваються управління фінансами, маркетингом, менеджмент персоналу, виробництва та інші напрями мобілізації колективних зусиль.

У своєму поєднанні маркетинг, менеджмент є практичною основою вивчення комплексу питань організації та економіки підприємницької діяльності, розкривають основні принципи та форми її реалізації у практиці підприємницької діяльності.

Модуль 2. Теоретичні основи макроекономіки

Тема 2.1. Національна економіка: цілі та результати. Рівновага національної економіки

1. Макроекономіка: об'єкт дослідження, основні проблеми.
2. Система національних рахунків. Основні макроекономічні показники та методи їх вимірювання.
3. Сукупний попит, сукупна пропозиція та макроекономічна рівновага.

1. Макроекономіка: об'єкт дослідження, основні проблеми

Макроекономіка, як вже зазначалося в першій темі, вивчає функціонування економічної системи в цілому. **Предметом макроекономіки**, як важливого розділу макроекономічної теорії, є функціонування економічної системи на рівні держави, тобто національної економіки в цілому.

Об'єктом вивчення макроекономіки є: валовий внутрішній продукт та національний дохід, сукупний попит та сукупна пропозиція, економічне зростання та загальний рівень зайнятості, інфляція, національні заощадження та інвестиції, рівень добробуту громадян та інші агреговані показники.

Стандартні питання економічної теорії – *що? як? і для кого виробляти?* розглядаються на макрорівні, тобто на рівні всього національного господарства.

Макроекономіка, на відміну від мікроекономіки, у тому вигляді, в якому вона вивчається сьогодні, сформувалася відносно нещодавно, отже, макроекономіка є достатньо молодого наукою. Її реальне виникнення, як

самостійної дисципліни, пов'язують із виходом у 1936 р. праці Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента та грошей», в якій автор фактично започаткував основи сучасної макроекономічної науки.

Макроекономіка досліджує взаємовідносини між суб'єктами ринкового господарства (домашні господарства, фірми, держави) на рівні усієї національної економіки. Особливу увагу вона приділяє ролі держави, оскільки від того, як вона буде вирішувати основні макроекономічні проблеми (забезпечувати економічне зростання, повну зайнятість, стабільний рівень цін, економічну ефективність, справедливий розподіл доходів тощо), здійснюючи ту чи іншу політику (бюджетно-податкову, грошово-кредитну, зовнішньоекономічну, соціальну, політику доходів тощо) залежить процес функціонування національної економіки.

Макроекономіка вивчає не окремі ринки, а економіку країни. Тому в макроекономіці, не зважаючи на численні аналогії з мікроекономікою, набагато більше уваги приділяють агрегованим показникам. Так, якщо мікроекономіка займалась вивченням попиту та пропозиції на окремому ринку, то макроекономіка вивчає *сукупний попит* та *сукупну пропозицію*, макроекономічну рівновагу, тобто категорії, які розглядаються у масштабах усієї економіки.

Якщо в мікроекономічних дослідженнях аналізувалися ціни на окремих ринках та ціни на продукцію окремих фірм, то макроекономіка вивчає цінові процеси національної економіки. Макроекономіка вивчає рівень цін, які вимірюються за допомогою різноманітних індексів (індексу споживчих цін, індексу цін виробника, дефлятор ВВП).

Макроекономіка використовує ті ж основні методи та прийоми аналізу, які були описані для мікроекономічного аналізу.

Макроекономічний аналіз здійснюється на двох рівнях:

1. Ex post (національне рахівництво) – базується на вивченні фактично досягнутих параметрів з метою своєчасного корегування макроекономічних концепцій.

2. *Ex ante* (прогностичне моделювання) – прогнозування економічних процесів на майбутнє, моделювання можливих факторів впливу на значення макроекономічних показників.

В основі макроекономічного аналізу знаходиться ідея рівноваги. Проте, якщо мікроекономіка займається рівновагою на рівні мікросуб'єкта (рівновага на ринку, рівновага споживача, рівновага фірми), то макроекономіка займається питаннями загальної макроекономічної рівноваги на усіх національних ринках, тобто, вивчає таку ситуацію, коли відсутні дефіцити та надлишки, а увесь вироблений валовий внутрішній продукт повністю реалізується.

Макроекономіка також вивчає проблеми відхилень від цієї макроекономічної рівноваги які отримали назву макроекономічної нестабільності, та причини, що породжують такі відхилення, і займається пошуком можливих ефективних шляхів подолання таких відхилень, тобто займається макроекономічною стабілізацією.

Макроекономіка, на відміну від мікроекономіки, більш тісно пов'язана із міжнародними аспектами тих проблем, які вона досліджує. Оскільки сьогодні неможливо повністю ігнорувати міжнародне оточення, якщо мова йде про економіку усієї країни, особливо беручи до уваги процеси глобалізації світової економіки, коли кожна країна стає учасницею цілого комплексу економічних відносин, які так чи інакше торкаються інших країн. Тому при вивченні макроекономіки важливо аналізувати не тільки внутрішньоекономічні, але і зовнішньоекономічні аспекти питань, що вивчаються макроекономікою.

2. Система національних рахунків. Основні макроекономічні показники та методи їх вимірювання

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов'язаних економічних показників, які характеризують найбільш загальні і важливі аспекти економічного розвитку, які пов'язані з:

- виробництвом і споживанням продуктів та послуг;
- утворенням, розподілом та використанням доходів;
- формуванням національного багатства країни.

За своїм змістом СНР представляє собою комплекс балансових таблиць (рахунків) та систему взаємопов'язаних показників, що відображають функціонування економіки.

Найпоширенішим показником в системі національних рахунків виступає **валовий внутрішній продукт (ВВП)**.

ВВП можна визначити як сукупну ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, що вироблені резидентами країни на її економічній території протягом одного року.

ВВП це агрегований показник, який характеризує сукупний випуск усіх кінцевих товарів та послуг. До складу ВВП *включають* тільки офіційні ринкові угоди, які пройшли через процес купівлі-продажу і були офіційно зареєстровані. Тому до ВВП *не включають*, по-перше, працю на себе; по-друге, дружню допомогу; по-третє, вартість товарів та послуг, що виробляються «тіньовою» економікою.

Під тіньовою економікою розуміють виробництво товарів і надання послуг за плату, що не фіксується в офіційній статистичній звітності (тобто офіційно незареєстрованої вартості товару (послуг)), що не відбувається в системі національних рахунків і тому не входить до складу ВВП.

ВВП не враховує проміжне споживання, виключаючи таким чином повторний рахунок. Уся продукція, що виробляється економікою, поділяється на кінцеву та проміжну. Кінцевою продукцією є лише та частина випуску, яка спрямовується на кінцеве споживання (невиробниче споживання, інвестування та експорт) і яка не призначена для подальшої виробничої переробки чи перепродажу. До проміжної продукції відносять сировину, матеріали, напівфабрикати та ін. Проте в залежності від способу використання один і той же товар може бути як проміжним продуктом, так і кінцевим продуктом.

При підрахунку ВВП важливо враховувати, що цей показник включає тільки знову створені у даному періоді товари і послуги і не включаються ті види угод, які не створюють *доданої вартості*, тобто усі перепродажі товарів (продаж речей, так званих товарів second hand).

Додана вартість – це різниця між загальною виручкою від продажу та вартістю проміжної продукції (вартість сировини, матеріалів, які кожна фірма купує у інших фірм). При цьому усі внутрішні витрати (на виплату зарплати, амортизацію, оренду капіталу тощо), а також прибуток фірми включають до складу доданої вартості.

Ті платежі, які робляться не в обмін на товари та послуги, не враховуються у ВВП. До таких платежів відносяться: трансфертні виплати, непродуктивні фінансові угоди.

Трансфертні платежі поділяються на *приватні та державні*, і вони являють собою немов би подарунок. **Приватні трансферти** – це, наприклад, платежі батьків дітям-студентам, багатих родичів бідним тощо. **Державні трансферти** – це виплати, які робить держава домогосподарствам у вигляді пенсій, стипендій, субсидій фірмам тощо. За трансфертами не стоїть оплата ні товару, ні послуги.

До фінансових угод відносять купівлю-продаж цінних паперів (акцій, облігацій і т. ін.) на фондовому ринку, оскільки за цінним папером не стоїть оплата ні товару, ні послуги. Ці угоди прямо не впливають на величину ВВП.

Існує три методи підрахунку ВВП:

1. За видатками (метод кінцевого використання).
2. За доходами (розподільний метод).
3. За доданою вартістю (виробничий метод).

ВВП розрахований за видатками є сумою видатків усіх макроекономічних агентів.

При підрахунку ВВП за видатками підсумовують видатки домогосподарств або споживчі видатки («С» (consumption spending); видатки фірм або інвестиційні видатки («І» (investment spending); видатки держави –

державні закупівлі товарів та послуг («G» (government spending); видатки іноземного сектора – видатки на чистий експорт («NX» (net export)).

Таким чином, формула розрахунку ВВП за методом видатків має такий вигляд:

$$\text{ВВП} = C + I + G + NX$$

Особисті видатки споживачів (C) – це видатки домашніх господарств на купівлю товарів і послуг.

Інвестиційні видатки (I) – це видатки фірм на купівлю інвестиційних товарів. Інвестиційні видатки включають: інвестиції на основний капітал (видатки фірм на придбання машин, устаткування, промислове будівництво (будівлі, споруди)); інвестиції на житлове будівництво, тобто видатки домогосподарств на купівлю житла; інвестиції в товарно-матеріальні цінності, які включають запаси сировини, матеріалів, необхідні для забезпечення безперервності процесу виробництва, незавершене виробництво та запаси готової (виробленої фірмою продукції), але ще нереалізованої продукції.

При підрахунку ВВП за видатками враховують валові внутрішні інвестиції, які є сумою чистих інвестицій та амортизації

Державні закупівлі товарів та послуг (G) охоплюють державне споживання (витрати на утримання державних установ, що забезпечують регулювання економіки, безпеку, правопорядок, політичне управління, соціальну та виробничу інфраструктуру, а також на оплату послуг (заробітну плату робітників держсектору) та державні інвестиції (інвестиційні видатки державних підприємств)).

Слід відрізнити державні закупівлі товарів і послуг від державних видатків:

$$\text{Державні видатки} = \text{Державні закупівлі} + \text{Державні трансферти.}$$

Чистий експорт (NX) – це різниця між експортом та імпортом:

$$NX = Ex - Im,$$

тобто це сальдо торгового балансу, величина на яку видатки іноземних споживачів на придбання вітчизняних товарів і послуг перевищує вітчизняні видатки на іноземні товари та послуги, які входять до ВВП інших країн.

ВВП за доходами розглядається як сума доходів власників економічних ресурсів, тобто як сума факторних доходів.

$$\text{ВВП за доходами} = W + R + i + Pf + A + IT$$

Факторними доходами є: заробітна плата (W), орендна плата, або рента (R), процент (i), прибуток (Pf). Але у ВВП слід враховувати ще дві складові, що входять в ціну товарів, хоча і не перетворюються на доходи власників ресурсів. Це так звана недоходна частина ВВП. Першим таким елементом виступають непрямі податки на бізнес (IT). Непрямі податки – це частина ціни товарів, це доход держави, яка не виступає власником економічних ресурсів, результат її перерозподільної функції.

Ще одним елементом недоходної частини, який необхідно врахувати (додати) до ВВП при його підрахунку за доходами, є амортизація (A), оскільки вона включається в ціну будь-якого товару, характеризує поточні витрати фірм, що входять в додану вартість і виступає як своєрідне заощадження підприємств для відновлення фізичного капіталу.

Оскільки витрати одних економічних суб'єктів є водночас доходами інших суб'єктів валовий внутрішній продукт, розрахований за сумою видатків, дорівнює валовому внутрішньому продукту, розрахованому за сумою доходів.

$$\left. \begin{array}{l} \text{Обсяг видатків на купівлю} \\ \text{кінцевих товарів і послуг} \\ \text{поточному році} \end{array} \right\} = \left\{ \begin{array}{l} \text{Грошові доходи отримані від виробництва} \\ \text{і реалізації кінцевих товарів і послуг} \\ \text{у поточному році} \end{array} \right.$$

Третім методом розрахунку ВВП є метод його розрахунку за методом доданої вартості (або виробничим методом), який передбачає розрахунок суми доданих вартостей всіх галузей народного господарства:

$$\text{ВВП} = \Sigma \text{доданої вартості,}$$

де додана вартість, яка виступає як різниця між валовим випуском та проміжним споживанням. Для підрахунку ВВП треба скласти додані вартості по всіх галузях економіки.

На основі показника ВВП розраховується ціла низка інших макроекономічних показників. Важливе місце серед них посідає **чистий внутрішній продукт (ЧВП)**, який розраховується за формулою:

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А.}$$

Іншим важливим показником виступає **національний дохід (НД)**. Національний дохід розраховують для того, щоб мати уявлення про сукупність доходів громадян країни. Показник національного доходу можна представити як суму факторних доходів, тобто як сукупність усіх доходів домогосподарств і підприємців на рівні національної економіки в цілому:

$$\text{НД} = \text{W} + \text{R} + \text{i} + \text{Pf}$$

$$\text{НД} = \text{ЧВП} - \text{непрямі податки}$$

Валовий національний дохід (ВНП) – сукупна ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний період часу за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам країни, незалежно від того, де ці ресурси застосовують у національній економіці чи за кордоном. Отже, у ВНП треба врахувати доходи громадян, що отримані із-за кордону та переведені за кордон:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{чисті факторні доходи}$$

Чисті факторні доходи = Факторні доходи іноземців в середині даної країни – Факторні доходи громадян даної країни за кордоном

Особистий дохід (ОД) на відміну від національного доходу, є доходом, який дійсно отриманий власниками економічних ресурсів.

Особистий дохід = національний дохід – виплати на соцстрах – податки на прибуток корпорацій – нерозподілений прибуток + трансфертні платежі + проценти за державними облігаціями.

Доход кінцевого використання – це дохід, який визначається шляхом відрахування від особистого доходу індивідуальних податків. Дохід

кінцевого використання спрямовується на придбання споживчих товарів та утворення заощаджень:

$$D = C + S,$$

де C – споживчі витрати, S – заощадження.

Усі макроекономічні показники безпосередньо обчислюються у поточних цінах. **Поточні ціни** – це фактичні ціни того року, який є предметом обліку або аналізу.

У зв'язку з цим рівень та динаміка ВВП залежить не тільки від зміни обсягів національного виробництва товарів та послуг, але і від зміни цін.

Для того, щоб розмежувати вплив цих чинників, розрізняють **номінальний ВВП та реальний ВВП**.

Номінальний ВВП – це річний обсяг кінцевих товарів та послуг, виражений у поточних цінах:

$$\text{ВВП номінальний} = \sum p_1 q_1.$$

Реальний ВВП – це річний обсяг товарів та послуг, виражений у постійних (незмінних) цінах, тобто в цінах базового року:

$$\text{ВВП реальний} = \sum p_0 q_1.$$

Для коригування номінального ВВП з урахуванням динаміки цін використовують *дефлятор ВВП*.

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\sum p_1 \cdot q_1}{\sum p_0 \cdot q_0} \times 100\%, \text{ або}$$

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{ВВП номінальний}}{\text{ВВП реальний}} \times 100\%$$

Оскільки реальний ВВП відображає ринкову вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених у країні за рік і розраховану у постійних цінах (грошах, які мають незмінну купівельну спроможність) він є більш точним (у порівнянні з номінальним ВВП показником функціонування національної економіки).

$$\text{Зміна реального ВВП (\%)} = \text{Зміна номінального ВВП (\%)} - \text{Зміна загального рівня цін (\%)}$$

Для характеристики рівня добробуту, як правило, використовуються такі показники, як величина ВВП (ВНП) на душу населення. Для забезпечення порівняння цих показників за країнами, їх розраховують в доларах США.

Разом з тим, ці показники не характеризують якість життя, рівень добробуту, не враховують негативних наслідків науково-технічної революції та економічного зростання. Слід визначити, що між реальним ВВП на душу населення і суспільним добробутом існує тісна позитивна кореляція.

3. Сукупний попит, сукупна пропозиція та макроекономічна рівновага

Сукупний попит (AD) являє собою суму попитів усіх макроекономічних агентів (домогосподарств, підприємств, держави та закордону) на кінцевий продукт, запропонований національною економікою протягом року. Тобто сукупний попит характеризує об'єми товарів та послуг, які домогосподарства, підприємства, держава та іноземні покупці готові придбати за будь-кого можливого рівня цін.

Складовими сукупного попиту виступають: попит домогосподарств, тобто споживчий попит – C ; попит підприємств, тобто інвестиційний попит – I ; попит з боку держави, тобто державні закупівлі товарів та послуг – G ; попит із закордону або чистий експорт – NX .

Таким чином, сукупний попит може бути виражений наступним рівнянням:

$$AD = C + I + G + NX.$$

Формула сукупного попиту схожа на формулу підрахунку ВНП за витратами. Різниця полягає у тому, що формула ВНП представляє собою суму фактичних витрат усіх макроекономічних суб'єктів, які вони здійснили протягом року, а формула сукупного попиту відображає витрати, які мають намір здійснити макроекономічні суб'єкти. Величина цих сукупних витрат, тобто величина сукупного попиту, залежить в першу чергу від рівня цін. Чим

вищим буде рівень цін, тим менше грошей готові будуть витратити усі макроекономічні агенти на придбання кінцевих товарів та послуг, тобто рівень цін і величина сукупного попиту на національний продукт перебувають у зворотній залежності.

Крива сукупного попиту (AD) показує ту кількість кінцевих товарів та послуг, на яку буде пред'явлений попит усіма макроекономічними агентами за кожного можливого рівня цін (рисунок 2.1.1)

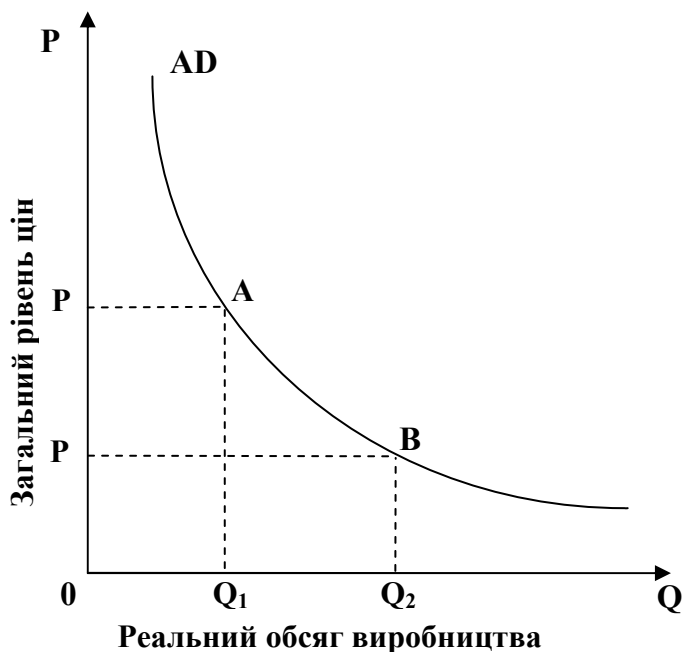


Рисунок 2.1.1 Крива сукупного попиту

Спадання кривої сукупного попиту не можна пояснити факторами, які обумовлюють негативний нахил кривих індивідуального та ринкового попиту, тобто ефектом заміщення та ефектом доходу. Негативний нахил кривої сукупного попиту (AD) пояснюється наступними **факторами:**

1. Ефект реального багатства (ефект реальних грошових запасів). Якщо рівень цін підвищується, величина реальних грошових запасів знижується, люди почувають себе відносно біднішими, ніж раніше, і скорочують величину споживання, а оскільки споживання (споживчий попит) є частиною сукупного попиту, то величина сукупного попиту зменшується.

2. Ефект процентної ставки. Збільшення цін підвищує попит на гроші, а отже веде до зростання процентної ставки, і відповідно зменшується

реальний обсяг національного продукту, який можуть купити макроекономічні суб'єкти.

3. Ефект імпорتنих закупівель. При інших незмінних умовах, підвищення внутрішніх цін на товари і послуги веде до збільшення імпорту і зменшення експорту. Відповідно зменшується сукупний попит на вітчизняні товари.

Зміни в сукупному попиті здатні викликати й інші причини. На відміну від рівня цін, що переміщує точку на незмінній кривій сукупного попиту, нецінові фактори будуть зміщувати криву попиту ліворуч – зменшення сукупного попиту, або праворуч – збільшення сукупного попиту.

Нецінові фактори сукупного попиту:

1) фактори, які впливають на сукупні споживчі витрати (рівень добробуту, рівень доходу, очікування споживачів, податки, рівень заборгованості домогосподарств, ставка відсотка по споживчому кредиту, кількість споживачів);

2) фактори, які впливають на сукупні інвестиційні витрати (очікування інвесторів (фірм), ставка відсотка, величина доходу, податки, трансферти, надлишкові виробничі потужності, величина запасу капіталу фірм);

3) фактори, що впливають на державні закупівлі товарів і послуг. Величина державних закупівель товарів і послуг є екзогенною змінною та визначається державними законодавчими органами при формуванні державного бюджету на черговий фінансовий рік, зростання державних закупівель збільшує сукупний попит, а їхнє зниження – скорочує;

4) фактори, що впливають на чистий експорт (величина валового національного продукту й національного доходу в інших країнах, величина валового національного продукту й національного доходу в даній країні, обмінний курс національної грошової одиниці).

Сукупна пропозиція (AS) – вартість тієї кількості кінцевих товарів і послуг, які пропонують на ринок (до продажу) всі виробники (приватні

фірми та державні підприємства) протягом року. Величина сукупної пропозиції прямо залежить від рівня цін.

Крива AS відображає взаємозв'язок між рівнем цін (P) і кількістю випущеної продукції (Q) в економіці в цілому. Ця кількість, як і розміщення кривої сукупної пропозиції на графіку, обумовлюється існуючим рівнем технологій, наявністю й використанням виробничих потужностей, кваліфікацією робочої сили, наявністю й доступністю природних та інших ресурсів. Крива AS має незвичайну форму й складається із трьох чітко виражених відрізків: а) горизонтального (або кейнсіанського); б) проміжного або висхідного; в) вертикального (або класичного) (рисунок 2.1.2). Така конфігурація кривої сукупної пропозиції пов'язана з тим, що різні економічні школи (кейнсіанська, класична і неокласична) по-різному трактують взаємозв'язки між рівнем цін і реальним обсягом виробництва, що знаходить свій прояв у розташуванні, формі та характері кривої сукупної пропозиції.

Горизонтальний або кейнсіанський відрізок – характеризує зміни в обсязі виробництва в умовах неповної зайнятості і незмінного рівня цін (депресійний стан економіки).

Проміжний відрізок – характеризує ситуацію в економіці, коли в умовах обмеженості ресурсів збільшення обсягів виробництва супроводжується зростанням цін на виробничі фактори.

Вертикальний відрізок – економіка знаходиться в точці своїх максимальних виробничих можливостей, зростання обсягів виробництва вже не відбувається, а спостерігається підвищення цін на економічні ресурси.

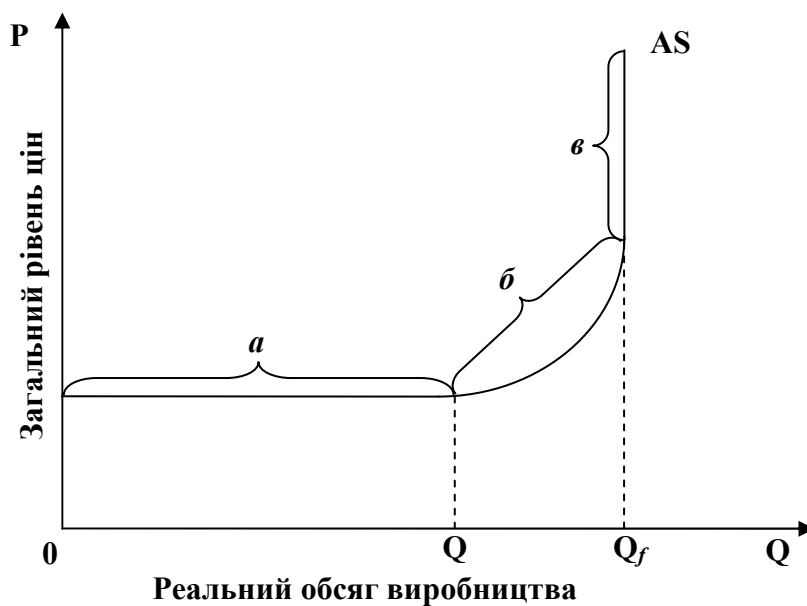


Рисунок 2.1.2 – Крива сукупної пропозиції:

a – горизонтальний, або кейнсіанський;

б – висхідний (проміжний)

в – вертикальний (класичний) відрізок.

Крива AS у цілому виражає пряму, або позитивну цінову залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва. Чим вищий рівень цін, тобто чим по більш високих цінах виробники можуть продати свою продукцію, тим величина сукупної пропозиції більша.

Неціновими факторами, які впливають на саму сукупну пропозицію й зрушують криву AS, виступають всі фактори, які змінюють витрати на одиницю продукції. Якщо витрати ростуть, сукупна пропозиція скорочується, і крива AS зрушується ліворуч-вгору. Якщо витрати знижуються, то сукупна пропозиція збільшується, і крива AS зрушується праворуч-вниз.

До нецінових факторів сукупної пропозиції відносяться:

1) ціни на ресурси (кількість ресурсів, ціни на імпортовані ресурси, ступінь монополізму на ринку ресурсів). Чим ціни на ресурси вищі, тим витрати більші й тим сукупна пропозиція є меншою;

2) продуктивність ресурсів. Чим вища продуктивність ресурсів, тим

менші витрати й більша сукупна пропозиція;

3) податки на бізнес;

4) трансферти (субсидії) фірмам. Трансферти фірмам можна розглядати як антиподатки. Їхній вплив на сукупну пропозицію є позитивним;

5) державне регулювання економіки. Чим більшою мірою держава втручається в економіку, тим більшим є тягар утримування державного апарата й, отже, тим більше коштів йде з виробничого сектора економіки, що веде до скорочення сукупної пропозиції.

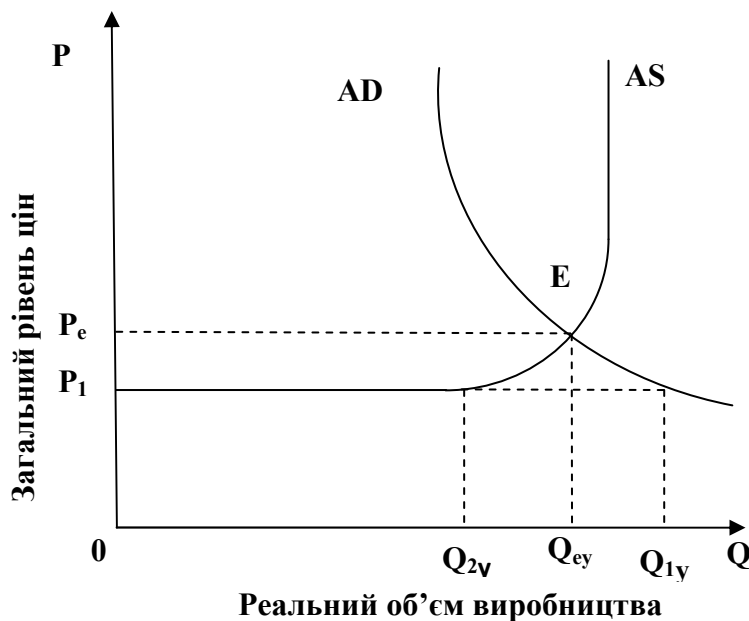


Рисунок 2.1.3 – Макроекономічна рівновага

Рівновага сукупного попиту та сукупної пропозиції досягається, коли бажання покупців придбати певний обсяг товарів і послуг при даному рівні цін збігається з бажанням продавців продати такий же обсяг товарів і послуг за того ж рівня цін. Графічно координати перетину кривих сукупного попиту та сукупної пропозиції показують рівноважний реальний обсяг національного виробництва й рівноважний рівень цін (рисунок 2.1.3).

Під впливом нецінових факторів може відбутися збільшення сукупного попиту, наслідки такого зсуву для різних відрізків кривої сукупної пропозиції будуть різні (рисунок 2.1.4).

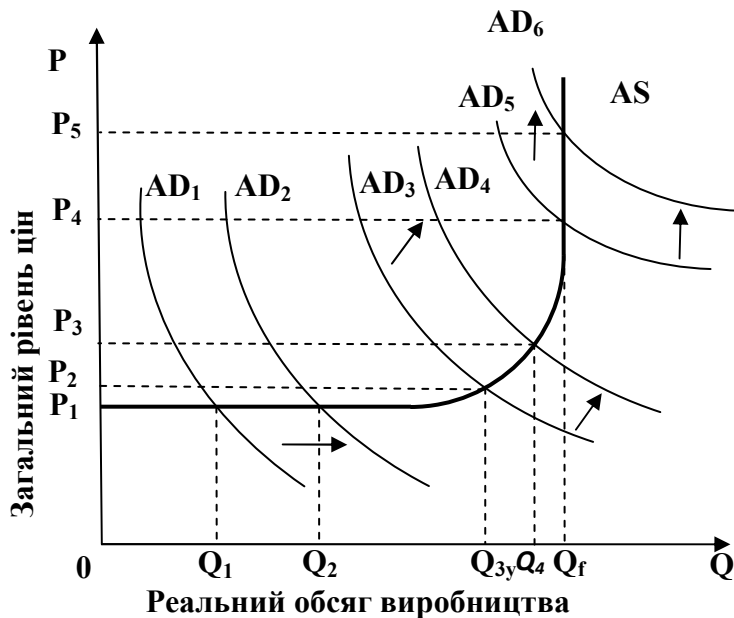


Рисунок 2.1.4 – Наслідки збільшення сукупного попиту

На горизонтальному відрізку кривої AS зрушення кривої сукупного попиту зі стану AD_1 у стан AD_2 приведе до істотного збільшення реального обсягу національного виробництва (від Q_1 до Q_2) і зайнятості, але не зачепить рівень цін, які залишаються на рівні P_1 . Зсув кривої сукупного попиту зі стану AD_3 до стану AD_4 на проміжному відрізку кривої AS приводить до збільшення як реального обсягу ВВП (від Q_3 до Q_4), так і до збільшення рівня цін з P_2 до P_3 .

На вертикальному відрізку кривої AS зсув кривої сукупного попиту вправо (від стану AD_5 до стану AD_6) залишає реальний ВВП незмінним, тому що він не може вийти за межі свого рівня «при повній зайнятості». Результатом розширення сукупного попиту в цьому випадку буде тільки підвищення загального рівня цін (від P_4 до P_5).

При зсуві кривої сукупного попиту ліворуч, на вертикальному й проміжному відрізках такий зсув повинен супроводжуватися зниженням рівня цін. Однак, якщо у бік підвищення ціни можуть змінюватися дуже швидко, те при зниженні вони виявляються негнучкими й у короткий час знизитися не можуть. В економічній теорії це явище отримало назву **ефект**

храповика (механізм, який дозволяє крутити колесо вперед, але не у зворотну сторону).

При аналізі проблем макроекономічної рівноваги необхідно брати до уваги й зміни кривої сукупної пропозиції, викликані дією нецінових факторів, які приводять до зрушень кривої AS ліворуч або праворуч (рисунок 2.1.5).

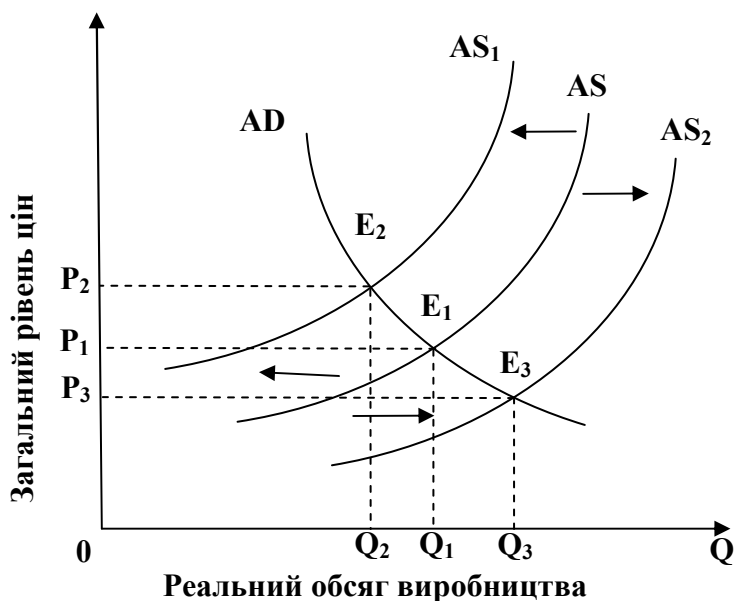


Рисунок 2.1.5 – Наслідки зміни сукупної пропозиції

При незмінному положенні кривої AD зрушення кривої AS ліворуч з положення AS у положення AS₁ приводить до одночасного збільшення цін з P₁ до P₂ і зниження реального обсягу національного виробництва з Q₁ до Q₂. Рівновагу, яка встановлюється в точці E₂ прийнято називати інфляцією, інспірованою ростом витрат, і стагфляцією, тобто станом економічної системи, при якому інфляція сполучається з падінням обсягів національного виробництва (від Q₁ до Q₂) і зростанням безробіття. Сучасна економічна теорія пов'язує таку економічну ситуацію з дією двох головних факторів, які спричинюють збільшення витрат виробництва, а, отже, і цін, – це зростання номінальної заробітної плати й збільшення цін на сировину й енергоносії.

Якщо крива AS зміщується під впливом яких-небудь факторів праворуч, то реальний обсяг національного виробництва збільшується, що свідчить про зростання виробничих можливостей економічної системи, однак загальний рівень цін при цьому знижується (від P_1 до P_3).

Тема 2.2. Макроекономічна нестабільність: циклічність, безробіття, інфляція

1. Циклічність як загальна форма економічної динаміки. Основні характеристики фаз циклу. Причини та тривалість економічних циклів.
2. Безробіття та його види. Соціально-економічні наслідки безробіття.
3. Інфляція: сутність, причини виникнення, основні види. Соціально-економічні наслідки інфляції.

1. Циклічність як загальна форма економічної динаміки. Основні характеристики фаз циклу. Причини та тривалість економічних циклів

Циклічність – засіб розвитку економіки, загальна форма руху, яка відображає нерівномірність економічної динаміки.

Економічний цикл – це послідовне падіння та піднесення ділової активності, що охоплює декілька років. Різні економічні цикли можуть суттєво відрізнитись за тривалістю, інтенсивністю падіння або зростання виробництва, але всі вони складаються з чотирьох послідовних фаз: спаду (рецесії), дна (депресії), пожвавлення та піднесення (піку).

Умовна картина економічного циклу зображена на рисунку 2.6.1.

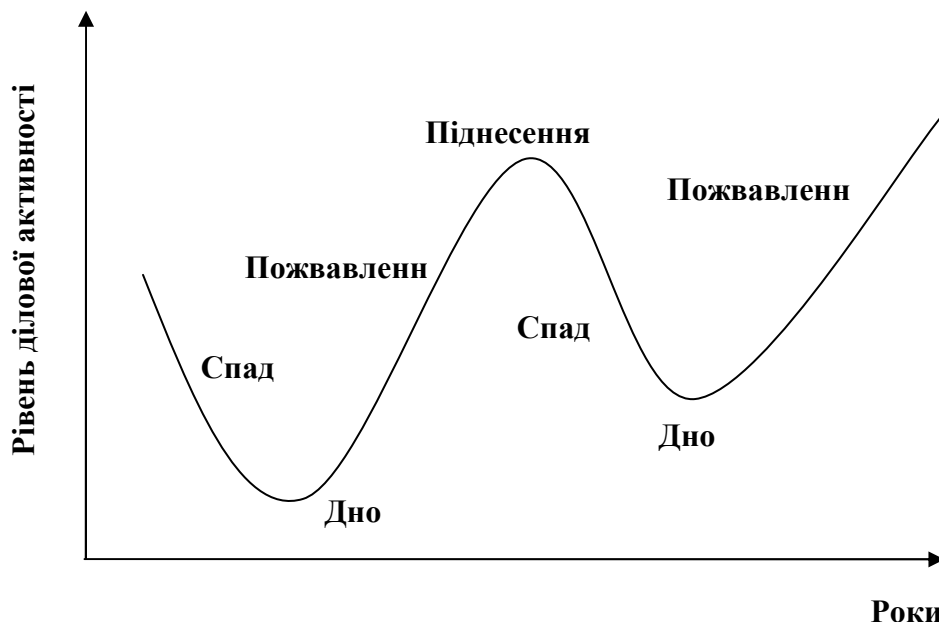


Рисунок 2.2.1 – Економічний цикл

Економічний цикл починається з **піку ділової активності**, коли виробництво досягає своєї найвищої відмітки можливого рівня виробництва на даний момент. Усі придатні ресурси залучені до цього, практично усі хто бажає – мають роботу. В цей період інвестиції і витрати споживачів максимальні. Як наслідок, зростає сукупний попит. Економіка працює на «повну потужність», тому вона відповідає не зростанням сукупної пропозиції, а збільшенням цін. Усе це стає основою для наступної фази.

Спад (рецесія) характеризується падінням ділової активності. Підприємці та споживачі скорочують свої витрати, згортається виробництво, велика кількість людей звільняється з роботи. Наймані робітники, які є основними споживачами, втрачаючи роботу, скорочують витрати на закупівлю товарів, що призводить до ще більшого скорочення виробництва і додаткових звільнень.

Дно (депресія). Підприємства працюють на неповну потужність, виробництво залишається на низькому рівні, спостерігається найбільше банкрутств. Безробіття сягає найвищого рівня, сукупний попит – найнижчого, але ціни тенденції до зниження не виявляють. Падіння цін

відбувається лише у випадку, коли спад глибокий та тривалий, що має назву **депресії**.

Після спаду економіка поступово починає відновлюватись, наступає фаза **пожвавлення**. У цей час зростає ділова активність, збільшуються споживчі інвестиційні витрати, знижується рівень безробіття внаслідок створення додаткових робочих місць, виникає тенденція до зростання цін. Виробництво наприкінці цієї фази досягає за обсягом показників попереднього піку.

Зростання виробництва на цьому не зупиняється, бо наступає фаза **піднесення**. Зростання кількості зайнятих зумовлює збільшення витрат сукупного попиту і подальше зростання потужності виробництва. Знов досягається повна зайнятість, підвищується рівень цін; економіка підходить до нового піку, і з цього моменту починається новий цикл.

Розрізняють зовнішні і внутрішні фактори циклічності.

Зовнішні фактори – це явища, що відбуваються поза межами економічної системи, але впливають на її розвиток. Наприклад, розвиток науки призводить до докорінних змін у техніці та технології, які масово супроводжуються у виробництво, це потребує додаткових інвестицій.

Таким же чином діє демографічна ситуація. Збільшення або зменшення кількості, зміни в структурі населення (за статтю, віком) впливають на попит та пропозицію. Так, зростання населення викликає зміну сукупного попиту і як наслідок – зростання ділової активності та зайнятості. Якщо ж населення країни зменшилось, економічний ефект буде протилежним. Впливають на хід економічного циклу і політичні події (війни, революції, вибори тощо).

Внутрішні фактори є складовими частинами економічної системи. Серед них є три основні: споживання, інвестування та економічна політика.

Обсяги споживання залежать від витрат споживачів, якими є населення, держава і фірми. В ринковій системі обсяг виробництва зростає як наслідок зростання попиту на товари та послуги. Якщо витрати споживачів збільшуються, обсяг продажу, виробництво та зайнятість також

збільшуються, починається стадія піднесення. Зменшення витрат викликає зворотні процеси, наступає період спаду.

Інвестування (вкладання коштів у розвиток виробництва) пов'язане з оновленням і розширенням основних фондів. Завдяки цьому збільшується кількість робочих місць і доходи населення. Тобто зростання інвестицій обертається зростанням витрат на споживання і ще більшими вкладеннями та збільшенням масштабів виробництва. Падіння рівня інвестування супроводжується зменшенням витрат споживачів і відповідним періодом спаду в економіці.

Економічна політика держави може сприяти зростанню ділової активності або гальмувати її. Існує два основних напрямки такого впливу: фіскальна та кредитно-грошова політика уряду.

За тривалістю економічні цикли поділяють на **короткі, середні та довгі**.

Короткі цикли називають циклами Кітчина, тривають 3-4 роки. Причиною коротких циклів є зміни, що відбуваються у сфері кредиту. Тому вони і проявляються як кризи кредитної сфери.

Середні цикли називають циклами Жугляра (8-10 років). Матеріальною основою циклічності середніх циклів є фізичне оновлення основних засобів виробництва. Середній цикл обумовлює відтворювальний циклічний розвиток не лише виробництва, а і обміну, розподілу та споживання.

Існування **довгих хвиль (великих циклів)**, які тривають 40-60 років пов'язане зі зміною базових технологій, джерел енергії та об'єктів інфраструктури, їх ще називають циклами Кондратьєва

Вони мають **дві фази**:

I фаза – висхідна (25-30 рр.). Це довготривале піднесення, що виникає на базі революційних стрибків технології і масового її розповсюдження.

II фаза – низхідна (20-25 рр.). Криза виникає тоді, коли стара структура економіки приходить у конфлікт з потребами нової технології, але

ще не готова до змін. У цей період гостро проявляють себе кризи середніх та малих циклів.

Довгі хвилі мають міжнародний характер, періоди їх циклів у різних країнах збігаються досить близько. Існує залежність у співвідношенні та взаємодії між короткими і довгими циклами. Так, на висхідній хвилі довгого циклу будуть тривалішими та інтенсивнішими і фази пожвавлення та піднесення. У короткому циклі стають менш інтенсивними криза та спад.

Не всі зміни у діловій активності є циклічними. В економіці існують і так звані нециклічні коливання. Наприклад, сезонні коливання. Вони спостерігаються в таких галузях, як сільське господарство, будівництво, туризм, енергетика та ін.

В економіці також можуть виникати структурні кризи, які пов'язані із структурною перебудовою народного господарства, зумовленою потребами науково-технічного прогресу. Така криза більш тривала і може відбуватись на фоні фази піднесення класичного економічного циклу.

2. Безробіття та його види. Соціально-економічні наслідки безробіття

Населення країни поділяється на різні категорії, виходячи з можливостей його участі в праці. Структура працездатного населення (населення країни у віці від 16 років і старше) включає такі складові:

- **зайняте населення**, що забезпечене оплачуваними робочими місцями;

- **безробітні**, які не мають роботи, але активно шукають її, а також тимчасово звільнені, що чекають на виклик на роботу;

- **незайняті**, які є частиною населення у віці понад 16 років і не зараховуються до складу робочої сили (учні, пенсіонери, домогосподарки, інваліди тощо). До цієї групи відносять і тих, хто хоче працювати, але втратив надію знайти роботу і не шукає її, і тих, хто може, але не хоче працювати.

Безробіття – це соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу. На ринку праці при цьому пропозиція робочої сили перевищує попит на неї.

Підвищення ділової активності супроводжується зменшенням кількості безробітних, а зниження – викликає її зростання.

Рівень безробіття – це відношення кількості безробітних до наявної робочої сили.

$$B^* = \frac{B}{(З + B)} \times 100\%,$$

де $З$ – зайняті; B – безробітні; B^* – рівень безробіття.

Іншими словами, фактичний рівень безробіття, що існує в країні в даний момент – це питома вага людей у наявній робочій силі, які досягли працездатного віку, активно шукають роботу і не можуть її знайти.

Серед **причин безробіття населення** виділяють наступні:

1. Існування певного рівня безробіття, що є результатом зміни місця проживання людини або у життєвому циклі – переїзди, пошук першої роботи тощо.

2. Збільшення числа тих, хто втратив роботу під час спаду виробництва.

3. Наявність працездатного населення, що шукає нову роботу (випускники шкіл та вузів або люди, які раніше вийшли зі складу робочої сили, а тепер знову шукають роботу).

4. Можливість добровільного безробіття при умові гнучкої зарплати, досконалої конкуренції, коли кваліфіковані працівники вирішують не працювати за даної зарплати.

5. Наявність вимушеного безробіття у зв'язку з тим, що ринок заробітної плати не гнучкий, бо заробітна плата може фіксуватися або державою або профспілками.

Залежно від причин безробіття розрізняються такі його **типи**.

Фрикційне безробіття – це тимчасове безробіття, пов’язане з пошуком або очікуванням роботи в найближчому майбутньому внаслідок професійного, вікового, регіонального переміщення робочої сили. Таке безробіття є неминучим і певною мірою бажаним. Саме завдяки такому знаходженню «між роботами» люди знаходять кращу роботу з більш високими доходами, зростає продуктивність їх праці, відбувається більш раціональний розподіл робочої сили.

Структурне (технологічне) безробіття виникає у зв’язку із змінами, які відбуваються в структурі попиту та технології. Впровадження нової технології виробництва може зробити «зайвими» робітників певних спеціальностей. Одночасно виникає попит на робочу силу нових професій. Структурне безробіття є більш тривалим і вважається більш серйозним, ніж фрикційне, оскільки безробітні повинні або змінити професію і пройти перепідготовку, або підвищити свою кваліфікацію, або змінити місце проживання.

Циклічне безробіття пов’язане з коливаннями ділової активності і проявляється у перевищенні пропозиції робочої сили над попитом на неї в усіх галузях і регіонах країни. В період економічного спаду сукупний попит на товари і послуги зменшується, скорочуються інвестиції, а безробіття зростає.

Крім цього, виділяють приховане та застійне безробіття.

Приховане безробіття проявляється в тому, що працівники мають неповний робочий день або неповну оплату праці з незалежних від них причин. **Застійне безробіття** зумовлено тривалою відсутністю роботи. Це призводить до того, що деякі люди втрачають кваліфікацію і навіть бажання регулярно працювати. Вони живуть за рахунок випадкових заробітків чи допомоги інших людей або благодійних організацій.

Природний рівень безробіття означає, що ринки робочої сили збалансовані, і кількість вільних робочих місць дорівнює кількості робітників, які шукають роботу. Цей рівень безробіття визначає рівень

зайнятості, що відповідає потенційному обсягові виробництва. Природний рівень безробіття з часом змінюється. Так, в 60-ті рр. природним вважався рівень безробіття 4%, а зараз – 5-6%.

Вплив безробіття на економіку не варто оцінювати тільки як негативний, оскільки, якщо економіка функціонує в умовах природного рівня безробіття, то останнє виконує конструктивну функцію.

Якщо рівень безробіття перевищує природний, то воно чинить переважно згубний вплив на економіку країни. При цьому виділяють економічні та неекономічні негативні наслідки безробіття. Вони проявляються як на індивідуальному, так і на суспільному рівні.

Економічні наслідки безробіття на індивідуальному рівні полягають у втраті робітником доходу або частини доходу на сьогодні, а також втраті кваліфікації і тому зменшенні шансів знайти високооплачувану престижну роботу, що обумовлює можливе зниження рівня доходів у майбутньому або нові звільнення.

Економічні наслідки безробіття на рівні суспільства в цілому полягають у недовиробництві ВВП, відставанні фактичного ВВП від його потенційного рівня. Останній означає реальний обсяг продукції, який економіка спроможна виробити, коли вона працює «на повну потужність», використовуючи весь свій потенціал. При цьому фактичний рівень безробіття дорівнює природному, і досягається повна зайнятість.

Коли ж фактичний рівень безробіття перевищує природний, в економіці неефективно використовуються ресурси, спостерігається відставання фактичного виробництва від потенційних можливостей. Згідно із **законом Оукена**, якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний, то кожний 1% такого перевищення викликає втрату економікою 2,5% ВВП. Так, якщо, наприклад, фактичний рівень безробіття становить 10%, то він перевищує природний (6%) на 4%. Тобто економіка втратила десятину ВВП внаслідок того, що не була досягнута повна зайнятість.

Крім зазначеного, безробіття викликає зниження купівельної спроможності, скорочення заощаджень, зниження інвестиційного попиту, а також скорочення пропозиції, спад виробництва тощо. До витрат безробіття треба ще віднести посилення тиску на державний бюджет, втрати суспільства у зв'язку з оплатою навчання, професійною підготовкою, перепідготовкою та забезпеченням певного рівня кваліфікації людям, що в результаті не можуть застосувати отримані знання та, відповідно, окупити кошти, витрачені на це суспільством.

Неекономічні наслідки безробіття – це психологічні, соціальні та політичні наслідки, які виникають внаслідок втрати людьми роботи.

На індивідуальному рівні неекономічні наслідки безробіття полягають в тому, що неможливість знати роботу впродовж тривалого періоду часу викликають зниження життєвого рівня, появу почуття втрати власної гідності. Це призводить до психологічних криз та відчаю, нервових зривів та серцево-судинних захворювань, втраті друзів, розладу в родині тощо. Втрата стабільного джерела доходів може підштовхнути людину до здійснення злочину, асоціальної поведінки.

На рівні суспільства неекономічні наслідки знаходять свій прояв, в першу чергу, в порушенні суспільного спокою, зростанні соціальної напруги, яка може перерости навіть у політичні перевороти.

3. Інфляція: сутність, причини виникнення, основні види.

Соціально-економічні наслідки інфляції

Разом із безробіттям має місце така форма порушення макроекономічної рівноваги, як інфляція.

Інфляція – це процес знецінення грошей, який проявляється як стійке зростання загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою відповідним зростанням товарної маси. Сутність інфляції – падіння цінності або купівельної спроможності грошей. Рівень цін обраховують за допомогою **індекса цін**, який відображує

співвідношення між сукупною ціною певного набору товарів та послуг, так званого «ринкового кошику», для даного періоду часу і сукупною ціною того ж набору в базовому періоді. Згідно з прийнятою практикою відношення цін

$$\text{Індекс цін} = \frac{\text{Ціна ринкового кошику в даному році}}{\text{Ціна аналогічного кошику в базовому році}} \times 100$$

даного та базового року перемножується на 100.

При цьому індекс цін базового року завжди дорівнює 100. Визначивши рівень інфляції, можна розрахувати **темп інфляції**, який є темпом приросту загального рівня цін:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{Індекс цін в даному році} - \text{Індекс цін базового року}}{\text{Індекс цін базового року}} \times 100$$

Протилежним до інфляції поняттям є **дефляція**, яка має місце тоді, коли загальний рівень цін падає, отже, цінність або купівельна спроможність грошей зростає.

За темпами інфляції виділяють: **помірну, галопуючу і гіперінфляцію**.

Помірна інфляція характеризується повільним зростанням цін, яке умовно вимірюється однозначним числом (до 10% на рік).

Галопуюча інфляція вимірюється двозначними і навіть тризначними цифрами – 20, 50, 100 чи 200% за рік. Ця інфляція веде до серйозних проблем. Люди втрачають довіру до грошей, нагромаджують товари, купують нерухомість. Зростає попит на тверду валюту, яка не знецінюється, внутрішні інвестиції скорочуються, люди вкладають свої кошти за кордон.

Третім, найбільш небезпечним, видом інфляції є **гіперінфляція**, яка характеризується дуже швидким зростанням цін – тисяча, мільйон, а то і більше відсотків на рік. Під час неї відносні ціни стають надто несталими, торгівля перетворюється в бартер, багатство, нагромаджене основною частиною населення, руйнується. Гіперінфляція прискорює фінансові крахи, соціально-політична стабільність у країні опиняється під загрозою.

І помірна, і галопаюча, і гіперінфляція представляють собою форму так званої **відкритої інфляції**. **Подавлена інфляція** характеризується тимчасовим заморожуванням цін і встановленням їх граничного рівня, жорстким адміністративним контролем за цінами.

Інфляція по-різному впливає на економічних суб'єктів в залежності від того чи є вона очікуваною чи непередбаченою. **Очікувана інфляція** – викликана закономірними тенденціями економічного розвитку і запланованими державними заходами. **Неочікувана інфляція** – є результатом непередбачуваних змін у сукупному попиті та сукупній пропозиції.

Інфляція як зростання загального рівня цін зумовлюється насамперед дисбалансом, порушенням рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією.

Причини інфляції можна поділити на внутрішні і зовнішні.

Внутрішніми причинами інфляції можуть виступати:

- деформація структури економіки, що виявляється в істотному відставанні галузей, що виробляють споживчі товари і послуги;
- дефіцит держбюджету;
- зростання державного боргу, що підриває купівельну спроможність національної валюти, що загострює дефіцит держбюджету;
- необгрунтована грошова емісія;
- випереджаюче зростання заробітної плати порівняно з продуктивністю праці;
- диспропорції в економіці, що мають місце впродовж економічного циклу;
- підвищення податків, процентних ставок, що зменшує стимули до інвестицій;
- монопольне становище на ринку великих виробників, що встановлюють монопольно високі ціни;
- підвищення цін з метою компенсації очікуваних збитків;

- інфляційні очікування.

До **зовнішніх причин** інфляції можна віднести:

- коливання цін на світовому ринку: зростання світових цін на ввезені в країну товари «імпортує» інфляцію, зниження світових цін на предмети експорту зменшує надходження від зовнішньої торгівлі;
- погіршення умов міжнародної торгівлі (торгова дискримінація);
- скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі;
- негативне сальдо платіжного і зовнішньоторговельного балансу.

Сьогодні більшість економістів виділяють **дві причини**, що породжують інфляцію, і говорять про **два типи інфляції**.

По-перше, вона може бути викликана факторами, які приводять до випереджуючого зростання попиту по відношенню до пропозиції; по-друге, факторами, які стримують зростання пропозиції.

Інфляція попиту має місце тоді, коли сукупний попит в економіці зростає швидше, ніж її виробничі можливості за умови повної зайнятості. Якщо сукупний попит перевищує сукупну пропозицію, то середні ціни на товари і послуги повзуть вгору за надлишковим попитом.

До причин інфляції з боку попиту перш за все відносять такі видатки урядів, які створюють доходи, не забезпечені товарами та послугами. Внаслідок цього швидко зростає пропозиція грошей, яка збільшує сукупний попит, зсуває криву AD праворуч, що в свою чергу, підвищує рівень цін, тому що виробники не можуть відразу відреагувати на попит, що збільшився, зростанням пропозиції товарів. Ось чому інфляцію попиту часто описують так: надто великі видатки «женуться» за надто малою кількістю товарів.

Інфляція витрат (пропозиції) має місце, коли вищі ціни на фактори виробництва збільшують витрати. Підвищення витрат виробництва скорочує обсяг продукції, який виробники готові запропонувати за існуючим рівнем цін. В результаті скорочується сукупна пропозиція при даному сукупному попиті та підвищується рівень цін. Двома найбільш важливими джерелами

зростання витрат, отже, й цін, є підвищення номінальної заробітної плати і подорожчання енергії та сировини.

Соціально-економічні наслідки інфляції:

- зниження реальних доходів населення, особливо тих, хто отримує фіксовані доходи;
- знецінення фінансових активів з фіксованим доходом;
- знецінення кредитів і дебіторської заборгованості при поверненні;
- перерозподіл доходів між верствами населення;
- зниження мотивації до довгострокового інвестування;
- прискорення матеріалізації грошей;
- зниження стимулів до праці;
- скорочення обсягів виробництва і банкрутство підприємств;
- порушення процесу управління економікою в цілому.

Враховуючи негативні наслідки інфляції, кожна держава намагається проводити ефективну антиінфляційну політику. У практичному плані мета антиінфляційного впливу – запобігти руйнівним наслідкам інфляції на економіку, повернути останню в стан стабільності.

Тема 2.3. Економічне зростання: поняття, фактори, типи

1. Поняття економічного зростання.
2. Фактори економічного зростання.
3. Типи економічного зростання.
4. Наслідки економічного зростання.

1. Поняття економічного зростання

Однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Тому так важливо мати чітке уявлення про те, що таке економічне зростання, які фактори його

стимулюють, а які, навпаки, стримують. В економічній теорії були розроблені різноманітні статичні та динамічні моделі економічного зростання, які допомагають дослідити умови досягнення рівноважного темпу економічного зростання для кожної конкретної країни і виробити ефективну довгострокову економічну політику.

Економічне зростання являє собою вихід економіки за межі виробничих можливостей, які існували раніше, перехід її до нового, більш високого рівня. Економічне зростання є складовою циклічного економічного розвитку (фаза пожвавлення).

Сучасне економічне зростання (за думкою американського економіста, лауреата Нобелівської премії С. Кузнеця) являє собою розвиток, при якому довгострокові темпи зростання виробництва стійко перевищують темпи зростання населення.

Економічне зростання виявляється у збільшенні реального ВВП (ВВП) за певний період часу (або в збільшенні реального ВВП на душу населення). Економічне зростання вимірюється річними темпами зростання, які виражені у відсотках.

Темпи зростання – це відношення різниці між реальним ВВП поточного року і реальним ВВП базисного року до реального ВВП базисного року, виражене у відсотках.

Економічне зростання можна виміряти двома взаємопов'язаними способами. Вибір залежить від того, яка проблема аналізується або з якою метою досліджуються економічні процеси:

- 1) як збільшення реального виробництва валового національного продукту (ВВП) або національного доходу;
- 2) як приріст і того і іншого на душу населення.

2. Фактори економічного зростання

Існують різні класифікації факторів економічного зростання. Найбільш поширена з них включає **дві групи чинників**.

1. Фактори, що визначають джерела економічного зростання, тобто фактори, які роблять економічне зростання фізично можливим. До них відносять:

- а) наявність природних ресурсів в кількісному і якісному аспектах;
- б) кількість трудових ресурсів та їх якісний стан (освітній і кваліфікаційний аспекти);
- в) обсяг основних виробничих фондів (капіталу) і їх технічний стан (зношеність, продуктивність, надійність);
- г) технологія (новизна, швидкість її зміни, результативність, окупність).

2. Фактори, що визначають ступінь реалізації джерел економічного зростання (чинники-обмежувачі):

а) ступінь повноти та ефективності використання природних, виробничих і трудових ресурсів. Ефективне використання економічних ресурсів вимагає найбільш оптимального їх розподілу між сферами і галузями економіки;

б) ефективний і справедливий розподіл зростаючого обсягу ресурсів і зростаючого обсягу реальної продукції. Оскільки сукупний попит визначається сукупними витратами, то їх необхідно збільшити, для того щоб забезпечити повне використання збільшеного обсягу ресурсів;

в) інституціональні фактори, які стримують або стимулюють економічне зростання. До них відносяться: правові норми (охорона праці, захист навколишнього середовища, боротьба зі злочинністю і т.п.), мораль і традиції, трудові конфлікти, дискримінація та ін.

В цілому економічне зростання можна уявити як результат впливу двох узагальнених чинників разом і кожного окремо. Це, по-перше, залучення

більшої кількості ресурсів і, по-друге, більш ефективного їх використання. І тоді економічне зростання постає як результат множення витрат праці на його продуктивність.

Також, в економічній літературі фактори економічного зростання поділяють на **три групи**:

1) фактори попиту (сукупні витрати в економіці: споживчі витрати, інвестиції підприємств, витрати з боку держави та ін.);

2) фактори пропозиції (природні та трудові ресурси, обсяг основного капіталу, технології);

3) фактори розподілу (ефективне використання ресурсів).

Незважаючи на важливість факторів попиту і розподілу, в економічній літературі, яка присвячена проблемам економічного зростання основна увага уделюється факторам пропозиції, оскільки саме вони зсувають криву сукупної пропозиції праворуч. **До факторів пропозиції відносяться:**

- зміни цін на економічні ресурси;
- зміни в продуктивності;
- зміни правових норм.

Інвестиції виступають в якості основного регулятора темпів економічного зростання.

3. Типи економічного зростання

Розширити виробництво можна тільки двома шляхами: або збільшенням витрат факторів виробництва, або поліпшенням технології. Із зазначеними шляхами економічного зростання тісно пов'язані стратегічні напрямки економічного розвитку: екстенсифікація і інтенсифікація виробництва.

Розрізняють два основні типи економічного зростання:

1. Екстенсивний – збільшення масштабів виробництва за рахунок простого кількісного розширення самих факторів виробництва:

1) збільшення числа зайнятих працівників без підвищення їх кваліфікації;

2) розширення споживання матеріальних чинників виробництва: сировини, матеріалів, палива, земельних угідь без збільшення ефективності їх використання;

3) зростання капітальних вкладень без відповідного поліпшення технології.

При цьому середня продуктивність праці в суспільстві не змінюється.

2. Інтенсивний – зростання обсягів виробництва за рахунок більш ефективного (інтенсивного) використання наявних факторів виробництва:

1) розширення виробництва матеріальних благ і послуг за рахунок впровадження нових, більш ефективних технологій, за допомогою оновлення основних фондів (засобів виробництва), тобто за рахунок впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;

2) поліпшення організації виробництва (нова структура господарських зв'язків, управління, маркетингу, кооперації) і, як результат, підвищення його ефективності;

3) удосконалення використання основних і оборотних фондів, прискорення їх оборотності, прискореної амортизації і т.д.;

4) постійного зростання кваліфікації робочої сили і удосконалення наукової організації праці.

Інтенсивне зростання пов'язане із застосуванням більш досконалих факторів виробництва і технологій, тобто здійснюється не за рахунок зростання обсягів витрат ресурсів, а за рахунок зростання їх віддачі. Він може служити основою підвищення добробуту населення.

Зазвичай говорять про переважно інтенсивний або екстенсивний тип економічного зростання в залежності від питомої ваги тих чи інших факторів, які викликали це зростання.

Фактори економічного зростання можна згрупувати відповідно до **типів зростання:**

1) до *екстенсивних чинників* відносять зростання витрат капіталу, праці;

2) до *інтенсивних* – технологічний прогрес, економію на масштабах, зростання освітнього та професійного рівня працівників, підвищення мобільності та поліпшення розподілу ресурсів, вдосконалення управління виробництвом (все, що дозволяє якісно удосконалити фактори виробництва і процес їх використання).

На практиці, зростання ВВП визначається і нарощуванням ресурсів, і підвищенням ефективності їх використання. Перше вимагає розширення екстенсивних чинників зростання пропозиції, друге на перший план висуває інтенсивні фактори його розширення. В даний час в розвинених країнах провідну роль у формуванні економічного зростання відіграють інтенсивні фактори.

Найважливішим показником економічного зростання в усі часи була продуктивність суспільної праці. Вимірюється вона відношенням випуску продукції (в масштабах країни - національного доходу) до витрат живої праці:

$$Y / L,$$

де L – праця, Y – обсяг продукції.

Продуктивність праці найбільш концентровано, комплексно характеризує економічне зростання.

Зворотний йому показник L / Y – це трудомісткість продукції, на основі цього показника роблять висновок про те, скільки необхідно суспільству витратити праці, для того щоб зробити одиницю продукції.

Показник Y/K характеризує продуктивність капіталу, або фондівіддачу, де K – капітал.

Зворотний йому показник K / Y – капіталомісткість продукції.

Показник Y/N – відношення виробленого продукту до витрат природних ресурсів (N – земля) характеризує відношення людини до

природних ресурсів, тобто, наскільки продуктивно, раціонально використовуються обмежені ресурси.

Математичне зображення виробничої макроекономічної функції:

$X = F(a_1, a_2 \dots a_n)$ – загальне і $Y = f(L, K, N)$ – приватна,

де X і Y – обсяги продукції;

F, f – характер функції;

$a_1, a_2 \dots a_n$ – фактори виробництва та зростання;

L – праця; N – земля; K – капітал.

Причини, які стримують економічне зростання: ресурсні та економічні обмеження, соціальні витрати, пов'язані зі зростанням виробництва, стихійні лиха, епідемії, військові дії, корупція, економічні злочини.

4. Наслідки економічного зростання

Позитивні наслідки економічного зростання полягають у розширенні можливості економіки сприяти підвищенню рівня добробуту в країні. На основі економічного зростання створюються умови здійснення соціальних програм, ліквідації бідності, розвитку науки і освіти, вирішення екологічних проблем. Економічне зростання збільшує виробничі можливості економіки, дозволяє вирішити проблему обмеженості ресурсів. Завдяки йому створюються нові види ресурсів, нові, більш ефективні технології виробничих процесів, що дозволяє збільшити і урізноманітнити виробництво товарів і послуг, підвищити якість життя. Однак, економічне зростання не здатне вирішити багато економічних, соціальних, екологічних та інших проблем. Більш того, воно несе суттєві **витрати**, зокрема:

а) альтернативні витрати, тобто необхідність жертвувати поточним споживанням, щоб забезпечити економічне зростання і мати можливість збільшити споживання (добробут) в майбутньому. Основою економічного зростання служать інвестиції, що забезпечують збільшення запасу капіталу. Проблема інвестицій - це проблема вибору у часі (між сьогоднішнім і майбутнім). З одного боку, збільшення інвестицій у виробництво

інвестиційних товарів (обладнання, будівель, споруд), що обумовлюють економічне зростання і процвітання, веде до скорочення ресурсів, що спрямовуються на виробництво товарів і послуг, які використовуються для поточного споживання. З іншого боку, основу інвестицій складають заощадження, які є частиною наявного доходу (Y_d). (Нагадаємо: $Y_d = C$ (споживання) + S (заощадження).) За певної величини наявного доходу зростання заощаджень для забезпечення збільшення інвестицій i , отже, зростання споживання в майбутньому, вимагає скорочення споживання сьогодні;

б) витрати, які пов'язані з віддачею від інвестицій (капіталу), що зменшується. Із зростанням запасу капіталу в економіці додатковий випуск, вироблений за допомогою додаткової одиниці капіталу (тобто додаткових інвестицій), зменшується. Через те, що віддача капіталу зменшується більші обсяги заощаджень та інвестицій призведуть до більш високого зростання тільки на деякий (початковий) період часу, в подальшому економічне зростання буде сповільнюватися в міру того як економіка буде накопичувати вищий рівень запасу капіталу. Таким чином, зростання норми заощаджень дає лише тимчасовий ефект прискорення економічного зростання. В довгостроковому періоді більш висока норма заощаджень призводить до більш високого рівня продуктивності праці і більш високого доходу, але зовсім не до прискореного зростання цих показників. Це може забезпечити лише технологічний прогрес.

Також, беручи до уваги феномен віддачі від капіталу, що зменшується, можна зробити ще один важливий висновок: додаткове збільшення капіталу в бідній країні збільшує зростання у більшій мірі, ніж таке ж збільшення капіталу в багатій країні, тобто країни з низьким рівнем розвитку мають передумови для більш швидкого економічного зростання. Це явище носить назву «ефекту швидкого старту». У розвинених країнах технічна оснащеність виробництва є значно вищою. Через це навіть значний приріст капіталу, що припадає на одного робітника, призводить до вельми невеликого приросту

продуктивності праці. Тому за однакової кількості частки ВВП, що спрямовується на інвестиції, бідні країни досягають більш високих темпів розвитку, ніж багаті. Наприклад, протягом 30 останніх років США і Південна Корея інвестували приблизно одну і ту ж частку ВВП, однак зростання ВВП США склав в середньому 2%, в той час як у Південній Кореї цей показник досяг 6%;

в) витрати, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища. Постійні високі темпи економічного зростання може забезпечити тільки технологічний прогрес, заснований на використанні винаходів і наукових відкриттів. Однак використання багатьох винаходів і нововведень (двигуна внутрішнього згоряння, реактивного двигуна; виробництво пластмас, синтетичних волокон, хімічних добрив, отримання атомної енергії), з одного боку, прискорило економічне зростання, забезпечило більш високий рівень добробуту і комфортності, але, з іншого боку, призвело до забруднення навколишнього середовища і навіть загрозу екологічної катастрофи. (При цьому парадокс полягає у тому, що вирішення екологічних проблем може бути знайдено лише за умови подальшого розвитку науково-технічного прогресу).

Тема 2.4. Роль держави в макроекономічному регулюванні економіки

1. Необхідність державного регулювання економіки.
2. Функції держави в економічній сфері.
3. Фіскальна політика: поняття, типи та інструменти.
4. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит та шляхи його фінансування.

1. Необхідність державного регулювання економіки

Державне регулювання економіки – вплив держави на діяльність господарюючих суб'єктів і ринкову кон'юнктуру з метою забезпечення

нормальних умов функціонування ринкового механізму, вирішення економічних і соціальних проблем.

Основні причини необхідності державного регулювання економіки («фіаско ринку»):

- порушення умов економічного розвитку і саморегулювання (кризи, інфляція, безробіття);
- недосконалість ринку – виникнення монополій, порушення механізму ціноутворення, недоброзичливість інформації і т.д.;
- негативні побічні (зовнішні) ефекти;
- необхідність надання суспільних благ (освіта, охорона здоров'я, підтримання правопорядку та ін.);
- потреба в проведенні економічної політики, спрямованої на стабілізацію економіки.

Зовнішні ефекти – виникають в результаті діяльності третіх осіб, господарюючих суб'єктів. Коли у третьої сторони виникають витрати, які не компенсуються, кажуть про негативний зовнішній ефект, коли ж третя сторона, яка не бере участі в ринковій угоді, отримує від неї дохід проявляються позитивні зовнішні ефекти.

Негативні зовнішні ефекти перш за все пов'язані з забрудненням навколишнього середовища. Втрати суспільства через відсутність прав власності на такі природні ресурси, як повітря, вода і інші, не враховуються у витратах фірм-забруднювачів. Наслідком цього є нераціональний розподіл інших природних ресурсів. Позитивні зовнішні ефекти пов'язані з корисністю від діяльності суб'єктів господарювання, що не було відображене в ціні виробленої продукції. У цьому випадку деякі галузі можуть отримувати ресурси в недостатній кількості. Наприклад, охорону здоров'я приносить користь як окремим людям, так і суспільству в цілому. Однак ринком будуть враховуватися лише платоспроможні потреби приватних осіб, в зв'язку з чим обсяг послуг медичних служб буде нижче його оптимального рівня.

Отже, ринковий механізм не завжди забезпечує оптимальний розподіл ресурсів: в деякі галузі і фірми вони можуть надходити або в надмірній або в недостатній кількості. У першому випадку завданням держави є нейтралізація негативних наслідків. Для цього вживаються заходи адміністративного впливу, податки або штрафні санкції.

Суспільні блага – блага, які виробляються державою (охорона порядку, комунікації, фундаментальна наука і ін.). Споживання їх здійснюється колективно. Оцінка цих благ неоднакова з точки зору споживача, а їх обсяг визначається державою.

2. Функції держави в економічній сфері

В економічних системах ринкового типу держава і ринкова система ділять між собою відповідальність за **виконання п'яти економічних функцій**:

1. Формування і здійснення правової і соціальної діяльності.
2. Підтримка конкуренції на ринках.
3. Перерозподіл доходів.
4. Перерозподіл ресурсів.
5. Стабілізація економіки країни.

Зазначені економічні функції сприяють зміцненню і спрощенню роботи ринкової системи, модифікують чистий капіталізм в напрямку досягнення економічних і соціальних цілей суспільства.

В ході макроекономічного регулювання держава виконує наступні економічні **функції**:

- розробляє і затверджує правові основи економіки;
- визначає пріоритети макроекономічного розвитку тобто виділяє серед макроекономічних цілей ті, які є найважливішими на даному етапі економічного розвитку;
- забезпечує нормальні умови для роботи ринкового механізму, в тому числі здійснює антимонопольну політику;

- здійснює регулювання економічної діяльності для досягнення поставлених цілей на основі проведення певної економічної політики;
- доповнює ринковий механізм в тих сферах економічної діяльності, де спостерігається недостатня ефективність;
- вирішує проблеми соціального захисту населення, забезпечуючи його соціально-економічні права і більш справедливо розподіляючи доходи між членами суспільства.

3. Фіскальна політика: поняття, типи та інструменти

Фіскальна політика – це політика, яка передбачає використання можливостей уряду: стягувати податки і витратити кошти державного бюджету для регулювання рівня ділової активності та вирішення різних соціальних завдань.

Це політика держави в області державних витрат і податків.

Основні цілі фіскальної політики:

1. Згладжування коливань економічного циклу.
2. Стабілізація темпів економічного зростання.
3. Досягнення високого рівня зайнятості.
4. Зниження темпів інфляції.

Основні інструменти:

- державні витрати;
- податки.

Фіскальна політика впливає на національну економіку через товарні ринки. Зміна державних витрат і податків відбивається на сукупному попиті і через нього впливає на макроекономічні процеси.

Головне завдання фіскальної політики – збалансованість макроекономічної системи. В цілому, фіскальна політика спрямована на збереження повної зайнятості та виробництво неінфляційного валового національного продукту. Зазвичай, фіскальна політика проводиться у

визначенні інструментів дискреційного і недискреційна характеру (у вигляді «фіскальної суміші») і дає максимальний ефект в короткостроковому періоді.

Фіскальна політика буває двох типів:

1. Дискреційна фіскальна політика

Це свідоме маніпулювання податками і державними витратами органами державної влади. Проводиться в довгостроковому періоді.

Основні інструменти:

1. Зміна ставок оподаткування внаслідок спеціальних рішень Парламенту країни та Кабінету міністрів.

2. Зміна видатків державного бюджету (державна програма зайнятості (фінансові біржі праці, розміщення державних замовлень на приватних підприємствах), розробка різних соціальних програм, програма громадських робіт (виробництво суспільних товарів - громадський транспорт, зв'язок, благоустрій парків, скверів).

2. Недискреційна фіскальна політика.

Автоматична зміна податків, державних витрат та стану державного бюджету внаслідок циклічних коливань сукупного доходу. Базується на використанні вбудованих стабілізаторів економіки. Вбудований (автоматичний) стабілізатор - економічний механізм, який дозволяє зменшити амплітуду циклічних коливань рівня виробництва та зайнятості в економіці без необхідності прийняття будь-яких кроків з боку уряду. Внаслідок використання вбудованих стабілізаторів податкові надходження і значна частина доходів держбюджету автоматично змінюються в залежності від коливань ділової активності в економіці

У період економічного підйому податкові надходження автоматично зростають, що забезпечує зниження купівельної спроможності і стримування надмірних темпів економічного зростання.

У період економічного спаду податкові надходження скорочуються, і відбувається поступове збільшення купівельної спроможності, що стримує темпи економічного спаду.

Основні інструменти:

- прогресивна система оподаткування;
- система участі у прибутках;
- допомога з безробіття;
- соціальні виплати;
- індексація доходів.

У період спаду застосовують **стимулюючу фіскальну політику** (фіскальна експансія), яка передбачає:

- збільшення державних витрат;
- зменшення податків;
- поєднання зростання державних витрат із зниженням податків.

Це призводить до виникнення дефіциту бюджету, але забезпечує скорочення темпів падіння виробництва.

В умовах інфляції застосовується **стримуюча фіскальна політика** (фіскальна рестрикція):

- зменшення державних витрат;
- збільшення податків;
- поєднання скорочення державних витрат із збільшенням оподаткування.

Така політика спрямована на формування позитивного сальдо бюджету, яке сприяє скороченню темпів зростання обсягів виробництва.

Податки і механізм їх дії. Види і роль податків у регулюванні економіки

Податки – це обов'язкова нормативна ставка оподаткування будь-яких видів доходу або майна, фізичних і юридичних осіб, які характеризуються обов'язковістю, терміновістю і загальністю.

Податкова система – сукупність форм і методів стягнення податків.

Основні функції податків:

1. Фіскальна функція – збір і акумуляція коштів для державного бюджету.

2. Регулююча функція – зменшення або розширення платоспроможного попиту за допомогою податків.

3. Соціальна функція – реалізується через підтримку соціальної рівноваги.

Основні види податків:

Прямі – стягуються безпосередньо з власників майна, або з одержувачів доходів (зарплата, подарунки). До таких податків відносять: податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток, земельний, податок, податок на спадщину та дарування.

Непрямі – встановлюється у вигляді надбавок до ціни товару, і стягуються в сфері реалізації або споживання товарів і в кінцевому підсумку перекладається на споживачів (ПДВ, митні збори, акцизний податок і т.д.).

В залежності від співвідношення між ставкою податку і доходом, бувають:

- податки прогресивні;
- податки регресивні;
- пропорційні податки;
- фіксовані.

Чисті податки – податки за мінусом соціальних виплат.

Зниження податків призводить до:

1. збільшення наявного доходу;
2. збільшення споживчих витрат;
3. збільшення AD;
4. збільшення національного виробництва.

Збільшення податків призводить до:

1. зменшення наявного доходу;
2. зменшення споживчих витрат;
3. зменшення AD;
4. зменшення національного виробництва.



Рисунок 2.4.1 – Крива Лаффера

Ця крива відображає взаємозв'язок між величиною ставки податків і податкових надходжень до державного бюджету. При підвищенні ставки, доходи держави за рахунок податків спочатку збільшуються, а потім, якщо податкова ставка перевищує точку *M*, то доходи від податкових надходжень починають зменшуватися. Відповідно до цього графіка податкові надходження при більш високій ставці в точці *N* і при більш низькій в точці *L* – однакові. Але якщо ставка в точці *N* не стимулює попит, то ставка податків у точці *L* створює стимул до виробництва, заощаджень, інвестицій та збільшення національного доходу.

4. Державний бюджет. Бюджетний дефіцит та шляхи його фінансування

Державний бюджет – один з інструментів державного регулювання економіки, основний фінансовий план утворення і використання централізованого фонду грошових коштів держави.

Основними елементами державного бюджету є доходи і витрати. *До доходів* відносяться податки і збори; *до витрат* – фінансування економіки, соціально-культурних програм, оборони та управління.

Баланс доходів бюджету означає рівність його доходів і витрат. Якщо витрати перевищують доходи, то має місце дефіцит, а в разі перевищення доходів над витратами - профіцит, або надлишок.

Існують кілька понять бюджетного дефіциту:

- **структурний дефіцит** - це різниця між поточними державними витратами і доходами, які надійшли б до бюджету в умовах існуючої податкової системи при повній зайнятості населення;

- **фактичний дефіцит** – це різниця між доходами і витратами фактично виконаного бюджету;

- **циклічний дефіцит** – це різниця між фактичним і структурним дефіцитом;

- **первинний дефіцит** – це загальний дефіцит державного бюджету, зменшений на суму виплат за державним боргом.

Форма прояву бюджетного дефіциту – державний борг.

Державний борг – загальна сума непогашених дефіцитів державного бюджету, накопичена за час існування країни.

Основні форми державного боргу:

- внутрішній борг – заборгованість держави своїм власним громадянам;

- зовнішній борг – заборгованість держави громадянам і організаціям інших країн.

Шляхи подолання бюджетного дефіциту:

- скорочення бюджетних витрат;

- вишукування додаткових джерел доходів;

- за рахунок збільшення зовнішнього або внутрішнього державного боргу;

- емісія грошей.

Управління державним боргом - сукупність дій держави з погашення та регулювання суми державного боргу, а також по залученню нових позикових коштів.

Державний борг зменшується, якщо утворюється первинний бюджетний надлишок і якщо темп приросту реального національного доходу перевищує реальну ставку відсотка.

Тема 2.5. Грошово – кредитна система та монетарна політика

1. Грошовий обіг. Типи грошового обігу.
2. Грошова маса.
3. Кредит та його форми. Кредитна система.
4. Монетарна політика.

1. Грошовий обіг. Типи грошового обігу

Гроші відіграють виключно важливу роль в ринковій економіці. Ринок неможливий без грошей, грошового обігу.

Грошовий обіг – це рух грошей, який опосередковує обіг товарів і послуг. Він обслуговує реалізацію товарів, а також функціонування фінансового ринку.

У світі існують різні системи грошового обігу, які склалися історично і закріплені на законодавчому рівні державою. *До найважливіших компонентів грошової системи відносяться:*

- 1) національна грошова одиниця (долар, євро, йена, фунт), в якій вимірюються ціни товарів і послуг;
- 2) система кредитних і паперових грошей, розмінних монет, які є законними платіжними засобами в готівковому обороті;
- 3) система емісії грошей, тобто законодавчо закріплений порядок випуску грошей в обіг;
- 4) державні органи, які відповідальні за питання регулювання грошового обігу.

Залежно від виду грошей, що обертаються можна виділити **2 основні типи систем грошового обігу:**

1. Система обігу металевих грошей, коли в обігу знаходяться повноцінні золоті або срібні монети, які виконують всі функції грошей, а кредитні гроші можуть вільно обмінюватися на грошовий метал (в монетах чи зливках).

2. Система обігу кредитних і паперових грошей, які не можуть бути обмінені на золото, а саме золото витіснене із обігу.

Історично сформувалися такі різновиди систем обігу металевих грошей як **біметалізм й монометалізм**.

Біметалізм, що базується на використанні як гроші двох металів – золота і срібла, існував в ряді країн Західної Європи в XVI-XIX ст. Але в кінці XIX століття знецінення срібла, викликане зміною умов його виробництва, призвело до різкої зміни співвідношення вартості срібла і золота. В результаті біметалізм поступився місцем монометалізму, коли в якості грошового матеріалу став використовуватися лише один метал – золото, а паперові і кредитні гроші вільно обмінювалися на цей метал.

Відомі 3 різновиди монометалізма:

1. Золотомонетний стандарт, який існував аж до першої світової війни і характеризувався обігом золотих монет і вільним обміном паперових і кредитних грошей на золото;

2. Золотозлитковий стандарт, який був введений в Англії і Франції в роки першої світової війни і передбачав можливість обміну знаків вартості на золото лише по пред'явленню суми, відповідної ціні стандартного злитка золота;

3. Золотодевізний стандарт, введений в 20-х роках в більшості інших країн, коли банкноти було дозволено міняти на іноземну валюту (девизи), розмінну на золото.

Світова економічна криза 1929-1933 р.р. поклала кінець епосі монометалізма.

З 30-х років XX століття в західних країнах поступово формується система нерозмінних кредитних грошей. До її відмінних рис слід віднести:

- 1) панівне становище кредитних грошей;
- 2) демонетизація золота, тобто вихід його з обігу;
- 3) відмова від обміну банкнот на золото і скасування їх золотого вмісту;
- 4) посилення емісії грошей з метою кредитування приватного підприємництва і держави;
- 5) значне розширення безготівкового обороту;
- 6) державне регулювання грошового обігу.

В сучасних умовах випуск як паперових, так і кредитних грошей монополізований державою. Центральний банк, що знаходиться у власності держави, інколи намагається компенсувати нестачу грошових накопичень шляхом збільшення грошової маси.

2. Грошова маса

Грошова маса – це сукупність готівкових та безготівкових купівельних і платіжних засобів, що забезпечують обіг товарів і послуг в народному господарстві, якими володіють приватні особи, інституціональні власники (підприємства, об'єднання, організації) і держава.

У структурі грошової маси виділяється активна частина, до якої належать грошові кошти, реально обслуговуючі господарський оборот, і пасивна частина, що включає грошові накопичення, залишки на рахунках, які потенційно можуть служити розрахунковими засобами.

У країнах з ринковою економікою застосовуються різні підходи групування грошей. Вони називаються грошовими агрегатами і служать альтернативними вимірниками грошової маси в обігу.

Відомі такі грошові агрегати:

M1 – сюди включають готівкові гроші, рахунки до запитання, інші чекові вклади (в тому числі дорожні чеки - акредитиви).

M2 – складається з M1 плюс строкові вклади невеликих розмірів, облігації державних позик.

М3 – складається з М2 плюс строкові вклади великих розмірів.

У деяких країнах використовується ще один грошовий агрегат – L, який складається з М3 плюс велика частина цінних паперів, що мають вісімнадцятимісячний термін погашення (ощадні облігації, казначейські векселі, інші кредитні цінні папери, що випускаються державою).

3. Кредит та його форми. Кредитна система

У ринковій економіці непорушним законом є те, що гроші повинні знаходитися в постійному обороті, здійснювати безперервно обіг. Тимчасово вільні грошові кошти повинні негайно надходити на ринок позикових капіталів, акумулюватися в кредитно-фінансових установах, а потім ефективно пускатися в справу, розміщуватися в тих галузях економіки, де є потреба в додаткових капіталовкладеннях.

Кредит являє собою рух позичкового капіталу здійснюється на умовах терміновості, зворотності і платності.

В процесі історичного розвитку кредит приймав різноманітні форми, основні з яких – це комерційний та банківський кредит.

Комерційний кредит – це кредит, який представляється підприємствами, об'єднаннями та іншими господарськими суб'єктами один одному. Він надається в товарній формі перш за все шляхом відстрочки платежу і оформляється в більшості випадків векселем.

Широкому використанню комерційного кредиту перешкоджає те, що він обмежений розмірами резервного фонду підприємства – кредитора; будучи представлений у товарній формі, він не може, наприклад, використовуватися для видачі заробітної плати та нарешті, він може бути представлений лише підприємствами, які їх споживають, а не навпаки. Ця обмеженість комерційного кредиту долається шляхом розвитку банківського кредиту.

Банківський кредит – це кредит, що надається кредитно-фінансовими установами будь-яким господарським суб'єктам (приватним підприємцям,

підприємствам, організаціям і т.п.) у вигляді грошових позик. Ці кредити можуть обслуговувати не тільки обіг товарів, а й накопичення капіталу.

Подолавши обмеженість комерційного кредиту за напрямком, термінами і сумами угод, банківський кредит перетворився на основну форму кредитних відносин.

Принципи кредитування – це комплекс найважливіших вихідних положень, на які спирається теорія кредиту і які визначають процес кредитування й конкретизуються в певних правилах надання кредитів. Розрізняють загальні, часткові (особливі) та одиничні принципи кредитування.

В економічній літературі до **принципів кредитування відносять:**

- принцип строковості (повернення позичальником кредиту в заздалегідь обумовлений у договорі час і використання штрафних санкцій у разі порушення кредитної угоди);

- принцип забезпеченості (надання кредиту під різні форми реального забезпечення з метою зменшення ризику кредитної операції та захисту власницьких інтересів кредитора);

- принцип платності (не лише своєчасне повернення отриманої позики, а й плата за її користування у формі відсотка);

- принцип цільової спрямованості (використання позичених коштів лише на обумовлені в кредитному договорі цілі та неможливість їх витрачання на інші заходи);

- принцип зворотності (кредит повинен бути повернений кредитору).

Кредитна система держави – це сукупність кредитно-фінансових установ які створюють, акумулюють і пропонують грошові кошти на умовах терміновості, платності і зворотності. Вона складається з банківської системи і небанківських кредитно-фінансових інститутів.

У світовій практиці небанківські кредитно-фінансові інститути представлені інвестиційними, фінансовими і страховими компаніями, пенсійними фондами, ощадними касами, ломбардами, кредитною

кооперацією і т.п. Вони виконують багато банківських операцій і конкурують з банками, проте основою кредитної інфраструктури залишається система банків. Слід зазначити, що банки є найбільш важливими з усіх фінансових інститутів, цілеспрямовано регулюють потоки грошових коштів від власників заощаджень – до інвесторів. Крім того, банки – це основні інститути, в яких гроші зберігаються, створюються і через які вони проходять процеси здійснення платежів.

Головне місце в кредитній системі займає **Центральний банк**. Він виконує ряд важливих **функцій**, серед яких слід виділити:

- 1) емісію банкнот;
- 2) зберігання державних золотовалютних резервів;
- 3) зберігання резервного фонду інших кредитних установ;
- 4) грошово - кредитне регулювання економіки;
- 5) кредитування комерційних банків і здійснення касового обслуговування державних установ;
- 6) проведення розрахункових операцій;
- 7) контроль за діяльністю кредитних установ.

Комерційні банки являють собою головні "нервові" центри кредитної системи. Сучасний комерційний банк є кредитно-фінансовою установою універсального характеру. Він не тільки приймає вклади населення і підприємств, видає кредити, а й виконує фінансове обслуговування клієнтів.

Операції комерційного банку поділяються на пасивні і активні. Пасивні операції служать для мобілізації банківських ресурсів, активні для їх розміщення.

Банківські ресурси формуються за рахунок власних, залучених і емітованих коштів. Власні кошти складаються з початкового капіталу, резервів і нерозподіленого прибутку.

Логічно припустити, що банки не можуть віддати в борг всі наявні у них гроші вкладників, оскільки останні мають право відкликати свої гроші в будь-який момент. Однак банківський досвід показує, що банки можуть не

тільки надати в кредит майже кошти на депозитах, а й задовольнити вимоги своїх вкладників. Проте, для забезпечення власної безпеки банки залишають певну фіксовану частину депозитів незадіяними. Ці фонди іменуються банківськими резервами. Відношення між розміром резервів, які повинні мати комерційний банк і виданими зобов'язаннями за вкладами називається нормою резервів.

Традиційне уявлення про банк зводиться до того, що він розглядається як кредитний та розрахунково-касовий інститут. Виконуючи ці функції, банківська система опосередковує процес створення грошей.

Слід зазначити, що традиційне уявлення про банк як про кредитний та розрахунково-платіжний інститут є одностороннім і не відповідає сучасному етапу розвитку економіки. Сучасний комерційний банк представляє собою універсальний, багатофункціональний, кредитно-фінансовий комплекс, що поєднує депозитно-позичкові, інвестиційно-консультаційні та інші операції, діапазон яких надзвичайно широкий.

4. Монетарна політика

В забезпеченні нормального функціонування будь-якої економічної системи важлива роль належить державі. Одним із найбільш важливих інструментів державного регулювання національної економіки є монетарна (грошово-кредитна) політика.

Монетарна політика – заходи держави з регулювання грошової маси та кредиту в економіці, які вона реалізує через політику центробанку.

Мета монетарної політики полягає в забезпеченні стабільності цін, повної зайнятості і зростання реального обсягу ВВП.

Суть монетарної політики полягає в регулюванні обсягу пропозиції грошей для стабілізації національного ринку. Так, під час спаду виробництва ця політика зводиться до стимулювання зростання пропозиції грошей, а в періоді перегріву економіки, навпаки, до обмеження цієї пропозиції.

Головний суб'єкт монетарної політики держави – центральний банк, який здійснює емісію центральних грошей і регулює платежі між комерційними банками. Перша функція Центрального банку навіть важливіше другої. Справа в тому, що на 1 одиницю центральних грошей, як правило, доводиться кілька одиниць банківських грошей. А це означає, що центральний банк не в змозі контролювати весь обсяг грошових коштів, що знаходяться в обігу. Однак, будучи найбільш потужним агентом на ринку центральних грошей, він пропонує і купує таку їх кількість, яка необхідна для балансування платежів між комерційними банками.

Об'єктами монетарної політики є пропозиція і попит на грошовому ринку. Під пропозицією грошей розуміється загальна кількість грошей, що перебувають в обігу.

Пропозиція грошей складається з М1, М2 та М3.

Попит на гроші формується з попиту на гроші як засобу обігу (інакше, діловий, операційний або попит на гроші для здійснення угод) і як засобу збереження вартості (попит на гроші як на активи, попит на запасну вартість чи спекулятивний попит).

У світовій економічній практиці використовуються такі **інструменти регулювання грошової маси в обігу**:

- 1) операції на відкритому ринку, тобто на вторинному ринку казначейських цінних паперів;
- 2) зміна облікової ставки центрального банку, тобто регулювання відсотка за позиками комерційних банків у центрального банку;
- 3) зміна норми обов'язкових резервів.

В даний час основним інструментом регулювання грошової маси є **операції на відкритому ринку**. Шляхом купівлі або продажу на відкритому ринку казначейських цінних паперів центральний банк може здійснювати або вливання резервів в кредитну систему держави, або вилучення їх звідти. Операції на відкритому ринку проводяться центральним банком звичайно спільно з групою великих банків та інших фінансово-кредитних установ.

Політика облікової ставки (дисконтна політика) полягає у регулюванні розмірів ставки відсотку, за якою комерційні банки можуть запозичити резерви у центрального банку. Зменшення облікової ставки робить для комерційних банків позики дешевими і вони прагнуть отримати кредит. При цьому збільшуються надлишкові резерви комерційних банків, викликаючи мультиплікаційне збільшення кількості грошей в обігу (зростають обсяги кредитування економіки). І навпаки, збільшення облікової ставки робить позики не вигідними. Більш того, деякі комерційні банки, що мають позикові резерви, намагаються повернути їх, оскільки вони стають дуже дорогими. Скорочення банківських резервів приводить до мультиплікаційного скорочення грошової пропозиції.

Зміна норми обов'язкових резервів банків є найбільш потужним інструментом монетарної політики. Механізм його дії такий: якщо центральний банк збільшує норму обов'язкових резервів, то це призводить до скорочення надлишкових резервів банків і до мультиплікаційного зменшення грошової пропозиції (кредитування). При зменшенні норми обов'язкових резервів відбувається мультиплікаційне розширення пропозиції грошей. На практиці цей інструмент застосовується у виняткових випадках, оскільки навіть незначна зміна норми обов'язкових резервів може викликати значні зміни в об'ємі банківських депозитів і кредиту.

Таким чином, монетарна політика – це один з основних макроекономічних інструментів, що спирається на здатність грошово-кредитної системи впливати на грошову пропозицію і відповідно на ставку відсотка.

Тема 2.6. Світове господарство: основні риси та тенденції розвитку

1. Сутність та структура світового господарства. Глобалізація світової економіки.

2. Міжнародний поділ праці і спеціалізація. Міжнародні економічні відносини.

3. Міжнародна економічна інтеграція. Сучасні інтеграційні об'єднання
4. Проблеми інтеграції України у світове господарство.

1. Сутність та структура світового господарства. Глобалізація світової економіки

Світове господарство – це сукупність національних економік, пов'язаних міжнародним поділом праці, виробничими, торговельними, фінансовими та науково-технічними зв'язками.

Рисами світового господарства є взаємопов'язаність та взаємообумовленість процесу суспільного відтворення капіталу в межах єдиного світового господарства, єдність національних господарств.

Ознаки світового господарства є:

- розвинута сфера міжнародного обміну товарами;
- розвинута сфера міжнародного руху чинників виробництва;
- міжнародні форми виробництва на підприємствах, які розміщені в різних країнах, тобто діяльність ТНК і МНК;
- відносно самостійна міжнародна фінансова сфера;
- єдність ринкового саморегулювання і системи національних, міждержавних, недержавних і наднаціональних механізмів регулювання.

Сучасний розвиток світового господарства характеризується формуванням єдиного світового ринку товарів і факторів виробництва, що передбачає не тільки активну участь країн у світовому ринку і світовому господарстві, але і міждержавну координацію економічної поведінки і прийняття спільних адекватних заходів для її корегування.

В сучасних умовах для розвитку світового господарства характерними стали *дві тенденції*:

- глобалізація виробництва і капіталу;
- поглиблення розвитку національних господарств.

Глобалізація характеризується якісними і кількісними показниками, серед яких слід зазначити зростаючу взаємозалежність економік різних країн,

усе більшу цілісність і єдність світового господарства. Глобалізація, також, виявляється у тому, що окремі нації і держави поступово передають свої функції суб'єктів міжнародних відносин і міжнародного права наднаціональним органам для зовнішнього контролю. Впровадження новітніх інформаційних технологій, систем електронного зв'язку обумовили зростання світових комунікаційних мереж, розвиток яких здійснюється значною мірою поза державним контролем. В цих умовах кожна національна економіка прагне розвиватися суверенно і зберігати притаманну їй своєрідність.

Об'єктивними передумовами виникнення світового господарства є:

1. Міжнародний поділ праці – складна, багаторівнева система світогосподарських зв'язків між національними економіками, що перебуває під впливом таких факторів, як природнокліматичні умови, географічне положення країн, наявність природних ресурсів, кваліфікованої робочої сили, особливості історичного розвитку, національні традиції тощо.

2. Світовий ринок – це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг.

3. Інтернаціоналізація господарського життя – являє собою об'єктивний процес виникнення та розвитку зв'язків між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення.

Інтернаціоналізація господарського життя проявляється як процес інтернаціоналізації продуктивних сил, техніко-економічних та виробничих відносин. Вона базується на інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

Фактори впливу на світове господарство:

- *по-перше*, прагнення народів світу вижити в умовах надмірного нарощування ядерного потенціалу і загрози можливої ядерної війни;

- *по-друге*, розвиток науково-технічної революції, в умовах якої жодна з країн світу не може самостійно використовувати всі досягнення науки і техніки, тому вони повинні поєднувати свої зусилля в цій сфері;

- *по-третє*, інтернаціоналізація господарського життя, міжнародний поділ праці;

- *по-четверте*, необхідність об'єднання зусиль країн при розв'язуванні глобальних проблем (екологічних, продовольчих, демографічних, наукових та ін.), потреба у взаємній допомозі в екстремальних ситуаціях (землетрусах, ядерних аваріях і т.п.);

- *по-п'яте*, необхідність об'єднання зусиль світового товариства для боротьби з міжнародним тероризмом і корупцією.

Таким чином, світове господарство є складною системою, основою формування якої виступає її цілісність, що зумовлює економічну взаємодію всіх складових частин на досить стійкому рівні. Тільки в цьому випадку можлива циркуляція відтвореного продукту в глобальному масштабі і забезпечення постійної діяльності, життєздатності системи, її саморегулювання.

2. Міжнародний поділ праці і спеціалізація. Міжнародні економічні відносини

Розвиток міжнародних економічних відносин обумовлений відмінностями у забезпеченні країн факторами виробництва, що призводить, з одного боку, до міжнародного поділу праці, а з іншого – до переміщення цих факторів між країнами.

Міжнародний поділ праці – це процес відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності.

Формуючись на основі технічного та технологічного поділу праці, міжнародний поділ праці відображає рівень інтернаціоналізації продуктивних

сил суспільства, ступінь розвитку продуктивних сил, її функціональну розгалуженість.

Основними формами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація та міжнародна кооперація.

Міжнародна спеціалізація – це форма міжнародного поділу праці, за якої зосередження однорідного виробництва у світі відбувається на основі прогресуючої диференціації виробничих процесів між різними країнами та їх суб'єктами, тобто відбувається зосередження виробництва одних видів продукції в одних країнах (або на підприємствах одних країн), а інших видів продукції – в інших країнах (чи на їх підприємствах).

Форми міжнародної спеціалізації:

1. *Міжгалузева спеціалізація*, яка передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва при відсутності цілого ряду інших галузей.

2. *Внутрішньогалузева спеціалізація* пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності.

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є предметна спеціалізація, що полягає в зосередженні випуску певних видів продукції даної галузі у тій чи іншій країні.

Більш тісні зв'язки між виробниками різних країн виникають на основі подетальної спеціалізації, що являє собою спеціалізацію заводів окремої країни по випуску комплектуючих виробів, вузлів або деталей, які не мають самостійного споживання.

Міжнародна виробнича кооперація є похідною формою міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів.

Міжнародна кооперація – це форма організації спільного або взаємоузгодженого виробництва за участю двох або декількох країн. Найбільшого розвитку вона отримала у машинобудуванні, електроніці, хімічній

та інших галузях промисловості, перш за все у виготовленні високотехнологічної продукції.

Міжнародна виробнича кооперація об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технологічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, які регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання і зводяться до трьох методів: здійснення спільних програм, договірної спеціалізації та інтегрованої кооперації.

3. Міжнародна економічна інтеграція. Сучасні інтеграційні об'єднання

Інтеграція – результат бурхливого розвитку міжнародної торгівлі та руху факторів виробництва.

Закономірним результатом розвитку міжнародного руху товарів і факторів виробництва стала *економічна інтеграція* – процес об'єднання та взаємного зближення національних економік, який призводить до появи спільного ринкового простору, створення інтеграційних форм господарювання, збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, широкого узгодження економічної політики та її спільного регулювання на основі міждержавних угод (як правило група країн в одному регіоні).

Передумови інтеграції:

1. Приблизно однаковий рівень розвитку та ступеню зрілості ринкових відносин, країн що інтегруються. Інтеграційні процеси активніше проходять між тими країнами, що мають приблизно однаковий рівень економічного розвитку.

2. Географічна близькість (тобто географічне розташування). Наявність в більшості випадків спільних кордонів та історично обумовлених економічних зв'язків.

3. Спільність соціально-економічних та інших проблем в сферах розвитку, фінансування, регулювання економіки та інші (наприклад:

створення ринкової економіки, забезпечення населення їжею та водою – не можуть інтегрувати за допомогою країн, що розвиваються).

4. Демонстративний ефект. В інтеграційних об'єднаннях, як правило, мають місце позитивні економічні зрушення, що спонукає інші країни до якнайшвидшого приєднання до інтеграційної спільноти.

5. «Ефект доміно». Після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, решта країн що залишилась поза його межами, неминуче стикаються з деякими труднощами, що пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн-учасників інтеграційного об'єднання.

Цілі інтеграції:

1. Використання переваг економіки масштабу. Це дозволяє забезпечити розширення ринку, скоротити транзакційні витрати, а також скористатися іншими перевагами на основі економіки масштабу; сприяє залученню прямих іноземних інвестицій, більший ефект від розміщення яких досягається саме на значних за розмірами ринках (збільшення масштабів регіональних ринків є головною метою інтеграційних об'єднань країн Центральної Америки та Африки).

2. Створення сприятливого зовнішнього політичного середовища. Розширення співробітництва країн-учасників у політичній, військовій, соціальній, культурній та інших неекономічних сферах.

3. Вирішення завдань торгівельної політики. Регіональна інтеграція розглядається як спосіб зміцнення позицій країн-учасниць (особливо країн, що розвиваються), що беруть участь в багатосторонніх торговельних переговорах в межах Всесвітньої торгової організації.

4. Сприяння структурній перебудові економіки. Приєднання країн, що здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торговельних угод країн з більш високим рівнем ринкового розвитку є запорукою майбутньої економічної стабільності регіону.

5. Підтримка молодих галузей економіки. Навіть якщо інтеграційне об'єднання не передбачає дискримінаційних заходів проти країн третього світу, його можна розглядати як засіб підтримки місцевих виробників, для яких виникає більш широкий регіональний ринок.

Типи інтеграційних об'єднань.

Інтеграційні процеси в різних регіональних угрупованнях мають різну глибину та інтенсивність, тому за ступенем інтегрованості виділяють такі типи інтеграційних об'єднань:

1. Зона преференційної торгівлі – не інтеграційне об'єднання, а підготовчий етап інтеграції (ЗПТ) – початкова стадія інтеграції.

Преференційна угода укладається між двома або групою країн, передбачає лібералізацію взаємної торгівлі деякими товарами та послугами. Також вона може включати в себе полегшення умов для руху робочої сили та капіталу, але тут залишаються певні обмеження. Саме на цій стадії знаходиться більшість регіональних інтеграційних об'єднань світу: АТЕС (Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, 1989р.), АСЕАН (Асоціація Південно-Східної Азії, 1967р.).

ЗПТ передбачає : зниження тарифних та інших бар'єрів у взаємній торгівлі; збереження національних тарифів по відношенню до третіх країн; відсутність міждержавних органів управління.

2. Зона вільної торгівлі (ЗВТ) – асоціація країн, яка погоджується скасувати всі тарифні і нетарифні бар'єри між собою. Кожен учасник має свій власний набір торговельних обмежень для інших країн. Наприклад: НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю, 1992р.), ЛАІ (Латиноамериканська асоціація інтеграції, 1980р.).

ЗВТ передбачає: відміну тарифів та нетарифних методів у взаємній торгівлі; створення міждержавного органу.

3. Митний союз (МС) – угода між двома і більше країнами-партнерами у торгівлі щодо усунення всіх тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між ними.

Одночасно кожна країна-учасник застосовує ідентичні торговельні обмеження проти країн, які не є членами митного союзу. Результатом зовнішньоторговельної політики є вільна торгівля всередині митного союзу, причому вирівнюються торговельні обмеження відносно інших країн. Наприклад: Бенілюкс (Бельгія, Нідерланди, Люксембург, 1948р.), ЄС – розвинута система міждержавних органів, міждержавна рада на рівні міністрів (періодично) та постійно діючого секретаріату.

4. *Спільний ринок (СР)* – група країн-партнерів у торгівлі, що дозволяє вільний рух товарів та послуг між країнами-учасницями ініціювання спільних обмежень у сфері зовнішньої торгівлі відносно інших країн та вільний рух факторів виробництва через національні кордони всередині економічного блоку.

СР представляє більш завершену стадію інтеграції порівняно з попередніми формами. Наприклад: об'єднання 4 латиноамериканських країн МЕРКОСУР спільний ринок країн Південного Конуса, 1991р. (МЕРКОСУР (*Mercosur*) — економічний союз держав у Південній Америці, за темпами розвитку переважає всі інші подібні об'єднання. До нього входять Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай та Венесуела, як асоційовані члени – Чилі, Болівія, Перу, Колумбія та Еквадор).

5. *Економічний союз (ЕкС)* – гармонізуються національна, соціальна, податкова і фіскальна політика, причому адмініструються вони наднаціональними органами.

Причина створення полягає в тому, що ЗВТ, МС чи СР в основному є результатом скасування існуючих торговельних бар'єрів, натомість ЕкС вимагає домовленості щодо передачі економічного суверенітету наднаціональному органу. Найвищим ступенем ЕкС є уніфікація національної валютної політики і запровадження спільної валюти, що адмініструється наднаціональним монетарним органом.

Таким чином ЕкС включає і вимір валютного союзу (ЄС у сучасному вигляді).

Зараз у світі налічується понад 30 регіональних об'єднань, які знаходяться на різних стадіях інтеграції та відіграють різну роль у розвитку міжнародної економіки. Наприклад: ЄС, НАФТА (Північноамериканська зона вільної торгівлі), АТЕС (Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво).

Критерії ефективного розвитку інтеграційних об'єднань:

- 1) регіональні торговельні угоди повинні охоплювати всі галузі;
- 2) перехідний період повинен бути не більше 10 років;
- 3) лібералізація торгівлі на умовах режиму найбільшого сприяння;
- 4) загальний митний тариф не повинен перевищувати самий низький національний тариф в країнах, що входять до інтеграційних об'єднань;
- 5) ліберальні правила прийому нових членів;
- 6) не застосовувати антидемпінгові правила у відносинах між членами інтеграційних об'єднань.

4. Проблеми інтеграції України у світове господарство

Рациональне використання переваг міжнародних економічних відносин сприяє інтеграції України у світове господарство.

Необхідність інтеграції України в систему світового господарства обумовлена тим, що цивілізована країна не може бути осторонь глобальних процесів, що охоплюють і характеризують напрямки і перспективи розвитку світової економіки і людського суспільства в цілому. Потреба в розвитку міжнародних зв'язків обумовлена необхідністю використання величезного світового науково-технічного потенціалу. Співробітництво з іноземними фірмами в цьому напрямку принесе вигоду країні не тільки від впровадження досягнень НТП, але і від участі в його розвитку. Адже в сучасних умовах акцент у міжнародній сфері переноситься на наукову і виробничу кооперацію, інформацію, інфраструктуру, обмін послугами.

У сучасних умовах входження України у високорозвинену Європу можливо тільки при інтенсивному продовженні політичних, економічних і правових реформ. В основу взаємин ЄС й України покладений ряд **принципів**:

- 1) повага демократичних порядків і прав людини;
- 2) розвиток економіки на принципах ринку;
- 3) створення вільних економічних зон;
- 4) розвиток усіх форм економічних відносин, особливо в торгівлі;
- 5) створення режиму найбільшого сприяння.

Україна зацікавлена в розвитку взаємин з ЄС у сфері підприємницької діяльності й інвестицій. Сторони зобов'язалися забезпечити умови для створення українських компаній на території країн ЄС і підтримувати діяльність іноземних компаній на території України. Україна і ЄС впроваджують спільні антимонопольні закони про обмеження конкуренції і державного втручання у вільну ринкову торгівлю. Розвитку ділових зв'язків між Україною і ЄС сприяє також підтвердження сторонами інтересу в наступних областях: промисловості, залученні і захисті інвестицій, гірської промисловості, стандартизації, підтримці малих і середніх підприємств.

Співробітництво ЄС і України в області фінансів, фінансової і валютно-грошової політики складається в наданні банківських фінансових послуг, розвитку спільного ринку кредитних ресурсів, входженні України до загальноприйнятої системи взаємних розрахунків. Для ефективного співробітництва ЄС з Україною необхідно досягти зближення митних систем двох сторін, привести у відповідність українські стандарти з технічними правилами ЄС, розвивати співробітництво в сфері транспорту і зв'язку, адаптувати статистичну систему України до міжнародних стандартів.

Таким чином, Україна, як незалежна держава, член світового співтовариства, повинна активно включатися у взаємовигідні господарські зв'язки з країнами-партнерами. Такі відносини будуть сприяти стабілізації економіки і забезпечать збільшення добробуту.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

БАЗОВА

1. Горлач М. І., Соколов М. О., Кримов М. І., Лисенко С. Ф. та ін. Економічна теорія: Підручник для вищої школи / За загальною редакцією проф. Соколова М. О., Кримова М. І. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 532 с.

2. Економічна теорія: підручник / В. Д. Лагутін, Ю. М. Уманців, Т. А. Щербакова та ін.; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. – Київ: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2017. – 608 с.

3. 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.

4. Основи економічної теорії: навч. посіб. для студентів закладів вищої освіти неекономічних спеціальностей / за ред. акад. І. Ф. Прокопенка. – Х.: ХНПУ імені Г. С. Сковороди, 2015. – 260 с.

5. Основи економічної теорії: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / ред.: П. В. Круш, В. І. Депутат, С. О. Тульчинська. – 3-є вид., стереотипне. – К.: Каравела, 2018. – 448 с.

ДОПОМІЖНА

1. Економічна теорія: навч. посіб. / [В. Б. Захожай, А. І. Козлова, О. А. Діденко та ін.] : під кер. та наук. ред. В. Б. Захожая. – К.: ДП «Вид. дім. «Персонал», 2016. – 520 с.

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

3. Скорик Г. І., Швецова М. Б., Стецюк П. І. Вступ до макро- і мікроекономіки: Навчальний посібник / Г. І. Скорик, М. Б. Швецова, П. І. Стецюк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2016. – 164 с.

4. Уразов А. У. Основи економічної теорії [текст]: навч. посіб./ А.У. Уразов, І. В. Саух, О. І. Вікарчук. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 312с.

ДОДАТКОВІ РЕСУРСИ

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua>

2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. Режим доступу: <http://www.imf.org>

5. Офіційний сайт Міністерства економіки України. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>

6. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України. Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua>

7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

8. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

9. Офіційний сайт Ради підприємців України при КМУ. Режим доступу: <http://www.radakmu.org.ua>

10. Офіційний сайт Світового банку. Режим доступу: <http://www.worldbank.org>

Навчальне видання

Укладачі:

**Гура Анна Олександрівна
Гуцан Тетяна Григорівна
Зеленько Олександр Олегович
Ночвіна Інна Олександрівна
Рядинська Ірина Анатоліївна**

Основи економічної теорії

**Опорний конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти неекономічних спеціальностей
(електронний варіант)**

Відповідальний за випуск: Зеленько О. О.

Комп'ютерна верстка: Фідря Л. С.

За редакцією укладачів

**Відповідальність за дотримання вимог академічної доброчесності несуть
укладачі**