

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Рекомендовано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
як навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра
за освітніми програмами «Економіка і бізнес»,
«Економічна аналітика», «Міжнародна економіка»
спеціальності 051 «Економіка»

Укладач: Б. В. Дергалюк

Електронне мережеве навчальне видання

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2025

УДК 330.1(075)

Д36

Укладач: *Дергалюк Богдан Володимирович, д.е.н., професор кафедри економіки і підприємництва ФММ*

Відповідальний редактор: *Тульчинська С.О., д.е.н., професор кафедри економіки і підприємництва ФММ*

Рецензент: *Охріменко О. О., д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки ФММ*

*Гриф надано Методичною радою КПП ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 5 від 06.03.2025 р.)
за поданням Вченої ради Факультету менеджменту та маркетингу
(протокол № 7 від 30.01.2025 р.)*

Дергалюк Б.В.

Д36 **Економічна теорія** [Електронний ресурс] : конспект лекцій : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю 051 «Економіка» освітньо-професійних програм «Економіка і бізнес», «Економічна аналітика», «Міжнародна економіка» / Б. В. Дергалюк. КПП ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл). Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2025. – 208 с.

За редакцією укладача

Навчальний посібник «Економічна теорія: конспект лекцій» призначений для підготовки фахівців спеціальності 051 «Економіка» освітніх програми «Економіка і бізнес», «Економічна аналітика» та «Міжнародна економіка» освітнього ступеня бакалавр (денної та заочної форми навчання). Навчальний посібник містить комплекс лекцій відповідно до силябусу дисципліни.

УДК 330.1(075)

Реєстр. № НП 24/25-346. Обсяг 8.47 авт. арк.
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
проспект Берестейський, 37, м. Київ, 03056
<https://kpi.ua>

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів видавничої продукції ДК № 5354 від 25.05.2017 р.

© КПП ім. Ігоря Сікорського, 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
Тема 1. Предмет економічної теорії. Її становлення та розвиток.....	5
Тема 2. Процес суспільного виробництва та його результати.....	17
Тема 3. Економічна система та її структура.....	27
Тема 4. Власність та її роль в економічному розвитку суспільства.....	40
Тема 5. Поняття ринку, його види та механізм функціонування.....	49
Тема 6. Гроші і грошові системи.....	59
Тема 7. Сутність капіталу в економічній науці.....	67
Тема 8. Підприємство та підприємництво.....	76
Тема 9. Витрати виробництва та прибуток.....	85
Тема 10. Праця та доходи населення.....	94
Тема 11. Поняття управління в економіці.....	110
Тема 12. Національна економіка та її характеристика.....	126
Тема 13. Макроекономічний рівень в економіці.....	139
Тема 14. Економічні цикли та макроекономічна нестабільність.....	151
Тема 15. Державне регулювання економіки.....	161
Тема 16. Сутність фінансів в економіці та фінансова політика.....	174
Тема 17. Міжнародна економіка.....	186
Тема 18. Глобальні проблеми економічного розвитку.....	195
ЛІТЕРАТУРА.....	207

ВСТУП

Навчальна дисципліна «Економічна теорія» надає студентам базові знання з питань економічних відносин, які безпосередньо пов'язані з продуктивними силами суспільства і основними напрямками науково-технічного прогресу та динамікою інноваційного розвитку.

Метою дисципліни є формування у студентів економічного мислення, опанування основних економічних законів, методів пізнання економічних явищ та процесів.

Предметом дисципліни є вивчення, яким чином організувати виробництво, розподіл, обмін і споживання, щоб найповніше задовільнити необмежені потреби людей, використовуючи обмежені ресурси.

Викладання навчальної дисципліни орієнтоване на формування у здобувачів вищої освіти визначених **програмних результатів навчання:**

ПРН 2 - Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.

ПРН 3 - Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.

ПРН 4 - Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.

ПРН 7 - Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ. ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК.

План

1. Предмет, функції та методи економічної теорії;
2. Економічні закони та категорії;
3. Становлення та розвиток економічної теорії.

1. Предмет, функції та методи економічної теорії.

Об'єкт пізнання – це частина об'єктивної реальності, на яку спрямована пізнавальна діяльність суб'єкта. Та частина об'єкта пізнання, на яку безпосередньо та активно спрямовано пізнавальну наукову діяльність, є **предметом пізнання**.

Таким чином, **об'єктом економічної теорії** є економічні відносини в суспільстві.

У першій половині XIX ст. сама економічна наука вважалася дослідженням «природи і причин багатства народів» (А. Сміт), «законів, що регулюють розподіл продуктів землі» (Д. Рікардо), «законів руху капіталів» (К. Маркс). Однак наприкінці XIX ст., її почали вважати наукою, що аналізує «людську поведінку як взаємозв'язок між поставленими цілями й обмеженими засобами, що мають альтернативне застосування» (Л.Ч. Робінс).

Отже, **предметом економічної теорії** є вивчення, яким чином організувати виробництво, розподіл, обмін і споживання, щоб найповніше задовільнити необмежені потреби людей, використовуючи обмежені ресурси.

У свою чергу виробництво, розподіл, обмін і споживання є етапами процесу суспільного відтворення. Таким чином, відносини, що виникають на кожному із зазначених етапів і становлять предмет економічної теорії.

Функції економічної теорії:

- *теоретико-пізнавальна* – вивчає і пояснює процеси і явища економічного життя суспільства;
- *критична* – на основі пізнання законів, керуючих економічними процесами і явищами, випрацьовується механізм господарювання, його структура і елементи, що активно впливають на суб'єкти економіки і визначають їх доцільну поведінку;
- *методологічна* – дозволяє визначати економічну теорію, як основу для розвитку цілого ряду інших економічних дисциплін;
- *прогностична* – наукові прогнози розвитку економіки, виявлення перспектив суспільного розвитку;
- *освітньо-виховна* – дозволяє формувати у суспільстві економічну культуру, логіку, основні поняття про економіку;
- *практична* – рекомендації щодо вдосконалення дійсної економічної ситуації, розробка конкретних принципів і способів раціонального господарювання;
- *превентивна* – на основі минулих подій робити конструктивні висновки, щоб запобігти помилок в майбутньому;
- *ідеологічна* - реалізується за допомогою теоретичного обґрунтування і пояснення економічних процесів, критичного аналізу відповідних соціально-економічних проблем і шляхів їх розв'язання. Особливість цієї функції економічної теорії зводиться до підвищення соціальної, економічної і політичної активності різних верств і груп населення в умовах трансформації суспільства. (Як зазначав М. Блауг «можна припустити, що навіть у найчистішому вигляді економічна теорія містить наслідки для політики і в цьому розумінні пропонує той чи інший її варіант. Цей політичний елемент властивий економічній теорії навіть тоді, коли мислитель старанно зберігає олімпійську безсторонність: філософські і політичні уподобання вступають в дію на самому початку формування його бачення – доаналітичного вибору певних особливостей реальності для дослідження. Проблема не в тому, щоб заперечувати присутність політичної пропаганди, а в тому, щоб відділити

наукові ідеї від ідеології, в якій вони закладені, і піддати їх науковій перевірці на обґрунтованість»).

Економічна теорія володіє значним арсеналом способів і прийомів дослідження свого предмета, що й визначає зміст **методу** цієї науки.

Метод – система засобів, заходів, підходів та шляхів, за допомогою яких здійснюється пізнання категорій, законів та тенденцій господарського життя. Який предмет науки, такі і його методи дослідження: предмет породжує особливості методу, а метод виробляє інструментарій пізнання, за допомогою якого економісти-науковці проникають у сутність економічних явищ і процесів, формулюють поняття, відкривають нові закони, особливості розвитку суспільного виробництва, формуючи предмет економічної теорії.

Метод економічної теорії використовує досягнення багатьох наук (логіки, філософії, статистики, математики тощо) і виробляє засоби вивчення господарського життя.

Метод економічної теорії може мати суб'єктивний чи об'єктивний характер. Суб'єктивний підхід означає, що дослідник вивчає економічні явища, робить висновки та оцінює їх з позиції своїх інтересів та переконань. За допомогою такого методу, як правило, економіку досліджують однобічно, висновки та теорії перекирчуються. Застосування об'єктивного методу означає, що вчений використовує наукові засоби та підходи, всебічно, неупереджено досліджує економічні явища та процеси. Економісти повинні вивчати господарське життя за допомогою наукового інструментарію.

Економічна наука використовує як **загальнонаукові так і спеціальні методи пізнання**, серед яких виокремимо:

- *системний метод* - передбачає розгляд кожного економічного явища як системи. Цілісність є важливим елементом системного підходу, що потребує досліджувати окремі складові елементи будь-якого явища, вивчення внутрішніх зв'язків між цими елементами та підсистемами, виявлення загальної мети системи. Дослідник має встановити сутність, місце і роль кожного елемента системи, їх взаємозв'язки. Останні бувають: координаційними (визначають узгодженість і місце структурних елементів

системи); субординаційними (вказують на супірядний зв'язок елементів системи); генетичними (вказують на зв'язок елемента з історією розвитку системи). Кожному економічному явищу (товар, гроші, засоби виробництва, ринок та ін.) властиві свої внутрішні, істотні ознаки та системні, інтеграційні особливості, які є результатом взаємодії елементів цього системного явища;

- *аналіз* - метод наукового пізнання, оснований на поділі цілого на складові частини, елементи, що дає змогу проникнути у сутність цього явища;

- *синтез* - метод, який полягає в об'єднанні пізнаних внутрішніх взаємопов'язаних між собою елементів явища в єдине ціле;

- *емпіричний метод* – ґрунтується на фактах реальної дійсності і власному досвіді дослідника. Описова, або емпірична теорія збирає факти економічного життя і висуває відповідні гіпотези для їх пояснення;

- *індукції* – виведення економічних закономірностей і принципів із фактів реального життя на основі сходження від одиничного до загального, або від частини до цілого. Цей метод передбачає, що вивчення будь-якої проблеми починається з набуття фактів, які потім систематизують та аналізують таким чином, щоб можна було зробити узагальнення, тобто з початкових знань отримати висновок про загальне. Застосування індукції може призвести до неповного висновку, адже цей метод не може чітко обґрунтовувати загальне, бо виходить тільки з частини.

- *дедукції* – аналіз від загального до одиничного, або від цілого до його частини. Він дає можливість висунути гіпотезу, тобто науково обґрунтоване припущення про природу, структуру або закономірність розвитку явища, процесу;

- *наукової абстракції* – уявне виділення найбільш суттєвих сторін досліджуваного явища і ігнорування несуттєвих його ознак і сходження від абстрактного (теоретичного) до конкретного тощо. За допомогою цього методу обґрунтовують економічні категорії і закони, які мають конкретні вияви. Метод абстракції органічно пов'язаний з поняттям конкретного, тобто цілісного об'єкта в єдності його різних сторін, властивостей, рис. Процес пізнання з урахуванням єдності абстрактного і конкретного припускає рух

думки від конкретного до абстрактного і від абстрактного до конкретного, але вже вивченого;

- *метод поєднання логічного та історичного підходів* - передбачає необхідність пізнання економічних явищ з моменту їх виникнення, у процесі розвитку і зникнення, відкриття якісно нових форм виявлення. Логічне та історичне доповнюють один одного і дають змогу всебічно досліджувати економічні явища;

- *якісний і кількісний аналізи* - якісний підхід застосовується переважно при характеристиці сутності економічних категорій та законів. Наприклад, якісною стороною товару виступає його споживна вартість, а кількісною — вартість. Кількісний підхід дозволяє виявити речовий зміст, при цьому застосовуються засоби математики, статистики. Наприклад, при дослідженні категорії "робоча сила" виявляємо її якісну сторону — здатність до праці, а потім і кількісну — кількість самої робочої сили. Математичний і статистичний методи аналізу дають можливість проникнути у зміст економічних явищ тільки тоді, коли вони тісно пов'язані з якісним підходом;

- *економічне моделювання* — створення абстрактної теоретичної конструкції, формалізований опис економічного явища, структура якого визначається об'єктивними властивостями об'єкта і суб'єктивними цілями дослідження. Відомі величини, які дослідник вводить у модель у готовому вигляді, називають екзогенними; величини, що виникають у рамках моделі при вирішенні певного завдання, — ендогенними. Моделі відображають економічне життя, виступають механізмом умовного відтворення і слугують для перетворення його відповідно до цілей дослідження. В економічній теорії моделі використовують за допомогою графіків при вивченні мікро- і макроекономіки;

- *економічний експеримент* - це штучне відтворення економічного явища або процесу з метою вивчення їх у найсприятливіших умовах та подальшого практичного змінювання. Економічні експерименти дають змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових рекомендацій. Критерієм правильності

теоретичних висновків виступає практика, яка може визначити достовірність або помилковість обґрунтованих дослідником теоретичних понять.

2. Економічні закони та категорії.

Економічна теорія – наука, що вивчає фундаментальні закони і категорії економічного життя суспільства.

Економічні процеси не є випадковими, вони направляються внутрішніми, властивими саме їм законами. Економічні закони виражають внутрішні, типові, тривалі, необхідні (в т.ч. причинно-наслідкові) зв'язки й залежності, які характеризують головний магістральний напрям розвитку тієї чи іншої сфери економіки. Вони мають об'єктивний характер, тобто виражають реальний зв'язок економічних явищ і процесів, які відбуваються незалежно від волі і свідомості людей.

Економічний закон є вищим ступенем пізнання економічних явищ, який дозволяє повною мірою розкрити суть явища. Нижчим ступенем пізнання є категорія економічної теорії – теоретичне відображення реально існуючих виробничих відносин людей (ринок, товар, гроші тощо).

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто вони виражають реальний зв'язок економічних явищ і процесів, які відбуваються незалежно від волі й свідомості людей, тому не можуть бути створені або скасовані останніми. Але вони можуть проявлятися, реалізовуватися лише через господарську діяльність людей, через їхні економічні відносини між собою.

Закони економіки можна поділити на три групи:

1. Загальні економічні закони – діють у всіх без винятку економічних системах, є однаковими на всіх етапах розвитку суспільства (закон зростання продуктивності праці, закон зростаючих потреб) та відображають:

- загальну спрямованість поступального розвитку суспільного виробництва;

- об'єктивні основи зростання ефективності суспільного виробництва;
- розвиток організаційно-економічних відносин;
- діалектику взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин.

II. Специфічні економічні закони – діють лише в межах одного способу виробництва та виражають сутність історично визначених виробничих відносин, які виникають на основі тих чи інших форм власності на засоби виробництва, характерних для певного суспільного ладу (рабовласницького, феодального, капіталістичного, командного тощо, напр. закони товарного виробництва).

III. Особливі економічні закони – виражають такі особливості виробничих відносин, які властиві декільком способам виробництва та діють лише в їхніх межах та в певних їх сферах (закон попиту і пропозиції, закон грошового обігу, закон вартості тощо).

Категорії - найбільш загальні поняття тієї чи іншої галузі знання, філософії науки, що слугують для “скорочення” досвіду, знаходження предметних відношень, розчленування і синтезу дійсності. Це поняття, які відображають в узагальненому вигляді умови або сторони економічного життя суспільства (товар, гроші, вартість, прибуток, заробітна плата, витрати). Економічні категорії більш мінливі, ніж економічні закони, тобто з розвитком виробничих відносин, продуктивних сил відбувається процес трансформації кожної категорії та всього категоріального апарату економічної теорії.

3. Становлення та розвиток економічної теорії.

Критичне засвоєння досягнень попередників та поглиблене розуміння минулого економічної науки, джерел та закономірностей її зародження і розвитку сприяє більш досконалому усвідомленню сучасних проблем економічної теорії, новітніх тенденцій еволюції провідних шкіл та напрямків економічної думки.

Сучасні економічні знання відображають тривалий історичний шлях розвитку економічної науки, який ніколи не був прямолінійним рухом від незнання до знання, від помилок до істини. Формування тих чи інших економічних поглядів та ідей завжди було об'єктивно зумовлене розвитком суспільного виробництва, соціально-економічними умовами та потребами господарського життя, інтересами суспільства, його окремих груп тощо.

I етап еволюції економічної думки.

Охоплює економічні ідеї мислителів стародавнього світу та середньовіччя. Якісними особливостями економічної думки стародавнього світу була її невіддільність від тогочасних політико-правових та релігійних уявлень, ідеалізація рабовласницької держави та захист переважно натурального господарства, морально-етичне засудження великої торгівлі та лихварства як чинників дестабілізації існуючого суспільного устрою.

Економічна думка Стародавнього Сходу відобразила специфіку розвитку азіатських суспільств, пов'язану з провідною роллю та масштабними функціями держави, її активною участю у регламентації господарського життя, існуванням общинного землеволодіння тощо.

У пам'ятках Стародавнього Єгипту, Месопотамії, Індії та Китаю засвідчено перші спроби осмислення господарської практики, проблем обміну, організації та управління державним господарством («Повчання гераклеопольського царя своєму синові Мерікара» (XXII ст. до н.е.), «Артхашастра» (IV-III ст. до н.е.), «Лунь юй», Гуань-цзи (IV ст. до н.е.) та ін.), а також прагнення регламентувати майнові відносини та господарську діяльність населення (закони Ешнунни (XX ст. до н.е.), закони Хаммурапі (XVIII ст. до н.е.), закони Ману (II ст. до н.е.) тщо).

Економічна думка античного світу знайшла відображення у законодавчих документах, літературних творах та наукових працях видатних філософів, істориків, політичних діячів Стародавнього Риму та Стародавньої Греції. Історичні пам'ятки цих країн засвідчують перші спроби аналізу проблем поділу, праці, обміну, грошей, властивостей товару, а також проектів ідеального господарського устрою (праці старогрецьких мислителів

Ксенофонта (430-354 рр. до н.е.), Платона (428-374 рр. до н.е.), Аристотеля (384-322 рр. до н.е.)), проблем земельної власності, організації та ведення великого рабовласницького господарства, взаємовідносин рабів та рабовласників тощо (праці староримських мислителів Катона Старшого (234-149 рр. до н.е.), Варрона (116-27 рр. до н.е.), Колумелли (I ст. н.е.) та ін.).

В епоху стародавнього світу і середньовіччя економічна думка ще не виокремилась в самостійну галузь людського знання. Водночас історичні пам'ятки цього періоду містять зародки економічних знань та ідей, які набули розвитку у наступні періоди еволюції економічної думки.

Економічну політику та основні тенденції розвитку економічної думки багатьох європейських країн у період з XV по XVIII ст. відобразив меркантилізм як провідна доктрина епохи первісного нагромадження капіталу та бурхливого розвитку міжнародної торгівлі. Відобразивши інтереси розвитку національного торговельного капіталу, меркантилізм завершив донауковий етап розвитку економічної думки і започаткував економічні погляди та ідеї, засновані на емпіричному дослідженні економічних явищ і процесів.

У творах представників раннього (В. Стаффорд (1554-1612 рр.), Г. Скаруффі (1519-1584 рр.), та ін.) і пізнього (Т. Мен (1571-1641 рр.), А. де Монкретьєн (1575-1621 рр.) та ін.) меркантилізму набули обґрунтування теорії грошового та торговельного балансу, адміністративні та економічні методи державного регулювання економіки, насамперед зовнішньої торгівлі тощо.

II етап еволюції економічної думки.

Розвиток економічного знання європейських країн у кінці XVII – початку XVIII ст. ознаменувався виникненням класичної політичної економії як першої наукової школи в історії економічної думки, характерними ознаками якої стало започаткування нових методів дослідження, розробка категоріального апарату економічної науки та обґрунтування ідеології ринкового лібералізму. У творах В. Петті (1623 – 1687 рр.), П. Буагільбера (1646 – 1714 рр.), Ф. Кене (1696 – 1774 рр.), які започаткували класичну політичну економію та А. Тюрго – представників фізіократизму, знайшли

відображення трудова теорія вартості, учення про природний порядок в економіці, аналіз відтворення суспільного продукту тощо.

Визначальну роль у формуванні ідейно-теоретичних та методологічних основ класичної політичної економії зіграв видатний англійський економіст А. Сміт (1723 – 1790 рр.), який розвинув накопичені на той час економічні знання і узагальнив їх у чітку наукову систему. Заслугою вченого стало обґрунтування ідей економічного лібералізму, дослідження природи та чинників зростання суспільного багатства, проблем вартості, формування та розподілу доходів тощо.

Розвиток економічної науки в XIX ст. охарактеризувався подальшою еволюцією ідей класичної політичної економії у працях послідовників А. Сміта в Англії (Д. Рікардо (1772 – 1823 рр.), Т. Мальтуса (1766 – 1834 рр.), В. Сеніора (1790 – 1864 рр.), Дж. С. Мілля (1806 – 1873 рр.) та ін.); Франції (Ж. Б. Сея (1767 – 1832 рр.), Ф. Бастіа (1801 – 1850 рр.)); Америці (Г.Ч. Кері (1793 – 1879 рр.)) та інших. Водночас були започатковані критичний напрям у політичній економії (С. Сісмонді (1773-1842 рр.), П. Ж. Прудон (1809 – 1865 рр.)) та альтернативні класичній політичній економії напрями політичної думки: марксизм та історична школа.

Протиставивши космополітичній класичній економічній теорії учення про національну економію, представники старої (В. Рошер, (1817 – 1894 рр.), Б. Гільдебранд (1812 – 1878 рр.), К. Кніс (1821 – 1898 рр.)) та молоді (Г. Шмоллер (1838 – 1917 рр.), Л. Бретано (1844 – 1931 рр.), К. Бюхер (1877 – 1930 рр.), В. Зомбарт (1863 – 1941 рр.), М. Вебер (1864 – 1920 рр.)) історичної школи збагатили інструментарій економічних досліджень, сприяли усвідомленню необхідності міждисциплінарного підходу та виявлення специфічних особливостей інституціональної структури реальних економічних систем, порушили питання про необхідність державного регулювання та поступового реформування капіталізму на шляху його еволюційного розвитку.

Економічна теорія К. Маркса (1818 – 1883 рр.) як закономірний етап розвитку економічної науки, зумовлений відповідними соціальними інтересами та вимогами часу, сприяла розвитку трудової теорії вартості,

природи циклічності та криз надвиробництва, подальшому аналізу проблем суспільного відтворення, джерел економічного зростання та виявленню ролі додаткової вартості як визначального чинника і основи відтворення капіталізму. Водночас вона вирізнялась ідеологічним, класовим підходом до аналізу економічних проблем, абсолютизацією суперечностей ринкової економіки епохи вільної конкуренції, недооцінкою здатності капіталістичного суспільства до реформування та саморозвитку.

Нові реалії ринкової економіки, пов'язані з еволюційними змінами капіталізму, сприяли появі соціал-демократичних концепцій, позбавлених радикалізму марксистського вчення та спрямованих на обґрунтування необхідності перебудови капіталістичного устрою на засадах його поступового реформування.

Важливим етапом розвитку економічної науки в останній третині XIX ст. стало відкриття маржинального аналізу та започаткування неокласичної теорії як однієї з магістральних течій сучасної економічної думки (Л. Вальрас (1834 – 1923 рр.), А. Маршалл (1842 – 1924 рр.), Дж.Б. Кларк (1847 – 1938 рр.), В. Парето (1848 -1923 рр.) та інші).

Провідними напрямками розвитку економічної теорії XX ст. стали інституціоналізм, неокласика та кейнсiанство.

Новаторські ідеї видатного англійського економіста, державного та політичного діяча Дж. М. Кейнса (1883 – 1946 рр.) започаткували появу у 30-ті роки XX ст. макроекономічного аналізу та теорії державного регулювання ринкової економіки.

Подальша еволюція кейнсiанства була пов'язана з розвитком у 50 - 60-ті рр. неокейнсiанської теорії та започаткуванням у 80 – 90 рр. посткейнсiанства і нового кейнсiанства.

Теоретичною альтернативою неокласики став інституціональний напрям економічної думки, започаткований у першій третині XX ст. американськими дослідниками Т. Вебленом (1875 – 1929 рр.), Дж. Коммонсом (1862 – 1945 рр.) та В. Мітчеллом (1874 – 1948 рр.). Звернувшись до позаекономічного тлумачення суті і рушійних сил економічного розвитку

представники нової течії збагатили методологію та розширили предметну сферу економічної теорії. Еволюція інституціонального напрямку у XX ст. пов'язана з розвитком неоінституціональної теорії і нової інституціональної теорії.

Характерною особливістю сучасної економічної науки є плюралізм, багатоманітність економічних теорій та ідей, гіпотез, концепцій, методів дослідження і способів опису економічної реальності, їх взаємодоповнююче конкурентне співіснування та розвиток.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що є об'єктом економічної теорії?
2. Що є предметом економічної теорії?
3. Які функції економічної теорії?
4. Які методи використовує наука економічна теорія?
5. Які є закони економічної теорії?
6. Які етапи розвитку пройшла економічна наука?

ТЕМА 2. ПРОЦЕС СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО РЕЗУЛЬТАТ

План

1. Процес суспільного виробництва та його етапи;
2. Поняття факторів виробництва.

1. Процес суспільного виробництва та його етапи.

Суспільне виробництво – це свідомо доцільна діяльність людини, що спрямована на задоволення потреб. Результатом виробництва є блага або, інакше, продукт. Таким чином, виробництво опосередковує зв'язок між природою та суспільством, пристосовуючи багатства природи до потреб людей.

Процес виробництва, що повторюється, відновлюється, називають *відтворенням*.

Передумовою суспільного виробництва є наявність потреб. Потреби, для задоволення яких є необхідним продукт, який є результатом виробництва, називається економічними – внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності.

З одного боку, потреби являють внутрішній мотив, що спонукає економічних суб'єктів до діяльності, стає передумовою виробництва, з іншого боку – виробництво, створюючи конкретні види матеріальних і духовних благ, породжує і розвиває конкретні потреби в тих чи інших благах, оскільки нові продукти та послуги здатні краще задовольняти ті чи інші потреби та збуджувати подальший розвиток потреб.

У спрощеному вигляді процес суспільного **відтворення** включає:

- **безпосереднє виробництво** – процес створення суспільного продукту (предмети споживання та засоби виробництва);
- **розподіл** – в результаті якого кожен учасник виробництва отримує свою частку у виробленому продукті;
- **обмін** – у процесі якого отримана при розподілі частка обмінюється на необхідний для задоволення потреб продукт;
- **споживання** – вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання й тим самим дається поштовх до нового виробничого циклу.

У економічні науки існує декілька концептуальних підходів до дослідження процесу суспільного відтворення: марксистський, неокласичний та кейнсіанський. Кожен з підходів дає своє пояснення чинників та механізмів економічного відтворення: марксистська концепція обґрунтовує необхідність переважного розвитку виробництва засобів виробництва; неокласична – розвитку ринкових відносин попиту і пропозиції, конкуренції та ціноутворення; кейнсіанська – формування сфери виробництва товарів та послуг для безпосереднього споживання.

Суспільне відтворення спрямоване на задоволення потреб, тому виробництво тісно пов'язане саме із споживанням, яке буває двох видів: виробниче і особисте (див рис. 2.1.).

Виробниче споживання – це використання засобів виробництва і робочої сили працівника для виготовлення суспільно необхідного продукту. Отже, цей вид споживання фактично означає виробництво.

З ним пов'язане й **особисте споживання**, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили у наслідок задоволення потреб членів суспільства в матеріальних і духовних благах.

Перед тим, як бути спожитим, суспільний продукт передусім має бути розподіленим. **Розрізняють такі види розподілу:**

- розподіл засобів виробництва;
- розподіл трудових ресурсів;

- розподіл предметів споживання.

Рисунок 2.1.



У процесі розподілу встановлюється частка кожного в одержанні суспільного продукту. Але щоб отримати саме те, що необхідно для задоволення конкретних потреб суспільства, кожного виробничого суб'єкта і окремої людини, продукт має пройти *стадію обміну*.

Обмін виступає в трьох видах:

- обмін діяльністю і здібностями;
- обмін засобами виробництва;
- обмін предметами споживання.

За характером економічної діяльності учасників суспільного виробництва *виділяють три основних блоки* його галузей:

- *основне виробництво* – галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Зростання суспільного продукту визначається саме цими галузями, їх технічним рівнем (промисловість, с/г тощо);

- *виробнича інфраструктура* – комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують його ефективну діяльність (транспорт для промисловості, кредитно-фінансова інфраструктура тощо);
- *соціальна інфраструктура* – забезпечує розвиток людини, забезпечує її нематеріальними благами, необхідними для забезпечення охорони здоров'я, освіти, культурних потреб тощо.

В залежності від призначення благ суспільне виробництво поділяється на **матеріальне і нематеріальне** (див рис. 2.2.).

Рисунок 2.2.



В залежності від динаміки процесу суспільного відтворення виокремлюють три його типи: просте, розширене та звужене (табл. 2.1.)

У свою чергу виокремлюють **два типи розширеного відтворення**:

- *екстенсивний тип* – передбачає збільшення обсягів виробництва за рахунок зростання обсягу задіяних факторів виробництва;
- *інтенсивний тип* – збільшення обсягів виробництва відбувається за рахунок зростання продуктивності праці, раціональнішого використання факторів виробництва на основі НТП.

Таблиця 2.1.

Типи суспільного відтворення

Тип відтворення	Сутність
<i>Просте</i>	відновлення виробництва у незмінних масштабах щодо кількості та якості виготовленого продукту. Фактори виробництва при цьому залишаються незмінними у кожному наступному циклі виробництва, а весь додатковий продукт повністю використовується на особисте споживання.
<i>Розширене</i>	відновлення виробництва у кожному наступному циклі у зростаючому масштабі щодо кількості та якості виготовленого продукту. Для розширеного відтворення у кожному наступному циклі потрібні додаткові ресурси. Основним джерелом їх розширення є додатковий продукт, який не може бути повністю використаний на особисте споживання. Кількісні та якісні зміни факторів виробництва досягаються також за рахунок використання досягнень НТП.
<i>Звужене</i>	характеризується зменшенням величини суспільного продукту.

Важливим питанням суспільного відтворення є *дотримання пропорцій*:

- між виробництвом і споживанням;
- між підрозділами національного виробництва;
- між витратами на виробництво та доходами від реалізації продукту виробництва;
- між відшкодуванням спожитого капіталу та нагромадженням;
- між споживанням і заощадженням;
- між споживанням та інвестиціями тощо.

2. Поняття факторів виробництва

Для організації виробничого процесу необхідним є залучення **факторів виробництва** – ресурсів, необхідних для виробництва товарів або послуг.

За відмінністю функціональних характеристик класичними факторами виробництва є:

Праця – наявне працездатне населення з необхідною професійною підготовкою і знаннями, яких потребує виробництво, тобто люди з їхньою здатністю виробляти товари і послуги.

Капітал – у даному контексті засоби виробництва, які задіяні у виробничому процесі, включають в себе предмети праці та засоби праці. Де предмети праці – ті предмети, на які спрямована праця людини. У свою чергу засоби праці – це річ або комплекс речей, які людина ставить між собою і природою та за допомогою яких вона діє на предмети праці. Це все те, що виступає посередником між людиною, природними ресурсами, проміжними товарами та споживчими товарами.

Земля – розглядається як продуктивна сила, що включає наявні природні ресурси.

Підприємницькі здібності – це здатність людини до організації продуктивної діяльності.

З позицій факторного підходу, фактором виробництва вважається лише та частина виробничих ресурсів, яка бере участь у даному циклі виробництва і в певний проміжок часу.

З точки зору матеріальних носіїв виробництво постає як єдність особистого (людського) та речового факторів. Функція працівника як особистого фактора виробництва полягає у використанні в процесі праці своєї робочої сили – сукупності фізичних та духовних здібностей до праці, для зміни предметів праці за допомогою засобів праці з метою створення продукту, необхідного для задоволення потреб. Отже, праця є процесом споживання робочої сили. Кількісно праця вимірюється робочим часом, а якісно визначається у показниках продуктивності, інтенсивності та складності.

Продуктивність праці – це міра ефективності та напруженості праці, вимірюється кількістю продукції, виробленої в одиницю часу. Трудомісткість продукції є зворотною величиною, що відображає витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції.

Інтенсивність праці – це напруженість праці, витрати праці за одиницю часу.

Складність праці – пов’язана із потребою у певній підготовці працівника до праці.

Сукупність особистого (людського) та речового факторів виробництва становлять **продуктивні сили**.

За критерієм розмежування зв’язків «природа» - «виробництво» - «суспільство» виробничі відносини включають: *організаційно-економічні (техніко-економічні) відносини*, що відображають процеси організації взаємодії людини з природою, та *соціально-економічні відносини*, що виникають внаслідок взаємодії людини з суспільством.

Організаційно-економічні (техніко-економічні) відносини пов’язані з необхідністю організації людської діяльності у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту. Цільове призначення цих відносин полягає у раціональній комбінації й ефективному використанні факторів виробництва, максимізації результатів праці. Вони охоплюють відносини з приводу організації та поділу праці.

Суспільний поділ праці – це відокремлення та стійке закріплення різних видів діяльності за окремими виробниками та/або групами виробників з наступним узгодженням їх суспільних дій.

Протягом історії людства освоєння природи, розвиток продуктивних сил супроводжуються відповідним прогресом у поділі праці.

Поділ праці виник у первіснообщинному суспільстві, коли різні за статтю і віком люди займалися різними видами праці. То був найпростіший поділ, пов’язаний з природними відмінностями людей. Проте й він спричинив до підвищення продуктивності праці. З часом поділ праці поглибився, виділилися пастуші племена, відбувся перший великий суспільний поділ праці — відокремлення скотарства від землеробства. Це було базою для наступного зростання продуктивності праці, становлення регулярного обміну, що в подальшому сприяло появі приватної власності.

Другим великим суспільним поділом праці стало відокремлення ремесла від землеробства, виникнення пропорційності і протилежності між містом і селом. У цю ж історичну епоху відбувається відокремлення розумової праці

від фізичної, виникає протилежність між ними. Ремісниче виробництво сприяло розвитку товарного обміну, торгівлі. Третім великим поділом праці було відокремлення торгівлі від виробництва.

Розрізняють наступні поділи праці:

- загальний – між різними сферами виробництва в цілому;
- частковий – між різними галузями виробництва й у середини галузі;
- одиничний – між виробничими підрозділами, окремими працівниками.

Організаційно-економічні (техніко-економічні) відносини визначаються рівнем розвитку рівнем розвитку техніки та технологій та формують матеріальний зміст суспільного виробництва, створюють ***технологічний спосіб виробництва*** – історично визначений спосіб техніко-економічного поєднання факторів виробництва.

Технологічний спосіб виробництва характеризує якісний стан продуктивних сил у їх цілісності, визначається рівнем розвитку людської цивілізації. Перехід від одного до іншого способу виробництва визначається зміною засобів праці, удосконаленням практичного використання науки, техніки, технології, відповідним розвитком здібностей людини.

Процес удосконалення засобів, технології та організації виробництва на основі досягнень науки називають науково-технічним прогресом (НТП). У своєму русі він поєднує еволюційну форму – характеризується тривалим періодом поступового поліпшення складових суспільного виробництва, та революційну форму – передбачає використання якісно нових принципів, радикально нових засобів і технологій виробництва, способів організації виробництва (див. табл. 2.2.).

Соціально-економічні відносини – виникають з приводу привласнення умов та результатів виробництва. Їх основу складають відносини власності, що обумовлюють характер і зміст виробничих відносин, спрямованість і тип суспільного виробництва. Якщо організаційно-економічні відносини є загальними елементами економіки, разом із продуктивними силами створюють елементи загальнолюдської економічної культури, що передається в спадщину наступним поколінням, то соціально-економічні відносини є

специфічними, мають історично минулий характер та змінюються при переході від однієї форми власності до іншої.

Таблиця 2.2.

Революційні етапи технологічного способу виробництва

Революції	Сутність
<i>Неолітична (аграрна) революція</i>	Історичний період переходу в епоху неоліту від привласнювального до відтворювального типу господарства, виникнення тваринництва, землеробства. Цей процес сприяв також народженню ремесел та торгівлі.
<i>Промислова (індустріальна) революція</i>	Перехід від ручного, ремісничо-мануфактурного й доморобного до великого машинного фабрично-заводського виробництва, який розпочався в Англії в другій половині XVIII ст. й упродовж XIX ст. поширився на інші країни Європи, США, Японію. Важливою складовою промислової революції було впровадження у виробництво та транспорт робочих машині механізмів, які замінили ручну працю людей; створення самостійної машинобудівної галузі.
<i>Друга промислова (технологічна) революція</i>	Фаза промислової революції, відома також, як Технологічна революція. У ході другої промислової революції відбувся перехід від вугілля як головного енергоносія до використання нафти, винахід електрики, електродвигуна, телефона, поширення нових форм виробництва: конвеєр, розвиток хімічної промисловості, металургії.
<i>Третя промислова (цифрова) революція</i>	Повсюдний перехід від аналогових технологій до цифрових, що почався в 1980-х і триває в перші десятиліття XXI століття; корінні зміни, пов'язані з широким розповсюдженням інформаційно-комунікаційних технологій, який розпочався у другій половині XX століття, і стали передумовами інформаційної революції, яка, в свою чергу, визначила процеси глобалізації і виникнення постіндустріальної економіки. Основні рушійні сили — широке поширення обчислювальної техніки, перш за все — персональних комп'ютерів, всеосяжне проникнення Інтернету, масове застосування персональних портативних комунікаційних пристроїв.
<i>Четверта промислова революція (Industry 4.0)</i>	Поняття, що означає розвиток і злиття автоматизованого виробництва, обміну даних і виробничих технологій в єдину саморегульовану систему, з якнайменшим або взагалі відсутнім втручанням людини у виробничий процес. Термін визначається як збірне поняття для технологій і концепцій організації ланцюжка створення доданої вартості із використанням кіберфізичних систем, Інтернету речей, Інтернету послуг, Розумних заводів.

Результатом суспільного виробництва є **суспільний продукт**. До його складу входять різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва. Він являє собою всю суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок

часу (як правило, за рік). У практиці господарювання суспільний продукт розраховується по-різному, і тому в реальному житті ми маємо справу з різними його формами залежно від того, які елементи включають до його складу.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що являє собою суспільне виробництво та які його етапи?
2. Чим є виробниче та особисте споживання?
3. Яка структура суспільного виробництва?
4. Які є типи суспільного відтворення?
5. Які є фактори. Виробництва?
6. Що таке суспільний поділ праці та його види?
7. Охарактеризуйте революційні етапи технологічного способу виробництва.

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА ЇЇ СТРУКТУРА

План

1. Сутність та класифікація економічних систем;
2. Структура економічної системи;
3. Національні моделі економічних систем.

1. Сутність та класифікація економічних систем.

Система – це сукупність взаємодіючих підсистем, елементів та зв'язків між ними, внаслідок чого виникають закони її розвитку та функціонування, що надають їй цілісності, організованості та спільної мети.

Економічна система — сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл, споживання товарів і послуг та регулювання економічної діяльності.

Економічна система має *складну структуру*, яка утворюється в процесі взаємодії окремих елементів, та може бути охарактеризована за різними критеріями.

Так, за *основними функціональними компонентами* вона включає:

- продуктивні сили;
- економічні відносини;
- господарський механізм.

За *рівнями економічних процесів*:

- мікрорівень;
- макрорівень;
- міжнародний рівень.

За *сферами відтворення*:

- виробництво;
- розподіл;
- обмін;

- споживання.

Виділяють наступні підходи до **класифікації економічних систем**:

I. Формаційний – ґрунтується на теорії переходу від нижчих до вищих форм суспільно-економічних формацій:

- первіснообщинна;
- рабовласницька;
- феодальна;
- капіталістична;
- комуністична (соціалізм).

II. Цивілізаційний – коли еволюція економічних і суспільних систем розглядається у ширших межах – від цивілізації до цивілізації:

- *доіндустріальна* - заснована на натуральному господарстві й ручній праці, тут відсутнє масове виробництво і домінує сільське господарство;
- *індустріальна* - формується в ситуації домінування сфер важкої промисловості і машинобудування в економіці країни;
- *постіндустріальна* - Її характерними рисами виступають: інтенсивний тип відтворення, високий рівень наукоємності виробництва, ресурсозберігаючий тип технічного прогресу, збільшення питомої ваги сфери нематеріального виробництва, збільшення ролі висококваліфікованої праці, перш за все ролі науковців, зростання величини інвестицій в людський капітал, збільшення ролі соціального фактора в розвитку економіки.

III. В залежності від форм власності та за механізмом регулювання економіки:

- *командно-адміністративна система* – спосіб організації суспільних відносин, для якого характерні: суворий централізм господарського життя на базі державної власності; використання позаекономічних, ідеологічних методів управління; панування партійно-державної бюрократії за відсутності реальної свободи і справжньої демократії.
- *ринкова система або система вільного, або чистого ринку* – це така економічна система, в якій держава здійснює найменше регулювання

економічних процесів, а вільна конкуренція та ринкове саморегулювання досягають найбільшого розповсюдження.

- *змішана економіка* – це така економічна система, в якій регулювання економічних процесів здійснюється як ринком, так і державою, без переважання одного з них.

- *перехідна економіка* – це особливий стан економічної системи на етапі її становлення (еволюції до зрілого врівноваженого стану) і реформування (еволюції до нової економічної системи, до нового врівноваженого стану).

IV. За взаємодією із зовнішнім середовищем:

- *відкрита система* - це система організації господарського життя, яка забезпечує максимально ефективно залучення національної економіки через відповідні організаційно-правові та фінансово-кредитні механізми у світові структури і взаємодію зі світовим співтовариством через вільний обмін товарами, капіталами, людьми, знаннями, технологіями на основі високого рівня міжнародного поділу праці та усупільнення виробництва, глобалізації продуктивних сил для національного та світового економічного прогресу.

- *закрита економіка (автаркія)* – система замкнутого відтворення спільноти, яка характеризується мінімальною залежністю від зовнішнього середовища.

2. Структура економічної системи.

Структура – це сукупність складових елементів предметів і явищ, кожен з яких має відмінну роль, але пов'язаних між собою стійкими зв'язками, що забезпечують їх єдність, взаємодію і взаємозв'язок задля досягнення спільних цілей, а також незмінність її основних властивостей під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого. Наявність структури – це невід'ємний атрибут всіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності.

Таким чином, під «*структурою економічної системи*» розумітимемо – сукупність складових елементів економіки, кожен з яких має відмінну роль, але пов'язаних між собою стійкими зв'язками, що забезпечують їх єдність, взаємодію, взаємозв'язок при здійсненні процесу суспільного відтворення, а також незмінність її основних властивостей під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Отже, на рівні національного господарства поняття «структура» представляє собою взаєморозміщення, взаємозв'язки, взаємозалежності між окремими частинами економіки, її секторами, галузями тощо. Оскільки економіка представляє собою складну та багатогранну систему, то її можна досліджувати через сукупність структур, що взаємодіють через систему багаторівневих та складних відносин, до яких можна віднести: інституціональну, управлінську, галузеву, секторальну відтворювальну, територіальну, регіональну, виробничо-технологічну та інші структури національної економіки (див. табл. 3.1.).

Структура національного господарства формується під впливом еволюційного розвитку системи національної економіки та характеризується розміщенням її елементів, складових, яким притаманні особливі властивості.

Таблиця 3.1.

Елементи структури економічної системи

Елемент структури	Сутність
<i>Відтворювальна структура</i>	Співвідношення елементів процесу суспільного відтворення (виробництво, розподіл, обмін, споживання).
<i>Галузева структура</i>	Співставними елементами є галузі, міжгалузеві комплекси, підгалузі, виробництва.
<i>Територіальна структура</i>	Відображає розміщення виробництва в окремих територіальних одиницях.
<i>Соціальна структура</i>	Відображає співвідношення між групами населення за рівнем доходів (наявність середнього класу, рівень бідності), рівнем освіти тощо.
<i>Зовнішньоекономічна структура</i>	Відображає пропорцію між експортом та імпортом товарів (наявністю чистого експорту), послуг, капіталів тощо.
<i>Секторальна структура (за продуктом, що виробляється)</i>	Відображає співвідношення між різними секторами національної економіки, з точки зору продукту які вони виробляють (аграрний, індустріальний, постіндустріальний сектори тощо).

<i>Секторальна структура (за предметною сферою діяльності)</i>	Включає в себе п'ять основних секторів економіки: нефінансові корпорації, фінансові корпорації, сектор загального державного управління, сектор домашніх господарств управління та сектор некомерційних організацій.
<i>Легальна структура</i>	Відображає співвідношення між легальною та тіньовою економікою.
<i>Структура власності</i>	Залежно від сформованих відносин власності в структурі національної економіки виділяють такі сектори за формою власності, що визначає і організаційно-правові форми господарських одиниць: приватний, державний, комунальний. /Бодров/
<i>Структура конкуренції</i>	Характеризує наявну у тій чи іншій країні модель ринку, щодо існуючого конкурентного середовища (модель досконалої чи недосконалої конкуренції)
<i>Структура виробничих фондів</i>	Відображає групи виробничих фондів, що мають місце в економіці країни, їх склад, застарілість тощо.
<i>Структура розподілу національного доходу</i>	Характеризує пропорції розподілу ВВП при здійсненні первинного та вторинного розподілів.
<i>Структура споживання, заощадження та інвестицій</i>	Важливі макроекономічні пропорції, що характеризують можливість та масштаби розширеного відтворення економіки.
<i>Технологічна структура</i>	Визначається технологічними укладами у структурі національної економіки.
<i>Функціональна структура</i>	Характеризує динамічну взаємодію та залежність окремих сегментних ринків (ресурсного, продуктового, фінансового, фондового тощо) та їх елементів (попит та пропозиція, доходи і видатки тощо).
<i>Інституціональна структура</i>	Сукупність певним чином упорядкованих різнорівневих інститутів, що складають формальні «правила гри» або «норми», що визначають рамкові умови функціонування і розвитку економічних суб'єктів.
<i>Структура зайнятості</i>	Характеризує частку зайнятого та безробітного населення, а також структуру безробіття в залежності причин його виникнення.

Таким чином, говорячи, що економіка це відносини, що складаються в процесі суспільного відтворення, то, відповідно, елементами структури економіки є як безпосередньо елементи (етапи) процесу суспільного відтворення, так і елементи кожного з його етапів.

Виходячи із вищезазначеного, доцільним є виокремлення наступних **елементів структури національної економіки:**

- інституціональна структура
- відтворювальна структура;
- секторальна структура;
- технологічна структура;

- галузева структура;
- територіальна структура;
- зовнішньоекономічна;
- соціальна структура;
- функціональна структура.

Інституціональна структура - базові політичні, соціальні та юридичні правила утворюють основу виробництва, обміну, розподілу і споживання благ в їх єдності з цінностями, базовими ідеологічними, політичними і правовими компонентами соціального устрою суспільства. Інституціональне середовище визначає характер відносин і зв'язків між економічними суб'єктами. Складовими елементами інституціональної структури є сукупність інститутів і норм, пов'язаних з економічними організаціями і типами економічної поведінки, а також регулюючих відносин між елементами національної економіки (домашніми господарствами, підприємствами, державними та економіко-політичними одиницями).

Таким чином, інституціональна структура є важливим складовим елементом структури національної економіки, який, у свою чергу, також має складну структуру. Саме тому, розглянувши у складові елементи структури національної економіки, деякі з них доцільно розглядати саме як структурні елементи інституціональної структури національної економіки, а саме: легальну структуру, структуру власності та структуру конкуренції тощо.

Під **легальною структурою** розуміється частка «тіньової» економіки у структурі національної економіки, де під «тіньовою» економікою розуміється господарська діяльність, яка функціонує поза державним контролем та регулюванням, відповідно не відображаючись у офіційній статистиці. Учасники «тіньової» не здійснюють податкових платежів у повній мірі, тому не перерозподіляють власні доходи до бюджетів та фондів, у чому і проявляється основний негатив цього явища.

Наступною важливою складовою інституціональної структури економіки є **структура конкуренції**. Саме конкуренція в умовах капіталістичного устрою

стала основним важелем ринкового регулювання процесу суспільного відтворення.

За структурою конкурентного середовища виділяють ринки з досконалою конкуренцією (наявність великої кількості як продавців, так і покупців, жоден з яких не має відчутного впливу на загальну ринкову ситуацію), ринки з монополістичною конкуренцією (наявність на ринку виробників, які пропонують схожу продукцію, чим отримують певну монопольну владу над своєю продукцією), олігополістичною конкуренцією (наявність на ринку малої кількості виробників, що дозволяє їм погоджувати між собою рівень цін, розподіл ринку тощо) та ринок чистої монополії (наявність на ринку одного господарюючого суб'єкта).

Структура власності – система виробничих відносин між людьми (класами, соціальними верствами, групами, окремими індивідами тощо) з приводу привласнення об'єктів власності (землі, засобів виробництва, предметів споживання, послуг, робочої сили, інтелектуальної власності тощо) в усіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні).

Щодо **відтворювальної структури**, то у структурній характеристиці економіки особлива роль належить пропорціям відтворення. Ці пропорції відображають можливості економічного зростання виробництва та його ефективності. Відтворювальні пропорції характеризують співвідношення: між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, між заміщенням використаних засобів виробництва та новоствореною вартістю, між споживанням, відтворенням (амортизація) та нагромадженням, між виробничими галузями та інфраструктурою.

Таким чином, до елементів відтворювальної структури варто віднести *структуру виробничих фондів, структуру розподілу національного доходу, структуру споживання, заощадження та інвестицій тощо*. Таким чином основними пропорціями, що характеризують відтворювальну структуру економіки є співвідношення між:

- споживанням, відтворенням (амортизацією) та нагромадженням;

- проміжним споживанням і доданою вартістю; рівнем оплати праці та валовим прибутком, змішаним доходом;
- виробництвом засобів виробництва та предметів споживання (у тому числі важливою є структура основних засобів щодо їх морального та фізичного зношення та джерел інвестицій в їх оновлення);
- галузями матеріального виробництва та інфраструктурою тощо.

Галузева структура виражає пропорції розвитку окремих галузей, підгалузей, видів діяльності, сфер національної економіки. Так, відповідно зі специфікою виробництва, а також розподілу та перерозподілу виробничих благ виділяються виробнича та невиробнича сфери. До виробничої сфери національної економіки належать усі галузі, виробництва, що виробляють матеріальний продукт, а до невиробничої сфери – усі галузі, що надають невиробничі послуги.

Територіальна структура господарства країни характеризує розміщення, просторове поєднання і взаємодію усіх видів господарської діяльності, що розвинулися на основі природних та мінерально-сировинних ресурсів, системи поселень, виробничої та соціальної інфраструктури. Територіальна структура – це економічний каркас країни, територіальні обриси розподілу продуктивних сил. Вона є результатом і водночас важливим чинником соціально-економічного розвитку країни та її регіонів.

Секторальну структуру економіки здійснили К. Кларк та А. Фішер, запропонувавши трисекторну модель економіки, яка поділяла економічну структуру за сферами діяльності її суб'єктів. Вони поділили економіку на такі сектори, як: первинний – сільське, лісове, рибне та видобувне господарство; вторинний – промисловість (включає промислове виробництво і будівництво) та третинний, що включає сферу послуг, освіти та туризм. За співвідношеннями між зазначеними секторами можна охарактеризувати стадію розвитку економічної системи.

Д. Белл, розвиваючи наробок К. Кларка, виводить існування четвертинного та п'ятеричного секторів, звужуючи структуру третинного сектора до комунального господарства, транспорту тощо. У свою чергу до

четвертинного сектору відносяться галузі економіки, пов'язані з послугами для бізнесу, такі як фінансові, юридичні, інформаційні, страхові тощо. До п'ятинного ж сектору відносяться галузі, що надають послуги, які потребують високого рівня кваліфікації, такі як освіта, наукові дослідження тощо.

Також існує **секторальна класифікація економіки** за предметною сферою діяльності. Зазначена класифікація використовується для статистичного обстеження в системі національних рахунків, та включає в себе п'ять основних секторів економіки: нефінансові корпорації, фінансові корпорації, сектор загального державного управління, сектор домашніх господарств та сектор некомерційних організацій.

Технологічна структура характеризується часткою продукції в національній економіці, що відноситься до того чи іншого технологічного укладу. Технологічний уклад включає макрокомплекс лідируючих галузей та виробництв, що належать до однієї за типом технологічної відтворювальної цілісної сукупності, у якій вони пов'язані однотипними зв'язками через певний набір поширених ключових технологій, що набувають ознак базових (ядро укладу) (див. табл. 3.2.).

Таблиця 3.2.

Технологічні уклади

Уклад	Характеристика	Ключовий фактор	Ядро укладу	Країни-лідери
I	1770 – початок розвитку технології; з 1790 – період широкого розповсюдження; з 1830 – кінець фази швидкого зростання (1820-1840 – криза перевиробництва, біржова паніка 1825 та 1837 рр.)	Прядильна машина	Текстильна промисловість	Великобританія, Франція, Бельгія
II	1830 – початок розвитку технології; з 1847 – період широкого розповсюдження;	Парова машина	Парове судноплавство, вугледобування, залізні дороги	Великобританія, Франція, Бельгія,

	з 1880 – кінець фази швидкого зростання (тривала депресія 1873-1879 рр.)			Німеччина, США
III	1880 – початок розвитку технології; з 1897 – період широкого розповсюдження; з 1930 – кінець фази швидкого зростання (Велика депресія)	Неорганічна хімія (конвертор, динаміт)	Чорна металургія, залізниця, кораблебудування, виробництво взривчатих речовин	Німеччина, США, Великобританія, Франція, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди
IV	1930 – початок розвитку технології; з 1943 – період швидкого розповсюдження; з 1970 – кінець фази швидкого зростання (Нафтова криза 1973 р., криза Бреттон-Вудської валютної системи)	Двигун внутрішнього згорання, реактивний і турбореактивний двигуни, ракети, атомне паливо, комп'ютер, лазер, конвеєрне виробництво, радіозв'язок	Автомобілебудування, літакобудування, нафтохімія, об'єднані енергосистеми, атомна енергетика, електронна промисловість, космічні супутники	США, Зх Європа, СРСР
V	1970 – початок розвитку технології; з 1983 – період швидкого розповсюдження; з 2010 – кінець фази швидкого зростання (Світова фінансово-економічна криза)	Мікроелектроніка, інформатика, біотехнології, генна інженерія, нові види енергії, матеріалів, освоєння космосу, супутниковий зв'язок	Електронна пр-сть, обчислювальна техніка, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудівництво, виробництво і переробка газу, інформаційні тех-гії	
VI	2010 – початок розвитку технології; з 2018 – період швидкого розповсюдження; з 2040 – кінець фази швидкого зростання	Нанотехнології, кліткові технології, зменшення енергоємності, матеріалоємності в-цтва, конструювання матеріалів і організмів з завчасно заданими властивостями	Нанoeлектроніка, нанохімія, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали і наноструктуровані покриття, наносистемна техніка, нанобіотехнології, інформаційні технології, когнітивні науки, соціогуманітарні науки, НБІК-конвергенція	

Функціональна структура національної економіки характеризує динамічну взаємодію та залежність окремих сегментних ринків та їх елементів. До функціональних відносяться наступні пропорції:

- між імпортом та експортом (структура зовнішньої торгівлі);
- між платоспроможним попитом та пропозицією на окремих ринках;
- кредитно-грошові пропорції тощо.

Аналіз структури **зовнішньої торгівлі** країни дає можливість побачити загальну картину щодо стану економіки в цілому. Особливо це стосується країн, економіки яких є відкритими. Подолання структурних диспропорцій зовнішньої торгівлі є важливою складовою підвищення державного регулювання структурних змін у національній економіці. На основі аналізу обсягів та структури зовнішньої торгівлі можна визначити, наскільки високотехнологічним є виробництво країни в цілому.

Важливим елементом структури національної економіки є **соціальна структура**. Як зазначає, зміни в соціальній структурі відбуваються під впливом нових виробничих та інформаційних технологій, зростання матеріального добробуту людей, зміщення їх ціннісних орієнтацій на користь вільного часу і культури, розширення міжособистісних зв'язків і відносин.

Серед пропорцій, що характеризують соціальну структуру варто виокремити наступні:

- частка населення, зайнятого у аграрному, індустріальному та постіндустріальному секторах;
- частка працездатного населення;
- рівень зайнятості та безробіття;
- частка середнього класу;
- частка населення, що знаходиться за межею бідності;
- частка населення з вищою освітою;
- частка сільського та міського населення тощо.

Таким чином зміни пропорцій між елементами структури (де зміна – це перехід, перетворення чого-небудь у щось якісно інше) призводить до

структурних зрушень (де структурне зрушення – помітна зміна в чому-небудь у кращий бік; помітний рух уперед, успіх; поштовх; покращення).

3. Національні моделі економічних систем.

Функціонування економічної системи залежить певною мірою від великої кількості чинників, через які виражаються її зв'язки з навколишнім середовищем. Для вивчення поведінки цієї системи у разі зміни зазначених чинників ефективним виявляється відповідне моделювання системи, тобто її дослідження шляхом побудови та вивчення відповідних моделей. Таке моделювання дозволяє отримати методи та способи удосконалення поведінки системи щодо її функціонування.

Таблиця 3.3.

Національні моделі економічних систем

Модель	Зміст
<i>Американська модель</i>	Ліберальна ринкова модель, яка будується на системі сприяння усякому заохочуванню підприємницької активності, збагаченню найбільш активної частини населення, на стимулюванні розвитку нової техніки і технології, найбільш перспективних і ефективних виробництв; цю модель характеризують високий рівень продуктивності праці і масової орієнтації на досягнення особистого успіху; вважається найефективнішою.
<i>Скандинавська модель</i>	колективістсько-універсалістська модель соціально-економічного розвитку на основі приватної власності і ринку; відрізняється сильною цілеспрямованою, більш відкритою і стійкою соціальною політикою; передбачає використання результатів приватнокапіталістичного підприємництва й економічного зростання на соціальне вирівнювання, а також установлення виробничої демократії.
<i>Саксонська (німецька) модель</i>	модель соціально ринкового господарювання, яка ґрунтується на наданні всім формам господарства (великим, середнім, дрібним) можливості стало розвиватися й успішно конкурувати між собою; особлива увага приділяється розвитку дрібних і середніх високотехнологічних підприємств, фермерських господарств; стимулювання конкуренції пов'язується зі створенням особливої інфраструктури, яка стримує негативний вплив ринку і

	капіталу, з формуванням багатошарової інституціональної структури суб'єктів соціальної політики.
<i>Південнокорейська модель</i>	модель, що поєднує план і ринок, тобто систему жорсткого державного планування і ринкового механізму.
<i>Японська модель</i>	модель регульованого корпоративного капіталізму; будується на дуже високому рівні розвитку національної самосвідомості, переважанні інтересів нації над інтересами конкретної людини; держава забезпечує створення сприятливих умов для господарської діяльності, стимулює динамічний розвиток найбільш перспективних галузей економіки.
<i>Модель КНР (китайська)</i>	модель переходу від жорсткого централізованого планового господарства до ринкової системи полягає в поступовій децентралізації прийняття важливих економічних рішень.
<i>Пострадянські моделі</i>	моделі, за яких зберігається високий рівень державної власності навіть і після приватизації, особливо у важливих галузях народного господарства; малий і середній приватний бізнес дає порівняно невеликий вклад в економіку; зберігається тісний зв'язок політичної влади і власності; проходить постійний перерозподіл прав власності без участі економічних чинників.

Система господарювання, що склалася у конкретній країні, відбиває тенденції розвитку окремих господарських систем з урахуванням як загальноекономічних особливостей розвитку суспільства (економічна система), так і специфічних, притаманних лише даній господарській системі на певному етапі її еволюції, називається національна модель економіки (див. табл. 3.3.).

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке економічна система?
2. Як класифікуються економічні системи?
3. Що таке структура економічної системи та які її елементи?
4. Які виокремлюють основні моделі національних економічних систем та їх характеристика?

ТЕМА 4. ВЛАСНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

План

1. Поняття власності, суть відносин власності. Суб'єкти і об'єкти власності;
2. Типи, види, форми власності.

1. Поняття власності, суть відносин власності. Суб'єкти і об'єкти власності.

Питання власності – це основний предмет дослідження виробничих відносин суспільства.

Власність – складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин – економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо. Вона займає центральне місце в економічній системі, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, визначає соціальну і політичну структуру суспільства.

Виражаючи найглибинніші зв'язки і взаємозалежності, власність, таким чином, розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

Власність визначає:

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

Все це визначає місце власності в економічній системі. Спочатку власність розглядалась як відношення людини до речі, тобто як фізична наявність цієї речі у людини і можливість її використання.

Однак із розвитком суспільства та накопиченням наукових знань уявлення про власність змінювалось, ставало змістовнішим.

Речі самі по собі не власність, так само як золото чи срібло за своєю природою не є грошима. Вони перетворились на гроші лише за певних економічних відносин.

Це стосується і власності. Головною її характеристикою є не річ і не відношення людей до речей, а те, ким і як привласнюється річ, як таке привласнення зачіпає інтереси інших людей.

Певна річ стає власністю, тобто економічною категорією, лише тоді, коли з приводу її привласнення люди вступають між собою в певні економічні відносини.

Відповідно, власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення речей. Інакше кажучи, соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі зв'язків «людина-річ», а в площині взаємодії «людина-людина» з приводу привласнення об'єктів власності.

Привласнення – це процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних. Привласнення формує і виражає конкретну рису тієї або іншої форми власності та її видів. Відносини привласнення охоплюють всі сфери відтворювального процесу – від виробництва до споживання.

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюється об'єкт власності і його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є привласнення засобів виробництва і його результатів.

Право власності визначається ще з часів римського права трьома основними правочинностями – володіння, користування і розпорядження. Це так звана тріада власності. Ця тріада правомочностей належить у сукупності тільки власнику.

Право володіння – це можливість фактичного панування над річчю, утримання її у сфері свого господарювання.

Право користування – можливість власника вилучати з речі її корисні властивості відповідно до її призначення, одержувати плоди і доходи, з метою задоволення різноманітних потреб.

Право розпорядження – можливість власника визначати фактичну та юридичну долю речі: передавати її іншим особам у власність чи тимчасове володіння і користування, а в деяких випадках – і в розпорядження (напр. – за договором комісії).

Власність – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів.

Варто зауважити, що категорія «привласнення» породжує свій антипод – категорію «відчуження».

Відчуження – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

Привласнення і відчуження – парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом одночасно означає відчуження його від іншого суб'єкта.

Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі **три види відносин:**

- відносини з приводу привласнення об'єктів власності;
- відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності (тобто одержання від них доходу);
- відносини з приводу господарського використання об'єктів власності.

Власник може сам використовувати свій об'єкт власності в господарських цілях. У такому випадку він одночасно виступає у двох іпостасях: як власник і як суб'єкт господарювання.

Зараз, коли виробництво надзвичайно ускладнилось і набуло значного суспільного характеру, головною особою господарського життя стає не власник, а суб'єкт, який використовує для виробництва чужу власність на

правах оренди, кредити. Таким чином, з'являються два суб'єкти: суб'єкт-власник і суб'єкт господарювання, які розподіляють повноваження та функції.

Відносини власності виявляються через суб'єкти та об'єкти власності.

Об'єкти власності - це все те, що можна привласнити чи відчужити:

- засоби виробництва в усіх галузях народного господарства;
- нерухомість (будинки і споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо);
- природні ресурси (земля, її надра, ліси, води тощо);
- предмети особистого споживання та домашнього вжитку;
- гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них;
- інтелектуальна власність, тобто духовно-інтелектуальні, інформаційні ресурси та продукти (твори літератури і мистецтва, досягнення науки і техніки, відкриття, винаходи, ноу-хау, інформація, комп'ютерні програми, технології тощо);
- культурні та історичні цінності;
- робоча сила.

Суб'єкти власності – це персоніфіковані носії відносин власності:

- окрема особа (індивідуум) – людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків;
- юридичні особи – організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм;
- держава в особі органів державного управління, муніципалітети (органи місцевого управління та самоврядування).

Власність має і правовий аспект, виступаючи як юридична категорія. Юридичний аспект власності реалізується через право власності.

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.

Між власністю як економічною категорією і як юридичною категорією є тісний взаємозв'язок. Власність як економічна категорія виражає відносини

між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів.

Власність як юридична категорія відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичним особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.

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

2. Типи, види, форми власності.

Найскладнішою проблемою економічної науки є проблема форм власності. Існують два підходи до класифікації форм власності: вертикально-історичний і горизонтально-структурний.

Вертикально-історичний підхід визначає історичні форми власності, які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, її зміни однієї форми власності іншою. Кожному етапу розвитку суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності.

Історичні форми власності:

- первіснообщинна, для якої характерні однакові права усіх членів общини на панівний об'єкт власності – землю, а також на засоби праці й результати виробництва;
- рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба);

- феодальна власність передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака);
- капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу.

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

Економічні форми власності:

- *приватна власність* – це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі;.
- *суспільна власність* означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу - праця.

Сучасні форми приватної власності:

- *індивідуально-трудова*, характеризується тим, що фізична особа в підприємницькій діяльності одночасно використовує власні засоби виробництва і свою робочу силу;
- *з найманою працею*.

Види індивідуально-трудової приватної власності:

- *одноосібна*;
- *сімейна* (коли в господарстві використовується праця членів сім'ї, фермерське сімейне господарство).

Види приватної власності з найманою працею:

- *індивідуальна* із застосуванням найманої праці;

- *партнерська власність* є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності;
- *корпоративна (акціонерна) власність* – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності.

Особливість корпоративної власності полягає в тому, що вона поєднує риси приватної і суспільної власності. З одного боку, власники акцій є приватними власниками тієї частки капіталу, яка відповідає номінальній чи ринковій ціні їхніх акцій, а також доходу від них. Разом з тим пересічні акціонери через розпорошеність пакета акцій не мають реального права на участь у розпорядженні всім капіталом акціонерного товариства. Реальне право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Носіями відносин володіння свого паю є відокремлені власники акцій, які одержують на них доходи (дивіденди). Відносини ж розпорядження й управління реалізуються не розрізненно, а власниками контрольного пакета акцій, які розпоряджаються капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання. Акціонерна власність зберігає в собі все те позитивне, що несе в собі приватна власність (підприємницький інтерес, ініціатива, свобода вибору, невтримна погоня за нагромадженням особистого, а отже, і суспільного багатства та ін.). Акціонерна власність виступає у формі асоційованої (інтегрованої) власності, яка поєднує в собі риси приватної ті суспільної власності. В цьому її достоїнство, універсалізм і привабливість.

Суспільна власність (друга форма економічної власності) означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники.

Форми суспільної власності:

- *державна власність* – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади. Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну):

а) *загальнодержавна власність* – це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками. Власність необхідна державі для того, щоб виконувати економічні, соціальні і оборонні функції. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо).

б) *муніципальна (комунальна) власність* – це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

- *колективна власність, її види:*

а) *кооперативна власність* – це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід;

б) *власність трудового колективу* – спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується на умовах чинного законодавства. Якщо підприємство викуплене за рахунок накопиченого прибутку, то створюється неподільна власність колективу, якщо підприємство було викуплене за рахунок особистих доходів його працівників, то утворюється пайова власність.

в) *власність громадських і релігійних об'єднань* створюється за рахунок власних коштів, пожертвувань громадян чи організацій або шляхом передачі державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілки, спортивні товариства, церкви та інші громадські організації.

Змішана власність – поєднує різні форми власності – приватну, державну, колективну, кооперативну та ін., в тому числі й власність іноземних суб'єктів.

Комбіновані форми власності. З метою забезпечення ефективного функціонування виробництва відбувається процес об'єднання підприємств різних форм власності, однак за умови збереження кожною із них своєї базової якості. У результаті створюються комбіновані форми власності: концерни, трести, холдинги, фінансово-промислові групи та інші. Кожний учасник такого об'єднання делегує органу управління такий обсяг своїх повноважень, який не спричиняє втрати основних властивостей притаманної йому форми власності.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке власність та які її правочинності?
2. Що є об'єктами власності?
3. Хто є суб'єктами власності?
4. Які є основні підходи до класифікації форм власності?

ТЕМА 5. ПОНЯТТЯ РИНКУ, ЙОГО ВИДИ ТА МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ

План

1. Товарне виробництво як передумова формування ринкових відносин;
2. Поняття ринку та механізм його функціонування;
3. Види ринків.

1. Товарне виробництво як передумова формування ринкових відносин

Як економічна категорія ринок являє сукупність відносин, що виникають у сфері обігу в зв'язку з купівлею-продажем товарів. Таким чином поява ринку пов'язана із виникненням товарного виробництва, яке відносять до періоду відмирання первісного і появи рабовласницького ладу. Надалі товарне виробництво набуває свого поширення в умовах феодалізму, хоча у зазначених докапіталістичних формаціях переважало натуральне господарство.

Натуральному господарству характерні наступні риси:

- замкнутість і універсальність праці кожного члена господарської системи;
- виробництво орієнтоване на задоволення внутрішніх потреб господарської системи;
- виробництво і споживання не опосередковані необхідністю обміну продуктами праці і тому відсутні протиріччя між ними;
- економічний суверенітет виробника не обмежений ринковими чи адміністративними механізмами. Обмеженість природних ресурсів і безмежність потреб виступають головними факторами, що визначають поведінку виробника.

Варто зазначити, що певні елементи натурального господарства мають місце і у сучасному суспільстві та проявляється у виробництві певних споживчих товарів домогосподарствами для задоволення власних потреб.

Як зазначалось вище, на заміну натурального господарства прийшло товарне виробництво, під яким розуміється така організація суспільного відтворення, коли продукти виробляються окремими, відособленими виробниками, при чому кожен з них спеціалізується на виробництві одного чи декількох видів продуктів, тому для задоволення суспільних потреб необхідні купівля-продаж продуктів, які стають товарами на ринку.

Зважаючи на ступінь розвитку відносин власності і організаційно-економічні відносини, можна виділити два види товарного виробництва: *просте товарне виробництво та розширене (капіталістичне) товарне виробництво.*

Історично першим було *просте товарне господарство*. Вже в давнину та за часів середньовіччя ним займалися селяни та ремісники, які використовували при виготовленні продуктів свою працю і порівняно прості знаряддя. Тоді через низьку продуктивність праці працівників сфера товарного виробництва і обігу була розвинута недостатньо і подекуди існувала поряд з натуральним виробництвом, яке посідало панівне положення в економіці.

Другим з'явилося *розширене товарне виробництво*, засвідчивши, таким чином, появу капіталістичної системи економіки. За розширеного товарного виробництва предметом купівлі-продажу стає і робоча сила людей.

Виходячи із вищезазначеного, *сутність товарного виробництва та його риси полягають у наступному:*

- розвиток суспільного поділу праці є основою товарних відносин;
- ключове значення для розвитку товарного виробництва має економічна відокремленість товаровиробників. Кожен виробник є економічно незалежним і самостійним суб'єктом у прийнятті господарських рішень, діючи на власний ризик та керуючись ринковою кон'юктурою;

- продукти праці перетворюються на товар. Кожен товаровиробник, спеціалізуючись на виробництві будь-якого продукту, виробляє його переважно не для себе, а для інших членів суспільства, маючи при цьому потребу в продуктах інших виробників;
- економічні зв'язки товаровиробників та споживачів здійснюються через ринок.

Отже, **товар** – це продукт праці, призначений для продажу. Він є об'єктом купівлі-продажу і виражає економічні відносини, у які вступають між собою виробники і споживачі продукції.

В процесі обміну у товару виявляються дві властивості. З одного боку, товар – це корисна річ, яка здатна задовольняти людські потреби, що називається споживчою вартістю (якісна властивість товару). З іншого боку, товар має здатність обмінюватись на інші товари, що називається міноюю вартістю (кількісна властивість товару).

2. Поняття ринку та механізм його функціонування

Ринок – це обмін, організований за законами товарного виробництва і обігу, сукупність відносин товарного обміну, суспільний механізм розподілу товарів за допомогою добровільного обміну. Це механізм взаємодії покупців і продавців, незалежно від їх місцезнаходження, що вступають в угоду.

Таким чином ринок опосередковує відносини між виробництвом і споживанням, здійснюючи також оцінку суспільної значимості конкретного товару.

Об'єктами ринкових відносин виступають споживчі товари і послуги, засоби виробництва, робоча сила, цінні папери, валюта, результати інтелектуальної діяльності тощо.

Суб'єктами ринкових відносин є всі учасники економічних відносин, що виробляють і споживають економічні блага. Таким чином, на стадії обміну

результатами своєї праці, суб'єкти ринку поділяються на виробників і споживачів. Виділяють наступні функції ринку (див. табл. 5.1.).

Таблиця 5.1.

Функції ринку

Функція	Сутність
Посередницька	Пов'язана з доведенням товару від виробника до споживача з метою задоволення їхніх потреб.
Регулююча	Через механізм попиту та пропозиції ринок встановлює необхідні відтворювальні пропорції в економіці. Зростання ціни є сигналом до розширення виробництва, зниження – до його скорочення.
Стимулююча	Через конкуренцію ринок стимулює впровадження у виробництво досягнень НТП, зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції, розширення асортименту товарів та послуг.
Інформаційна	Ринок є джерелом інформації, знань, відомостей, які необхідні суб'єкту господарювання (кількість, асортимент, якість та ціни товарів, які на нього поставляються). Наявність такої інформації дозволяє кожному товаровиробнику звіряти виробництво з мінливими умовами ринку.
Санаційна	Ринок очищає суспільне виробництво від економічно неефективних господарюючих суб'єктів та стимулює розвиток ефективних та перспективних.
Інтеграційна	ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки

Функціонування ринку відбувається за рахунок взаємодії попиту та пропозиції, у наслідок чого формується рівноважна ціна.

Попит — це запит фактичного або потенційного покупця, споживача на придбання товару за наявних у нього коштів, що призначені для цієї покупки. Попит відображає, з одного боку, потребу покупця в деяких товарах або послугах, бажання придбати ці товари або послуги в певній кількості і, з іншого боку, можливість сплатити за покупку за цінами, що знаходяться в межах «доступного» діапазону.

Разом з цими узагальненими визначеннями попит характеризується рядом властивостей і кількісних параметрів, з яких перш за все слід виділити об'єм або величину попиту. З позицій кількісного виміру попит на товар, розуміється як об'єм попиту, означає кількість даного товару, яку покупці (споживачі) бажають, готові і мають грошову можливість придбати за деякий

період за певними цінами. Іншими словами — попит як об'ємний показник характеризує кількість продукту, яку покупці здатні, мають намір, будуть, купувати по різних можливих цінах. Але окрім ціни на величину попиту впливає і ряд інших чинників, які іноді називають неціновими. Це перш за все споживчі смаки, мода, величина доходів (купівельна спроможність), величина цін на інші товари, можливість заміщення даного товару іншими.

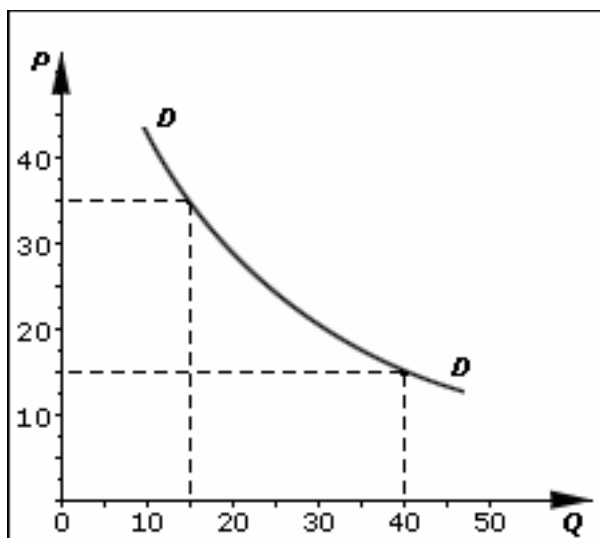
Закон попиту — величина (об'єм) попиту зменшується у міру збільшення ціни товару. Математично це означає, що між величиною попиту і ціною існує обернено пропорційна залежність. Тобто підвищення ціни викликає зниження величини попиту, зниження ж ціни викликає підвищення величини попиту (рис. 5.1.).

Нецінові фактори, які впливають на попит:

- кількість споживачів;
- розміри ринку;
- мода, сезонність;
- інфляційні очікування.

Рисунок 5.1.

Крива попиту



Цінові фактори, які впливають на попит:

- ціни на товари та послуги;

- ціни на товари-субститути;
- рівень доходів у суспільстві.

Еластичність попиту — це показник, що виражає коливання сукупного попиту, викликані пониженням цін на товари і послуги. Еластичним називається попит, що сформувався за умови, що зміна його об'єму (у %) перевищує відсотковий вираз зниження цін: $E_d > 1$.

Якщо показники падіння цін і збільшення попиту виражені у відсотках, рівні, тобто зростання об'єму попиту лише компенсує зниження рівня цін, то еластичність попиту рівна одиниці: $E_d = 1$.

У разі, коли ступінь пониження цін перевищує показник попиту на товари і послуги, попит нееластичний: $E_d < 1$. Отже, еластичність попиту — показник ступеня чутливості (реакції) споживачів до змін ціни товару.

Еластичність попиту може бути пов'язана не тільки зі зміною ціни на товар, але і зі зміною доходу споживачів. Тому розрізняють еластичність попиту за ціною та еластичність попиту по доходах. Є і попит з одиничною еластичністю. Це ситуація, за якої і дохід, і величина попиту змінюються на однаковий відсоток, отже загальний дохід залишається постійним у міру зміни ціни.

Реакція споживачів на зміну ціни товару може бути сильною, слабкою, нейтральною. Кожен з них породжує відповідний попит: еластичний, нееластичний, одиничний. Можливі варіанти, коли попит виявляється абсолютно еластичним або абсолютно нееластичним.

Еластичність попиту вимірюється кількісно через коефіцієнт еластичності за формулою:

$$K = Q/P, \text{ де}$$

K — коефіцієнт еластичності попиту;

Q — відсоток зміни кількості продажів;

P — відсоток зміни ціни;

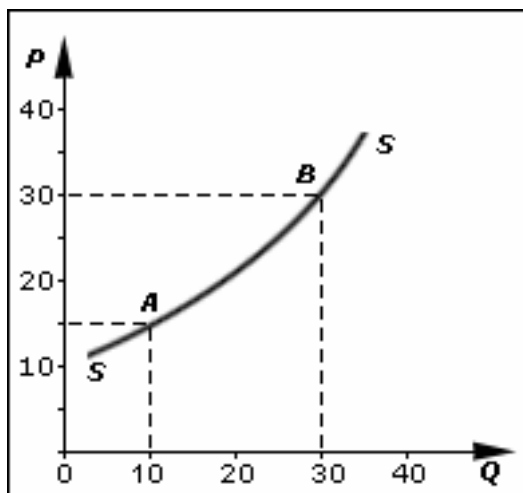
Пропозиція характеризує можливість і бажання продавця (виробника) пропонувати свої товари для реалізації на ринку за певними цінами. Таке

визначення змальовує пропозицію і відображає її суть з якісного боку. У кількісному плані пропозиція характеризується своєю величиною та об'ємом. Об'єм, величина пропозиції — це кількість продукту (товару, послуг), яку продавець (виробник) бажає, може і здатний згідно з наявністю або продуктивними можливостями запропонувати для продажу на ринку протягом деякого проміжку часу за певної ціни (рис. 5.2.).

Як і об'єм попиту, величина пропозиції залежить не тільки від ціни, але і від ряду нецінових чинників, включаючи виробничі можливості, стан технології, ресурсне забезпечення, рівень цін на інші товари, інфляційні очікування.

Рисунок 5.2.

Крива пропозиції



Закон пропозиції — при інших незмінних чинниках величина (об'єм) пропозиції збільшується у міру збільшення ціни на товар.

Зростання величини пропозиції товару при збільшенні його ціни обумовлене в загальному випадку тією обставиною, що при незмінних витратах на одиницю товару зі збільшенням ціни росте прибуток і виробникові (продавцеві) стає вигідним продати більше товару. Реальна картина на ринку складніша за цю просту схему, але виражена у ній тенденція має місце.

Еластичність пропозиції — показник, що відтворює зміни сукупної пропозиції, які відбуваються у зв'язку зі зростанням цін. У випадку, коли

збільшення пропозиції перевершує зростання цін, останнє характеризується як еластичне (еластичність пропозиції більше одиниці — $E > 1$). Якщо приріст пропозиції дорівнює приросту цін, пропозиція називається одиничною, а показник еластичності дорівнює одиниці ($E = 1$). Коли приріст пропозиції менше приросту цін, формується так звана нееластична пропозиція (еластичність пропозиції менше одиниці — $E < 1$). Таким чином, еластичність пропозиції характеризує чутливість (реакція) пропозиції товарів на зміни їхніх цін.

Еластичність пропозиції обчислюється через коефіцієнт еластичності пропозиції за формулою:

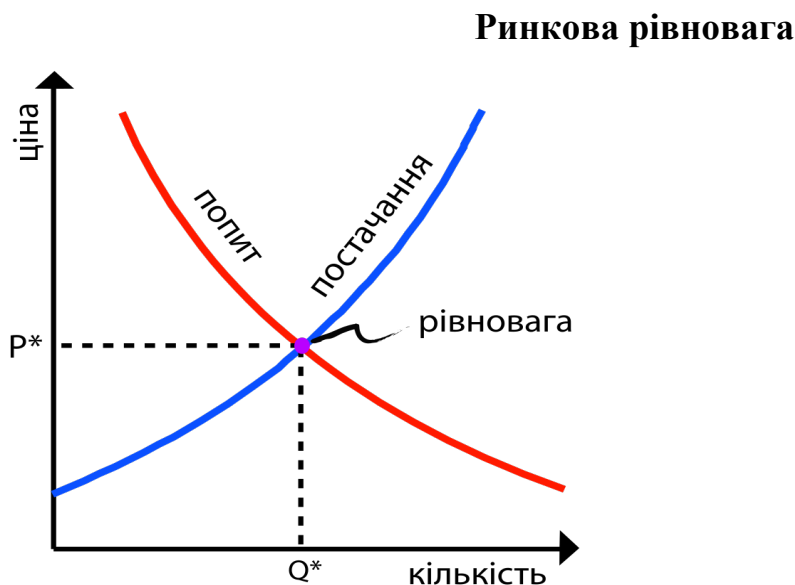
$$K = G/P$$

K - коефіцієнт еластичності пропозиції

G — відсоток зміни кількості пропонованого товару

P — відсоток зміни ціни

Рисунок 5.3.



Ціну, при якій величина пропозиції дорівнює величині попиту, називають рівноважною ціною, або **ціною рівноваги** (рис. 5.3.).

Важливою для функціонування ринку є **інфраструктура ринку** — система установ і організацій, які забезпечують просування товарів та послуг

на ринку, утворюючи організаційно-економічні умови функціонування ринку (брокерські, логістичні, кредитно-фінансові, страхові організації тощо).

3. Види ринків

Ринок має складну структуру, оскільки пов'язаний зі всіма фазами суспільного відтворення. Ринки класифікуються за рядом критеріїв (див. табл. 5.2.).

Таблиця 5.2.

Класифікація ринків

Критерій	Види
За територіальною ознакою:	- місцевий; - регіональний — ринок, обмежений певною територією; - національний; - світовий;
За об'єктами обміну:	- ринки засобів виробництва; - ринок товарів і послуг; - фінансовий ринок; - ринок інтелектуальної власності;
За ступенем конкуренції:	- конкурентний (досконала конкуренція); - з монополістичною конкуренцією; - олігопольний; - монополія;
За легальністю:	- легальний (офіційний); - нелегальний (сірий); - чорний;
За ступенем насиченості:	- рівноважний (попит = пропозиції); - дефіцитний (попит > пропозиції); - надлишковий (попит < пропозиції);
За ступенем розвиненості економічної свободи:	- вільний; - регульований;

Ознаками ринку досконалої конкуренції є:

- велика кількість продавців, які на рівних умовах конкурують;
- стандартна продукція, що пропонується для продажу;
- відсутність можливості у окремого продавця впливати на ринкову ціну;

- вільний вхід на ринок та вихід з нього;
- відсутність нецінової конкуренції.

Ознаками ринку монополістичної конкуренції є:

- на ринку діє досить велика кількість продавців;
- продукція, що пропонується на ринку, хоча і належить до однієї товарної групи, досить диференційовані;
- обмежена можливість впливати на ціну;
- легкий вступ у галузь.

Ознаками олігополістичного ринку є:

- панування на ньому кількох продавців;
- продукт може бути як стандартним так і диференційованим;
- продавець може проводити самостійну цінову політику;
- вступ у галузь нових виробників дещо обмежений.

Ознаками монополістичного ринку є:

- на ринку функціонує лише один виробник певної продукції;
- товар, який виробляє монополіст, не має близького замінника;
- чистий монополіст сам встановлює ціну на свій товар;
- вступ у галузь інших виробників заблокований.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке натуральне господарство та які його характерні риси?
2. Що таке просте та розширене товарне виробництво?
3. Поняття ринку та його основні функції.
4. Поняття попиту та фактори що на нього впливають.
5. Поняття пропозиції та фактори що на неї впливають.
6. Поняття еластичності попиту та пропозиції.
7. Види ринків та їх характеристика.

ТЕМА 6. ГРОШІ І ГРОШОВІ СИСТЕМИ

План

1. Сутність грошей, їх функції та види;
2. Поняття грошової системи.

1. Сутність грошей, їх функції та види.

Гроші — це платіжний засіб, особливий товар, що є загальною еквівалентною формою вартості інших товарів та послуг. Гроші є мірилом вартості та засобом обігу. Крім того, вони є засобами нагромадження та платежу. З утворенням світового ринку, деякі національні гроші стали виконувати функції світових.

Гроші виконують низку важливих функцій:

- **Міра вартості** — гроші забезпечують вираження і вимірювання вартості товарів, надаючи їй форму ціни. Для забезпечення можливості сучасним фіатним грошам бути мірою вартості держава у законодавчому порядку впроваджує певну грошову одиницю для розрахунків — національну валюту, а інколи впливає і на масштаб цін.
- **Засіб обігу** — гроші є посередником в обміні товарів і забезпечують їх обіг.
- **Засіб нагромадження** — гроші можуть бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства. Сутність цієї функції полягає в тому, що гроші перетворюються на скарб, виходять зі сфери обігу. Це зменшує пропозицію грошей на ринку, що дозволяє уникати інфляції. Втрата грошима цієї функції (наприклад, через відсутність довгострокової довіри до фіатних грошей) провокує інфляцію.
- **Засіб платежу** — гроші обслуговують погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин.

- *Світові гроші* обслуговують рух вартості в міжнародному економічному обороті і забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами.

За *критерієм матеріально-речового змісту* розрізняють дві групи носіїв грошових властивостей: повноцінні (товарні та металеві) і неповноцінні (паперові та кредитні):

- *повноцінні* — гроші, номінальна вартість яких відповідає вартості матеріалу, з якого вони виготовлені. До повноцінних відносять товарні гроші, у тому числі повновагові монети.

- *неповноцінні гроші* — гроші, які не мають власної вартості, або вона значно нижча за номінал. До них належать паперові, кредитні гроші та білонна монета.

Товарні гроші — різновид грошей, які є товаром (наприклад худоба, зерно, мушлі, хутра, метали). Тобто предмети, які можна безпосередньо використовувати, проте одночасно вони виступають і як еквівалент вартості інших товарів. Купівельна спроможність товарних грошей ґрунтується на вартості, властивій конкретному товару, який виступає в ролі грошей.

Металеві гроші спочатку з'явилися як шматки металу різної форми та ваги. З часом вони трансформувались у форму монет. Монета — грошовий знак, виготовлений з металу (золота, срібла, міді або сплавів) стандартної ваги і форми.

Паперові гроші не мають самостійної вартості, або ця вартість не співмірна з номіналом. Вони випускаються державою і нею наділяються вартістю примусово, визнаються законним платіжним засобом на всій території.

Кредитні гроші — це права вимоги до фізичних або юридичних осіб, спеціальним чином оформлений борг, зазвичай у формі переданого цінного паперу, які можна використовувати для покупки товарів (послуг) або оплати власних боргів. Оплата по таким зобов'язанням зазвичай проводиться у визначений термін, хоча є варіанти, коли оплата проводиться в будь-який час на першу вимогу. Кредитні гроші несуть в собі ризик невиконання вимоги. До

них відносяться: вексель, чек, банкнота, безготівкові розрахунки, кредитні картки.

Грошова маса, або грошова пропозиція - сукупність залишків грошей у всіх їх формах, які є в розпорядженні суб'єктів грошового обігу у певний момент.

Грошовий оборот забезпечується певною масою грошей, величина якої є важливою характеристикою стану грошового обороту та ринкової кон'юнктури в цілому. Зміна грошової маси безпосередньо впливає на інтенсивність обороту грошей, на формування платоспроможного попиту, на кон'юнктуру ринків, а значить — на економічний розвиток. Тому регулювання грошової маси є ключовим напрямком державної грошово-кредитної політики. Завдяки цьому вивчення і правильне визначення грошової маси в обороті має не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення.

Поняття грошової маси досить складне, оскільки складна сама категорія грошей, велика різноманітність їх форм та функцій. Не випадково в трактуванні змісту та показників вимірювання грошової маси є помітні збіжності.

Під грошовою масою слід розуміти всю сукупність запасів грошей у всіх їх формах, які перебувають у розпорядженні суб'єктів грошового обороту в певний момент. Таким суб'єктами є приватні особи, підприємства, громадські організації, господарські об'єднання, державні установи тощо, які мають у своєму розпорядженні готівкові гроші чи вклади на різних рахунках у комерційних банках.

Грошова маса має певний кількісний вираз (обсяг у мільярдах чи мільйонах грошових одиниць), надзвичайно складну структуру та динаміку руху. З точки зору якісної характеристики грошової маси важливе значення має її структура, а з погляду практики її регулювання — динаміка руху обсягу та структури.

У структурному відношенні грошову масу можна розділити за кількома критеріями:

- за ступенем «готовності» окремих елементів до оборотності, тобто за ступенем їх ліквідності;
- за формою грошових засобів (готівкові, депозитні);
- за розміщенням у суб'єктів грошового обороту;
- за територіальним розміщенням тощо.

Найбільшу складність має структуризація грошової маси за першим критерієм, оскільки немає однозначного розуміння ступеня ліквідності кожного її елемента, як і немає чіткого розмежування між власне грошима і високоліквідними фінансовими активами, які вже не є грошима. За цим критерієм наука і практика виділяють кілька елементів грошової маси, комбінацією яких можна визначити різні за складом і обсягом показники грошової маси, що називаються грошовими агрегатами.

Грошовий агрегат — це специфічний показник грошової маси, що характеризує певний набір її елементів залежно від їх ліквідності. Кількість агрегатів, які використовуються в статичній практиці окремих країн, не однакова, що пояснюється істотними відмінностями в елементному складі грошової маси в регулятивних цілях.

У статичній практиці України визначаються і використовуються для цілей аналізу і регулювання чотири грошові агрегати: M_0 , M_1 , M_2 , M_3 . МВФ розраховує загальний для всіх країн показник M_1 і більш широкий показник «квазігроші» - грошові кошти в безготівковій формі, що знаходяться на строкових депозитах і ощадних банківських рахунках, а також високоліквідні фінансові інструменти, що обертаються на ринку». У сучасних умовах «квазігроші» — головний компонент грошової маси.

Національний банк України, визначив **такі грошові агрегати**:

M_0 = є найбільш ліквідним грошовим агрегатом. За методикою НБУ це «готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями», або ж простішою мовою — вся готівкова гривня «на руках» у населення та підприємств. У агрегаті M_0 не враховуються гроші, що знаходиться в банках чи резервах НБУ.;

$M1 = M0 + \text{«переказні депозити в національній валюті»}$. Це кошти українського населення та бізнесу у нацвалюті на банківських рахунках до запитання. Якщо простіше, це всі кошти на банківських рахунках.;

$M2 = M1 + \text{«переказні депозити в іноземній валюті» та «інші депозити»}$. Це вже кошти на банківських рахунках до запитання в іноземній валюті та кошти на, наприклад, строкових депозитах, рахунках у дорогоцінних металах, інших спеціальних рахунках.;

$M3 = M2 + \text{цінні папери (крім акцій)}$. До них можуть відноситися випущені кредитними організаціями депозитні та ощадні сертифікати, боргові папери, облігації, векселі тощо. Цей показник і визначає всю грошову масу в економіки.

Наведені грошові агрегати відрізняються між собою не тільки кількісно, а й якісно. Так, агрегат $M1$ виражає масу грошей, яка перебуває безпосередньо в обігу, реально виконуючи функції засобів обігу і платежу, і тому є найбільш ліквідною. Вона найтісніше пов'язана з товарною масою, що проходить процес реалізації, і безпосередньо впливає на ринкову кон'юнктуру.

Закон грошового обігу — загальний економічний закон, який визначає що протягом даного періоду для обігу необхідна лише певна об'єктивно обумовлена маса купівельних і платіжних засобів.

Якщо формалізувати суть цього закону, то вона може бути виражена рівнянням:

$$M = \frac{\sum PQ - \sum K + \sum П - \sum ВП}{V}$$

де

M — об'єктивно необхідна маса грошей;

$\sum PQ$ — сума цін товарів, що реалізуються за певний період;

$\sum K$ — сума продажів товарів і послуг у кредит;

$\sum П$ — загальна сума платежів, строк оплати яких настав;

$\sum ВП$ — сума платежів, які погашаються шляхом взаємного зарахування боргів;

V — швидкість обороту грошової одиниці за рік.

2. Поняття грошової системи

Грошова система— це визначена державою форма організації грошового обігу, що історично склалася й регулюється законами цієї держави. Її основу становить сукупність економічних відносин та інститутів, які забезпечують її функціонування. Кожна промислово розвинена країна має власну грошову систему, яку розвиває й вдосконалює для розвитку національної економіки.

Грошові системи поділяються на елементи:

1. *Найменування грошової одиниці.* Грошова одиниця - встановлений державою грошовий знак, який служить для вимірювання цін товарів і послуг. Назва грошової одиниці виникає історично. Навіть тоді, коли молоді держави створюють нові грошові системи, назви для своїх грошових одиниць вони шукають у своїй історії. Так зокрема, вчинила й Україна. Нову національну валюту названо гривнею. Таку назву мала грошова одиниця Київської Русі в X - XI ст.

2. *Масштаб цін*

Масштаб цін - вагова кількість золота чи срібла, яка прийнята державою за грошову одиницю. В епоху, коли гроші мали форму золота та срібла, масштаб цін встановлювався державою через визначення вагового вмісту металу в грошовій одиниці. В умовах обігу паперових грошей масштаб цін втратив своє значення елемента грошової системи, оскільки втратив форму вагового вмісту металу в грошовій одиниці. У сучасних умовах масштаб цін змінюється стихійно, незалежно від волі держави, під впливом інфляційних процесів в економіці. В Україні масштаб цін як фіксований вміст дорогоцінного металу в національній грошовій одиниці не використовується.

3. *Валютний курс*

Валютний курс - це співвідношення між грошовими одиницями (валютами) різних країн, яке використовується для обміну валют під час здійснення валютних та інших економічних операцій. Він являє собою "ціну" валюти однієї країни, виражену в валютах інших країн. Залежно від типу грошової системи валютний курс може визначатися ринком або встановлюватися державою в особі уповноважених органів.

4. Форми грошей

Форми грошей визначаються відповідними юридичними актами (банківські білети, казначейські білети та розмінні монети). Відмінність між видами грошових знаків полягає у механізмі їх випуску. Право випуску грошових знаків та відповідальність за їхнє забезпечення закон покладає на центральний банк країн. Випущені ним грошові знаки мають назву банківські білети (банкноти). Випуск банківських білетів використовується для кредитування центральним банком комерційних банків та урядових структур. Для покриття бюджетних видатків Міністерство фінансів (казначейство) випускає грошові знаки, які називаються казначейськими білетами.

Оскільки **грошові системи** — це складні економічні системи, що перебувають у стані розвитку і змін, то їх слід розглядати з різних боків:

- *У історичній ретроспективі* виділяють такі типи грошових систем залежно від форми, в якій функціонують гроші:
 - систему металевого обігу;
 - систему обігу кредитних та паперових грошей;
 - системи обігу електронних грошей.
- *Залежно від панівних економічних відносин* можна визначити два типи грошових систем:
 - ринкового типу, який характеризується вільним функціонуванням грошей, грошово — кредитним регулюванням на рівні банківської системи, використання переважно економічних важелів підтримання стабільності грошового обігу тощо;
 - неринкова грошова система, якій властиві адміністративно — командні методи і важелі управління виробництвом та обміном.

- Залежно від рівня входження національної економіки у світовий ринок і глибини міжнародного поділу праці виділяють:
 - грошові системи відкритого типу — відсутні обмеження у формуванні валютних курсів та обмінних операцій, вільне переміщення грошових ресурсів до країни та за її межі, в обігу перебуває вільно конвертована валюта, діють інші важелі підтримання національного грошового обігу як інтегрованої частини світового господарського і грошового обігу;
 - грошові системи закритого типу. В них переважно панують адміністративно — командні важелі управління суспільним виробництвом, відсутня вільна конвертованість національної грошової одиниці на іноземні валюти, діють численні обмеження у валютних операціях тощо.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке гроші та які їх функції?
2. Як класифікують види грошей?
3. Що таке грошова маса та яка її структура?
4. Поняття грошового агрегату та його складові.
5. У чому сутність закону грошового обігу?
6. Поняття грошової системи та її елементи.
7. Які є типи грошових систем?

ТЕМА 7. СУТНІСТЬ КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

План

1. Поняття капіталу та його види;
2. Основний та оборотний капітал;
3. Інтелектуальний капітал.

1. Поняття капіталу та його види

Капітал — одна з найбільш уживаних економічних категорій у понятійному апараті економічної науки. Це зумовлено тим, що, як і будь-яке економічне явище, ця категорія має різні форми прояву. Основною причиною наявності різних тлумачень поняття «капітал» є:

- постійна еволюція ринкової системи господарювання;
- багатоаспектність його сутності;
- різноманіття форм, у яких він виступає.

Термін «капітал» походить від латинського «capitalis», що означає основний, головний. Він з'явився ще у XII—XIII століттях і означав засоби, склади товарів, суми грошей, гроші, позичені під процент. В німецькій та французькій мовах цим терміном називали головне майно, головну суму. Поступово цей термін починає вживатися у вужчому значенні — як грошове багатство виробника або купця.

Терміном «капітал» стали називати у період становлення капіталізму гроші, що їх підприємці вкладали в розвиток свого виробництва з метою отримання прибутку.

У процесі свого кругообороту капітал має здатність перетворюватися з однієї форми в іншу. Діяльність підприємства починається з певної суми грошових коштів (грошова форма), які вкладаються у визначену кількість ресурсів для виробництва або товари для продажу (виробнича форма).

Результатом виробництва є перехід капіталу з виробничої форми у товарну, а на стадії реалізації капітал з товарної форми знову переходить у грошову.

Представники різних економічних шкіл пов'язували з категорією «капітал» різні поняття: запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід (А. Сміт); частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці (Д. Рікардо); вартість, що приносить додаткову вартість (К Маркс); грошову вартість джерел формування майна, відображену на бухгалтерських рахунках фірм (Дж. Р. Хікс); нагромаджене багатство (Дж.С. Мілль) тощо (див табл. 7.1.).

Таблиця 7.1.

Підходи до визначення категорії «капітал»

<i>Підхід</i>	<i>Зміст</i>
Капітал як джерело доходу	Це одна з найважливіших характеристик капіталу. Ці доходи можуть бути і процентами, і результатом самозростання капіталу у процесі обороту.
Капітал як накопичена цінність	У даній якості капітал виступає як раніше накопичений запас . Так, А. Сміт при визначенні капіталу спирається насамперед на запаси, що утворюються в господарстві: «запаси поділяються на дві частини. Та частина запасів, від якої очікується отримання прибутку, називається капіталом; інша частина — це та, яка йде на безпосереднє споживання».
Капітал як інвестиційний ресурс	За К.Р. Макконелом і С.Л. Брю капітал, належить до категорії «інвестиційних ресурсів», під якими автори розуміють усю частину виробничих запасів підприємства, тобто машини, устаткування і т. д. Теоретичні постулати К. Макконелла та С. Брю не включають у визначення акції, облігації чи певну суму грошей, адже, на їхню думку, «гроші нічого не виробляють» і не можуть виступати капіталом. На противагу К. Макконеллу та С. Брю, І. О. Бланк стверджує, що інвестиційні ресурси підприємства формують власні та позичені кошти, тобто джерела фінансування. Дане розуміння капіталу як інвестиційного ресурсу поширене у фінансовому менеджменті.
Капітал як фактор виробництва	Точка зору на капітал як на один із факторів виробництва (тобто економічний ресурс, задіяний у процес виробництва) є досить поширеною серед економістів. Основоположником такого підходу можна вважати французького економіста Ж. Б. Сея. Цей підхід відображає економічну сутність капіталу, пов'язану з однією з можливих стадій його існування, а саме з виробничою стадією, коли капітал розглядається як сукупність засобів виробництва, необхідних для здійснення виробничої діяльності суб'єкта господарювання.
Капітал як вартість, що	За К. Марксом капітал - це - вартість, що приносить додаткову вартість.

приносить додаткову вартість	- економічне відношення, причому відношення експлуатації. <i>Капітал приносить прибуток, відсоток. Але додаткову вартість, або прибуток, приносить не сама вартість використовуваних ресурсів, а їх використання.</i> <i>Капітал виражає певні відносини, але не стосовно експлуатації. Скоріше, це відношення між економічними агентами з приводу використання ресурсів для створення матеріальних благ і послуг.</i>
Капітал як система економічних відносин	Капіталом є система економічних відносин з приводу створення, розподілу і використання цінностей, які здатні приносити дохід
Бухгалтерський (фінансовий) підхід	Сума фінансових ресурсів, інвестованих у формування активів підприємства, становить його капітал. Капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів (у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах), інвестованих у формування його активів. Активи і капітал підприємства - це лише різні аспекти одного і того ж явища, оскільки про майно говорять як про капітал необхідний для виробництва. Отже, за даним підходом капітал розглядається як сума фінансових зобов'язань підприємства перед власниками та кредиторами, яка відображається в пасиві балансу*. Уречевленням (еквівалентом) капіталу виступає майно підприємства, що представляє собою потенціал підприємства або конкретну форму використання капіталу.
Капітал як грошові ресурси	Капітал – це гроші, призначені для одержання прибутку. Тільки вкладення капіталу в господарську діяльність, його інвестування створюють прибуток. Капітал — це авансовані підприємцями у засоби виробництва грошові ресурси і кошти на оплату найманої праці, які у процесі своєї продуктивної взаємодії забезпечують зростання вартості та збагачення підприємств.
Капітал як сукупність товарів і грошей	Капітал – це сукупний термін для товарів і грошей, від використання яких може бути отриманий майбутній дохід. Таким чином, бізнес розглядає свою землю, будівлі, споруди, обладнання, устаткування і сировину поряд з акціями, облігаціями і банківськими рахунками як капітал. Загальноприйнято, що будинки, меблі, автомобілі й інші товари, які споживаються для особистого задоволення (або гроші обміняні на ці товари), не вважаються капіталом у традиційному розумінні. Такий підхід до капіталу свідчить про те, що весь капітал, який перебуває в розпорядженні підприємства, відображається у балансі, причому тільки в лівій його частині (актив), тобто це основні й оборотні засоби. Пасив, власне, відображає джерела фінансування цього капіталу.

Класифікація видів капіталу можлива за рядом класифікаційних критеріїв (див. табл. 7.2.).

Таблиця 7.2.

Класифікація капіталу

<i>Класифікаційний критерій</i>	<i>Види капіталу</i>
За статусом власності	- власний капітал; - позиковий капітал;
За групами джерел залучення	- капітал, який залучається із внутрішніх джерел; - капітал, який залучається із зовнішніх джерел;
За національною належністю власників капіталу, які надають його в господарське використання	- національний (вітчизняний) капітал; - іноземний капітал;
За формами власності капіталу, який надається підприємству	- приватний капітал; - державний капітал;
За етапами виникнення	- первинний капітал; - вторинний капітал;
За натурально-речовою формою залучення капіталу	- капітал у грошовій формі; - капітал у фінансовій формі; - капітал у матеріальній (натуральній, фізичній, реальній) формі; - капітал у нематеріальній формі (інтелектуальний капітал, інформаційний капітал, споживчий капітал (клієнтський));
За сферами використання в економіці	- капітал, що використовується в реальному секторі економіки; - капітал, що використовується в фінансовому секторі економіки;
За відповідністю правовим нормам використання	- легальний капітал; - «тіньовий» капітал;
За особливостями використання у виробничому процесі	- основний капітал; - оборотний капітал;

На сьогодні немає єдиної точки зору щодо визначення змісту капіталу. У переважній більшості трактування сутності даної категорії розкриває одну з її сторін, можливих форм чи видів існування.

2. Основний та оборотний капітал

У процесі свого використання капітал перебуває в постійному русі як у межах діяльності окремого підприємства, так і в економічній системі країни в цілому. Процес такого постійного руху характеризується терміном «оборот

капіталу», під яким розуміється процес безперервного кругообігу капіталу в економічній системі, що супроводжується послідовним перетворенням однієї його форми в іншу - Γ - T - Γ' .

Кругооборот капіталу — рух самозростаючої вартості, в процесі якого капітал послідовно набуває і позбувається трьох форм — грошової, продуктивної та товарної і проходить три стадії — обігу, виробництва і знов обігу та відбувається самозростання вартості — виробництво і реалізація засобів вартості.

Перша стадія кругообороту капіталу здійснюється у сфері обігу і починається з грошової форми капіталу (Γ). Змістом цієї стадії є відносини купівлі капіталістом товарів (T), засобів виробництва ($Зв$) і робочої сили ($Рс$), тобто перетворення грошової форми капіталу в продуктивну форму ($TЗвРс$), здатну створити додаткову вартість.

Другою стадією кругообороту капіталу є виробництво (B) товарів і додаткової вартості. На цій стадії капітал з продуктивної форми перетворюється на товарний капітал (T'), тобто набуває товарної форми.

Товарний капітал (T') є особливою функціональною формою існування збільшеної вартості в процесі виробництва.

Третя стадія кругообороту капіталу знову здійснюється у сфері обігу. На цій стадії ($T' — \Gamma'$) реалізуються вироблені товари і втілена в них додаткова вартість, а товарний капітал набуває початкової — грошової форми, що означає завершення кругообороту капіталу.

$$\Gamma -- T (Зв, Рс) - B - T' - \Gamma'$$

У процесі обороту різні види капіталу характеризуються різною інтенсивністю руху. Одна частина виробничого капіталу у формі предметів праці використовується у процесі виробництва продукції протягом тільки одного виробничого циклу (сировина, енергія тощо), кша його частина - засоби праці - функціонує протягом багатьох виробничих циклів (будівлі устаткування тощо).

Відповідно до форм авансування залученого капіталу в активи підприємства його поділяють на основний і оборотний.

Оборотний капітал визначає ту частину капіталу, що авансується в предмети праці, використовується тільки в одному виробничому циклі і повертається на підприємство за один оборот.

Основний капітал формує ту частину активів підприємства, що беруть участь у багатьох виробничих циклах, частинами переносячи свою вартість на вартість готової продукції. Основні активи становлять виробничу основу підприємств (будівлі, споруди, машини, устаткування та ін.) (див. табл. 7.3.).

Таблиця 7.3.

*** БАЛАНС**
(Звіт про фінансовий стан)
на _____ 20__ р.

Форма № 1		Код за ДКУД		1801001
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
<i>Нематеріальні активи</i>	1000			
первісна вартість	1001			
накопичена амортизація	1002			
<i>Незавершені капітальні інвестиції</i>	1005			
<i>Основні засоби</i>	1010			
первісна вартість	1011			
знос	1012			
Інвестиційна нерухомість	1015			
Довгострокові біологічні активи	1020			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030			
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095			
II. Оборотні активи				
<i>Запаси</i>	1100			
<i>Поточні біологічні активи</i>	1110			
<i>Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги</i>	1125			
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами</i>	1130			
з бюджетом	1135			
у тому числі з податку на прибуток	1136			
<i>Інша поточна дебіторська заборгованість</i>	1155			
<i>Поточні фінансові інвестиції</i>	1160			
<i>Гроші та їх еквіваленти</i>	1165			
<i>Витрати майбутніх періодів</i>	1170			
<i>Інші оборотні активи</i>	1190			
Усього за розділом II	1195			
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300			

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410		
Резервний капітал	1415		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495		
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615		
розрахунками з бюджетом	1620		
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625		
розрахунками з оплати праці	1630		
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690		
Усього за розділом III	1695		
Баланс	1900		

3. Інтелектуальний капітал

На сьогоднішній день розвинені країни входять в епоху інтелектуальної економіки, де визначальним фактором економічного зростання стає інтелектуальний капітал, який відтворюється у інтелектуальному продукті, а центральним суб'єктом зазначеного процесу стає інтелектуальне підприємництво.

Інтелектуальна економіка ґрунтується на знаннях, і це означає, що основним капіталом будь-якої економічної структури стає інтелектуальна власність, людський капітал, інноваційні розробки та «ноу-хау». Знання стають однією із головних умов суспільного розвитку оскільки

трансформують як внутрішні цінності людини так і надають їй нові можливості їх забезпечувати. Інформація, знання, досвід, нематеріальні активи у своїй взаємодії та розвитку породжують категорію *«інтелектуальний капітал»* - це інтелектуальний потенціал, що активно використовується суб'єктами господарювання у процесі економічного розвитку з метою отримання доходу. *Інтелектуальний потенціал* трактується при цьому як можливості, створені інтелектуальними ресурсами різних рівнів, щодо реалізації певної мети. Інтелектуальні ресурси породжують людський капітал (сукупність розумових функцій, які перетворюють інформацію у знання), штучний інтелект (механічне відтворення деяких інтелектуальних дій людини, пов'язаних зі сприйняттям інформації та деякими елементами міркування), інтелектуальні продукти (надана на матеріальних носіях інформація, що містить нове знання, яке є результатом інтелектуальної праці).

Отже, *інтелектуальний капітал* – це знання, використання яких направлене на забезпечення конкурентоспроможності економіки країни в цілому, та підприємства зокрема. Він являє собою стратегічний бізнес-актив будь-якої людини, організації, країни, який складається з явних і неявних знань, які у процесі свого розвитку та перетворення використовуються для отримання конкурентної переваги і створення доданої вартості. Таким чином інтелектуальна діяльність стає головною умовою економічного зростання, а інтелектуальний капітал – найважливішим ресурсом досягнення даної мети.

Інтелектуальний капітал втілюється шляхом інтелектуальної праці в інтелектуальний продукт. Де інтелектуальний праця – процес розумової (мисленнєвої) діяльності людини по відношенню до знання та інформації щодо створення нематеріальних благ, а саме – інтелектуального продукту.

У свою чергу, інтелектуальний продукт – результати інтелектуальної, розумової, духовної та творчої діяльності, втілені у відкриттях, винаходах, патентах, наукових звітах і доповідях, проектах, раціоналізаторських пропозиціях, творах літератури, мистецтва, музики тощо.

Також до результатів інтелектуальної праці окремо варто віднести надання інтелектуальних послуг та результати діяльності у сфері креативних індустрій.

Інтелектуальна послуга – професійна діяльність фахівців, що є процесом передачі отримувачу (споживачу) спеціальних знань і інформації у формі персоніфікованих нематеріальних послуг, що індивідуалізувалися, основу якого складають інтелектуальні ресурси, а результат – вигоди споживача (індивіда, організації), пов’язані з використанням одержаних знань у його цілях (особистих, організаційних, підприємницьких; економічних, соціальних, духовних та ін.).

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Яка сутність поняття «капітал»?
2. Які є підходи до визначення категорії «капітал»?
3. Як класифікують капітал?
4. Що таке основний та оборотний капітал?
5. Яка сутність інтелектуального капіталу?

ТЕМА 8. ПІДПРИЄМСТВО ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

План

1. Поняття підприємства та підприємництва;
2. Суб'єкти підприємницької діяльності та їх види;
3. Об'єднання підприємств.

1. Поняття підприємства та підприємництва;

За родоплемінного ладу всі питання діяльності людей, у тому числі пов'язаних з виробництвом матеріальних благ, вирішувалися в межах таких організацій як рід чи плем'я, кожна з яких підпорядковувалась певним правилам поведінки у формі звичаїв, прийнятих рішень громадою, радою старійшин чи обраним главою спільноти. Тобто мало місце так зване внутрішнє регулювання, яке ґрунтувалося на авторитеті громади. Товарний обмін не був розвинений, а якщо він і мав місце, то на засадах натурального обміну. Відтак, за подібної організації людство не потребувало додаткових форм об'єднань, оскільки кожен член суспільства належав до певної групи, в межах якої і здійснювалося виробництво певних матеріальних благ, що задовольняло насамперед інтереси відповідної громади, а також індивідуальні (приватні) інтереси членів такої спільноти з основних питань забезпечення їхньої життєдіяльності. При цьому інтереси громади зазвичай переважали індивідуальні або групові інтереси.

Розподіл праці (*відокремлення землеробства від скотарства, а згодом виділення ремесел і торгівлі*) послабив родоплемінні зв'язки у стародавньому світі, а згодом призвів до занепаду цієї форми організації людей.

Зазначені обставини зумовили виникнення нових об'єднань на принципово нових засадах – не на підставі кровного споріднення, а шляхом вільного волевиявлення для досягнення певної мети, в тому числі господарської. Так, ще в стародавні часи (у древніх асирійців, фінікійців, греків)

функціонували своєрідні товариства (за участю купців, що вели морську торгівлю, та їх позичальників, які часто ставали компаньйонами власника судна; ремісників для спільного збуту товарів тощо). Саме вони стали підґрунтям виникнення в майбутньому господарських організацій сучасного типу – торгових (або господарських) товариств.

Відповідно до законодавства під **господарською діяльністю** розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва - підприємцями.

Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (*некомерційна господарська діяльність*).

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємницька діяльність має **такі характерні ознаки**:

- ініціативна і майново-розпорядна самостійність підприємця;
- ризикованість;
- систематичний, професійний характер;
- спрямованість на систематичне отримання прибутку завдяки досягненню економічних і соціальних результатів;
- регулювання державою (державна реєстрація як суб'єкта саме підприємницької діяльності).

Підприємництво здійснюється **на основі таких принципів**:

- вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення

матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законодавством, встановлення цін на товари та послуги;

- вільного найму підприємцем працівників;
- комерційного розрахунку та власного комерційного ризику;
- вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законодавством;
- самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

2. Суб'єкти підприємницької діяльності та їх види;

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

1) господарські організації - юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до законодавства як підприємці.

В Римському праві вперше виникло поняття юридичної особи, що мала своє майно і майнові права, відокремлені від засновників, учасників, уряду чи будь-якої іншої особи. В термінології римського права фізична особа – це людина, яку можна побачити і відчутти, а юридична особа – уявна особа, утворена організаційними засобами і наділена майновими правами.

Фізичні особи можуть здійснювати підприємницьку діяльність, повинні мати повну цивільну дієздатність, яка досягається у 18 років (з 16 років за згодою батьків/опікунів).

Суб'єкт господарювання утворюється за рішенням власників майна або уповноваженого ними органу шляхом заснування нового або реорганізації діючого суб'єкта господарювання. Господарське товариство набуває статусу юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Отже, **підприємство** - самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому законодавством. Класифікацію підприємств наведено у *табл. 8.1.*

Таблиця 8.1.

Класифікація підприємств в Україні

Класифікаційна ознака	Вид підприємства	Характеристика
Залежно від форм власності	Приватне підприємство	діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи)
	Підприємство колективної власності	діє на основі колективної власності
	Комунальне підприємство	діє на основі комунальної власності територіальної громади
	Державне підприємство	діє на основі державної власності
	Змішане підприємство	засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності)
Залежно від наявності в	Підприємство з іноземними інвестиціями	в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків

статутному капіталі іноземного капіталу	Іноземне підприємство	в статутному капіталі іноземна інвестиція становить сто відсотків
Залежно від способу утворення (заснування)	Унітарні підприємства	створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства
	Корпоративні підприємства	утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства
Залежно від кількості працюючих та доходів	Мікропідприємства	Фізичні особи – підприємці та юридичні особи у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро (за середньорічним курсом НБУ);
	Малі підприємства	Фізичні особи – підприємці та юридичні особи у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро(за середньорічним курсом НБУ);
	Великі підприємства	Юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;
	Середні підприємства	Всі інші підприємства, які не підпадають під вищеперераховані.

Підприємництво в Україні здійснюється в будь-яких передбачених законодавством організаційних формах. Держава гарантує усім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм, рівні права та рівні можливості для залучення і використання всіх видів ресурсів, недоторканість майна і захист майнових прав підприємця.

Таблиця 8.2.

Організаційно-правові форми господарських товариств

Організаційно-правова форма	Сутність
Акціонерне товариство	господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій.
Товариство з обмеженою відповідальністю	господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.
Товариство з додатковою відповідальністю	господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників
Повне товариство	господарське товариство всі учасники якого, відповідно до укладеного між ними договору, здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном
Командитне товариство	господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладками (вкладники)

Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення/засновницький договір, або статут суб'єкта господарювання, у яких зазначаються найменування суб'єкта господарювання, мета і предмет господарської діяльності, склад і компетенція його органів управління, порядок прийняття ними рішень, порядок формування майна, розподілу прибутків та збитків, умови його реорганізації та ліквідації тощо.

Ліквідація господарського товариства відбувається шляхом його ліквідації або реорганізації. Ліквідація господарського товариства вважається завершеною, а товариство таким, що припинило свою діяльність, з дня внесення запису про його ліквідацію до державного реєстру.

3. Об'єднання підприємств.

Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Організаційно-правові форми об'єднань підприємств наведено у *табл. 8.3*.

Таблиця 8.3.

Організаційно-правові форми об'єднань підприємств

Форма	Сутність
Асоціація	Договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств - учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.
Корпорація	Договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум	Тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.
Концерн	Статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.
Асоційоване підприємство	Група суб'єктів господарювання - юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні.
Холдингова компанія	Публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності).

Підприємство - учасник господарського об'єднання має право:

- добровільно вийти з об'єднання на умовах і в порядку, визначених установчим договором про його утворення чи статутом господарського об'єднання;
- бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законодавством, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено інше;
- одержувати від господарського об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;
- одержувати частину прибутку від діяльності господарського об'єднання відповідно до його статуту. Підприємство може мати також інші права, передбачені засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання відповідно до законодавства.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке підприємство та підприємництво?
2. Які характерні ознаки підприємницької діяльності?
3. Які основні принципи підприємницької діяльності?
4. Хто є суб'єктами підприємницької діяльності?
5. Як класифікують підприємства в Україні?
6. Які є організаційно-правові форми господарських товариств?
7. Що таке об'єднання підприємств та які їх організаційно-правові форми?

ТЕМА 9. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА ПРИБУТОК

План

1. Витрати виробництва і їх класифікація;
2. Поняття прибутку.

1. Витрати виробництва і їх класифікація

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

Згідно з трудовою теорією вартості (А. Сміт, К. Маркс), вартість – це втілена у товарі праця.

У свою чергу, згідно з концепцією альтернативної вартості, згідно з якою визначається найбільш можливий прибуток, що міг би бути отриманий з тих же факторів, якби вони були задіяні у якийсь інший виробничий процес.

Через обмеженість економічних ресурси можна використовувати по-різному. В результаті того, що обираючи один напрям використання, ми втрачаємо можливості, пов'язані з їх альтернативним використанням. Найвигідніша з втрачених можливостей визначає величину **альтернативної вартості (альтернативних витрат)** використання ресурсів у вибраному напрямі.

Таким чином витрати бувають:

- **Зовнішні (явні)** – витрати на оплату економічних ресурсів, що не належать власникам підприємства.
- **Внутрішні (неявні)** – витрати на оплату економічних ресурсів, що належать власникам підприємства; іншими словами, це дохід власників, який вони могли б отримати від найвигіднішого альтернативного використання ресурсів, що належать їм.

Існують два підходи до розуміння природи витрат підприємства.

1. *Бухгалтерський підхід* припускає облік тільки зовнішніх (явних) витрат, тобто тих, які відображені в бухгалтерській документації. Тому їх ще називають *бухгалтерськими* витратами.

Бухгалтерські витрати, у свою чергу, поділяються на прямі та непрямі:

Прямі витрати — витрати, що можуть бути безпосередньо пов'язані з визначеною діяльністю чи видом продукції.

Непрямі витрати — спільні виробничі витрати, необхідні для різних задач (процесів), які прямо не розподіляються по них протягом певного періоду часу.

У бухгалтерському обліку також використовується поняття *поточні витрати* підприємств, які класифікуються за такими групами:

- витрати операційної діяльності;
- витрати фінансової діяльності;
- інші витрати звичайної діяльності;
- надзвичайні витрати.

Витрати операційної діяльності поділяють на:

- витрати, які включають до собівартості реалізованих товарів та/або продукції власного виробництва;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

2. *Економічний* - передбачає облік як зовнішніх, так і внутрішніх витрат, Тому їх сума називається економічними витратами.

Витрати підприємства прийнято розглядати в короткостроковому і довгостроковому періоді. Це пов'язано з тим, що в довгостроковому періоді величина всіх витрат може змінюватися. В короткостроковому ж періоді, величина одних витрат може варіювати, а інших — залишається незмінною.

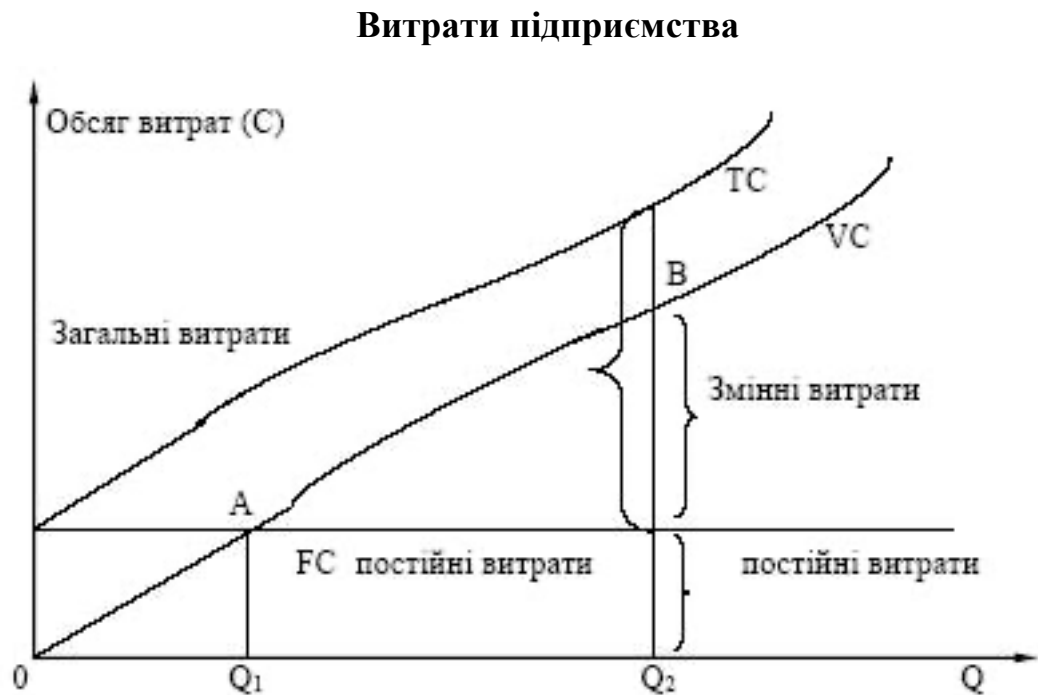
В короткостроковому періоді витрати представлені наступними видами (рис. 9.1.):

Постійні витрати (FC) — витрати, величина яких не залежить від обсягів виробництва (орендна плата, плата за опалювання, рекламу і т.п.).

Змінні витрати (VC) – витрати, величина яких зростає із збільшенням обсягу виробництва (витрати на придбання сировини, матеріалів, електроенергії і т.п.)

Загальні (сукупні, валові) витрати (TC) – сума постійних і змінних витрат фірми.

Рисунок 9.1.



Крім розглянутих витрат для підприємства велике значення мають показники середніх і граничних витрат, тому що дозволяють контролювати його ефективність і дохідність.

Граничні витрати (MC) – величина, на яку слід збільшити витрати, щоб виробити ще одну (додаткову) одиницю продукції.

Визначення граничних витрат дозволяє порівняти їх з граничним вибором і при збігу зазначених величин отримати оптимальний обсяг продукції, який максимізує прибуток.

Середні витрати (ATC) – витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони показують, яка середня вартість витрат фірми на виробництво одиниці продукції. Тому саме показники середніх витрат, зазвичай, використовуються фірмою для порівняння з ціною, яка завжди дається в розрахунку на одиницю

продукції. Середня величина витрат на виробництво одиниці продукції: $ATC = TC / Q$, де Q – обсяг виробництва.

Розрізняють середні загальні витрати (ATC), середні змінні витрати (AVC) і середні постійні витрати (AFC).

Середні постійні витрати (AFC) – це постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони визначаються шляхом ділення постійних витрат (FC) на обсяги вироблюваної продукції (Q):

$$AFC = FC / Q;$$

В процесі зростання обсягів виробництва продукції середні постійні витрати будуть зменшуватися. Це пояснюється тим, що з кожним новим зростанням обсягів виробництва дана сума постійних витрат буде розподілятися на все більшу кількість продукції.

Середні змінні витрати (AVC) – це змінні витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони визначаються шляхом ділення всіх змінних витрат (VC) на обсяги продукції (Q), що виробляється:

$$AVC = VC / Q$$

Оскільки середні змінні витрати розраховуються на базі загальних змінних витрат які формуються під впливом закону спадної віддачі, то вони спочатку падають до певного мінімуму, а потім починають зростати.

Закон спадної віддачі - економічна модель, що описує зв'язок між вхідними вкладеннями та результатом, коли один вхідний фактор змінюється, а всі інші залишаються тими ж (*часткова зміна факторів*).

Середні загальні витрати (ATC) – це всі (постійні і змінні) витрати в розрахунку на одиницю продукції. Їх можна розрахувати шляхом ділення суми загальних витрат (TC) на кількість виробленої продукції (Q), або шляхом складання AFC і AVC. Тобто:

$$ATC = TC/Q = AVC + AFC$$

Аналізуючи витрати у довготерміновому періоді, варто зауважити, що при цьому немає поділу на постійні і змінні, оскільки усі витрати можуть змінюватися залежно від обсягу виробництва.

Витрати підприємства включаються у *собівартість продукції*.

Собівартість продукції як економічна категорія є грошовим виразом витрат на виробництво цієї продукції.

Економічний зміст собівартості продукції проявляється в наступному:

- це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати на спожиті засоби виробництва, витрати на заробітну плату робітників підприємства, а також частину прибутку, призначену для соціального страхування;
- це важливий узагальнюючий показник, який характеризує ефективність роботи підприємства;
- слугує базою для ціни продукції та її нижньою межею для виробника щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Тобто підприємство не може встановлювати ціну нижчу за собівартість задля недопущення збитків.

До виробничої собівартості продукції включаються:

- прямі матеріальні витрати, до складу яких включається вартість сировини та основних матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;
- прямі витрати на оплату праці, до складу яких включається заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;
- інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду, амортизація, тощо;

- загальновиробничі витрати, які включають витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління виробничими підрозділами), амортизація основних фондів загальновиробничого призначення, витрати на вдосконалення технології та організації виробництва, комунальні платежі та інші витрати на утримання виробничих приміщень, охорону праці, техніку безпеки, тощо.

Одним з завдань виробника є зниження собівартості продукції такими головними шляхами:

- підвищення продуктивності праці;
- підвищення ефективності використання сировини й матеріалів, насамперед, їх економія;
- підвищення ефективності використання будівель, споруд, обладнання.

2. Поняття прибутку

Прибуток – різниця між виторгом від реалізації та собівартістю продукції. Прибуток є формою існування *чистого доходу* як різниці між вартістю і витратами виробництва, або грошового виразу додаткового продукту.

Чистий дохід - це дохід від реалізації товарів (робіт, послуг), розрахований без урахування податків.

Існують різні види прибутку:

Валовий прибуток – є різницею між валовим виторгом і витратами. Де *валовий виторг* - загальна сума надходжень суб'єкта господарювання від усіх видів діяльності.

Чистий прибуток – частина прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань і інших обов'язкових платежів до бюджету.

Монопольний як наслідок монопольного становища продавця і відповідно монопольно високої ціни на товар.

Бухгалтерський і економічний підхід до визначення витрат виробництва приводить до різного визначення прибутку. Розрізняють бухгалтерський і економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток – це загальна виручка за відрахуванням явних витрат.

Економічний прибуток – це загальна виручка за відрахуванням усіх витрат (явних і неявних, включаючи в останні й нормальний прибуток).

Нормальний прибуток – це винагорода за виконання підприємницьких функцій. Якщо підприємець одержує прибуток, нижче нормального, то це примушує його покинути таку сферу діяльності.

Якщо ж прибуток, одержуваний підприємцем, перевищує нормальний, то вважається, що він одержує ще й економічний прибуток (надприбуток).

Для **оцінки прибутку** використовуються наступні показники:

1. **Маса прибутку (Π)** – абсолютний розмір прибутку в грошовому вираженні.

2. **Норма прибутку (Π')** – економічна характеристика, яка є процентним відношенням прибутку за певний період до авансованого перед початком цього періоду капіталу. Величина норми прибутку залежить від норми додаткової вартості, органічної будови капіталу і часу обороту капіталу. Цей показник дозволяє оцінити ефективність функціонування авансованого капіталу та характеризує дохідність підприємства;

Розраховується за формулою:

$$\Pi' = \Pi / K \cdot 100\%$$

де K – величина авансованого капіталу.

3. **Рентабельність (норма рентабельності)** – це співвідношення прибутку і витрат, виражене у відсотках. Рентабельність є відносним показником і вона необхідна для аналізу господарської та економічної діяльності будь-якого

підприємства. Саме через таку відносність, показники рентабельності двох і більше різних підприємств можна порівнювати один з одним і розуміти таким чином, яке з них є ефективнішим.

Загальний рівень рентабельності підприємства визначається за формулою:

$$P = \Pi / CB * 100\%,$$

де P – рентабельність; CB – собівартість продукції.

В умовах ринкового господарювання прибуток є головною метою і одночасно показником стану діяльності, а норма прибутку і рентабельність – головними узагальненими показниками ефективності виробництва.

Домогтися високої рентабельності прагне кожен підприємець або керівник бізнес-проекту. Але, щоб правильно її розрахувати, потрібно врахувати вплив різних факторів, які бувають зовнішніми або внутрішніми.

Зовнішнім є вплив, який може позитивно або, навпаки, негативно впливати на розвиток підприємства але не залежить від нього, тому підприємець змушений підлаштовуватися під нього (попит, розташування підприємства, конкуренція тощо).

Під внутрішніми факторами розуміються особливості самого підприємства, які впливають на рівень рентабельності. До них відносяться:

- обсяг, структура і якість товарів;
- проведення або відсутність маркетингових і рекламних кампаній;
- умови й продуктивність праці персоналу, вміння та навички співробітників, мікроклімат в колективі;
- питання ціноутворення та фінансової політики компанії;
- ділова репутація фірми й відносини з постачальниками, клієнтами, контролюючими органами;
- організація логістики: постачання, зберігання і збут товарів;
- стан основних фондів, обладнання тощо.

Серед способів підвищення рентабельності можна виділити наступні:

- збільшення потужності виробництва — за рахунок покупки нового або вдосконалення наявного обладнання нарощується обсяг вироблення і підвищується прибуток. Застосування новітніх технологій в обладнанні збільшує продуктивність праці і економить трудові ресурси;
- поліпшення якості товару веде до зростання купівельного попиту і підвищення продажів;
- зниження витрат на виробництво продукції — потрібно знайти постачальників, що пропонують постачати сировину або товари для перепродажу на вигідних умовах. При цьому зниження собівартості не повинно відбитися на якості товарів.
- розробка і поліпшення маркетингової політики фірми — корисний інструмент для підвищення продажів і рентабельності.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке витрати виробництва та які вони бувають?
2. Які існують підходи до розуміння витрат виробництва?
3. Що таке постійні та змінні витрати?
4. У чому сутність закону спадної віддачі?
5. Що таке собівартість продукції?
6. Що включається до виробничої собівартості продукції?
7. Що таке прибуток та які його види?
8. Які показники використовуються для оцінки прибутку?

ТЕМА 10. ПРАЦЯ ТА ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ

План

1. Праця, як специфічний вид людської діяльності;
2. Ринок праці;
3. Доходи населення.

1. Праця, як специфічний вид людської діяльності

Діяльність — це специфічний спосіб ставлення людини до світу. Вона поєднує та відображає біологічну, соціальну та духовно-культурну сутність людини. Діяльність постає як засіб перетворення природи на предмети споживання, творіння культури тощо.

З огляду на те, що людська діяльність є системою усвідомлених цілеспрямованих дій, яка передбачає зміну або перетворення навколишнього світу, можна сформулювати таке визначення: *діяльність — динамічна система взаємодії людини з всесвітом, в якій вона досягає свідомо поставлених цілей, що з'являються внаслідок виникнення у неї певних потреб.* Одним зі специфічних видів діяльності є праця.

Праця — це доцільна діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб кожного індивіда й суспільства загалом.

Саме завдяки праці людина побудувала сучасне суспільство, створила предмети матеріальної та духовної культури, перетворила довкілля й умови свого життя.

Люди більшу частину своєї діяльності здійснюють осмислено, на підставі своєї внутрішньої мотивації. Звідси усвідомлену частину діяльності підрозділяють на трудову й нетрудову частини. *Основними критеріями, що відрізняють трудову від нетрудової діяльності, є:*

- зв'язок із творенням благ, тобто створення й наросування матеріальних, духовних, побутових благ. Діяльність, не пов'язана із творенням, працею не буде. Наприклад, прогулянки, подорожі, ігри як форма відпочинку, приймання їжі, лікувальних процедур. Така діяльність пов'язана зі споживанням благ для відновлення працездатності, розвитку, відтворення життєдіяльності;
- цілеспрямованість діяльності. Безцільна діяльність до праці не стосується, тому що ця бездарна витрата людської енергії, що не має позитивних наслідків;
- легітимність (законність) діяльності. До праці належить тільки незаборонена діяльність, а заборонена, злочинна діяльність працею бути не може, тому що спрямована на незаконне присвоєння результатів чужої праці й переслідується законом.

Процес праці передбачає наявність таких *складових*:

1) *предмет праці* — це річ (природна чи вироблена в результаті попередньої праці, наприклад сировина, матеріали, енергія, інформація тощо), на яку спрямована праця людини і з якої вона виробляє майбутній продукт;

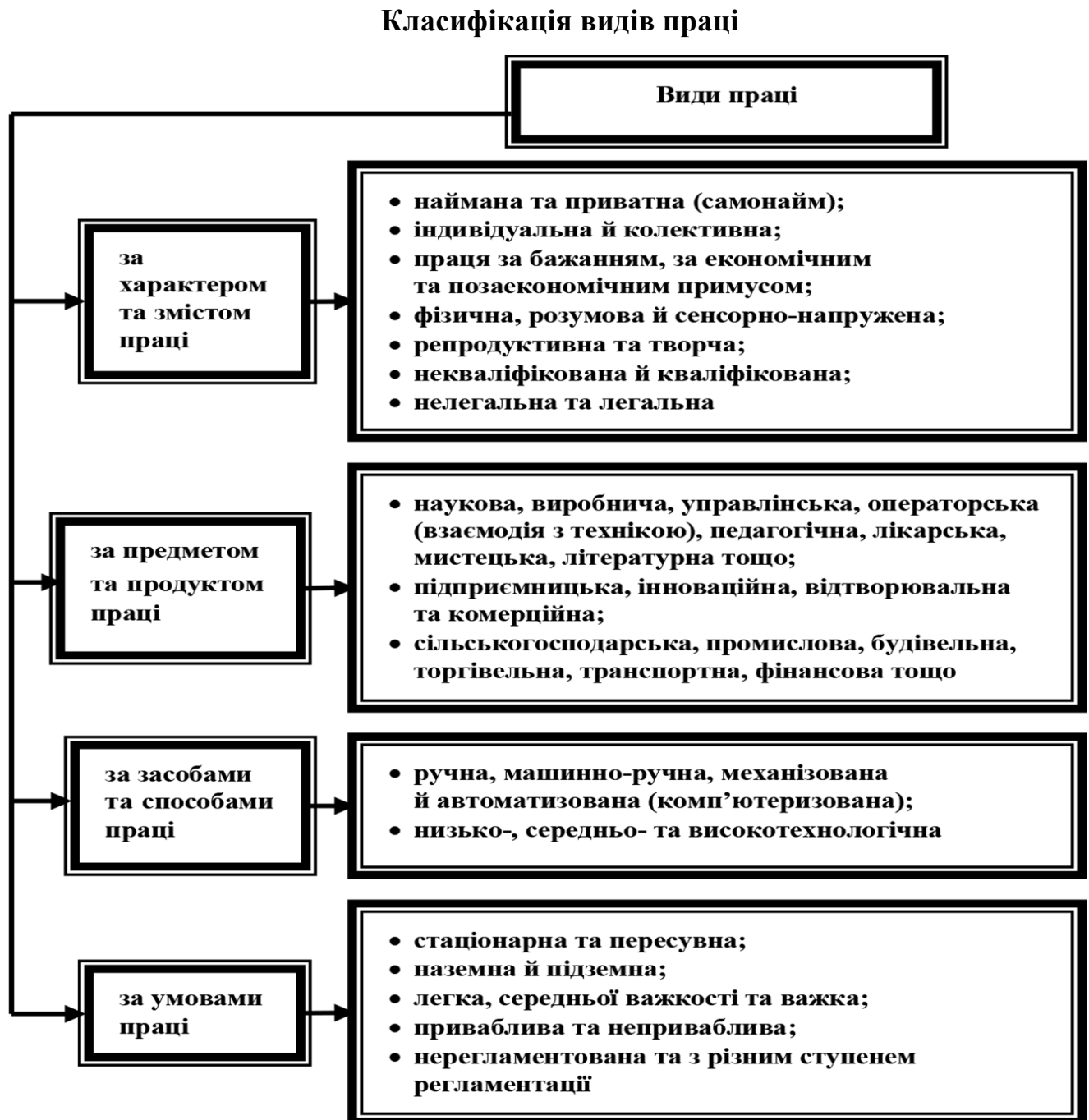
2) *засоби праці* — це те, за допомогою чого людина впливає на предмет праці та продуктивно його трансформує. Активною частиною засобів праці є знаряддя праці (машини, обладнання, інструменти тощо), рівень розвитку яких багато в чому є показником відносин між людьми, що складаються у процесі праці, та ступеня зрілості тієї чи іншої епохи. Пасивною частиною засобів праці, значення якої від цього не зменшується, є засоби інфраструктури, що виконують функцію забезпечення загальних умов праці (будівлі, приміщення, шляхи сполучення, засоби зв'язку, інформації та інші комунікаційні системи);

3) *доцільна діяльність людини* з надання предмету праці необхідних властивостей, що передбачає певні фізичні та розумові здібності, освітній та професійний рівень, виробничий досвід тих, хто працює;

4) *технологія* — це спосіб впливу на предмети праці, порядок використання засобів праці. Нова технологія стосується не лише засобів виробництва, вона може бути втілена і в працівниках, які засвоїли нові методи

й технічні знання, отримавши додаткову освіту, або здобули знання та досвід на роботі. Аналогічно, поліпшені методи керування, відображаючи наслідки нових досліджень за процесом виробництва, можуть бути новинкою в технології. Класифікація видів праці наведено на рис. 10.1.

Рисунок 10.1.



Стрімкий розвиток цифрових технологій, з одного боку, та виклики пов'язані з пандемією COVID-19 та війною призвели до зміни специфіки праці

та широкого розповсюдження так званої гіг-економіки, яку ще можна охарактеризувати як ринок короткострокових контрактів, або економіка вільного заробітку.

Гіг-економіка складається з трьох компонентів:

- *незалежні працівники*, які оплачуються за «гіги» (завдання або проекти) на противагу працівникам на окладі чи погодинній оплаті;
- *клієнт*, який потребує специфічних послуг, наприклад довести до необхідного місця, чи доставити що небуть;
- *компанії*, що поєднують безпосередньо робітника і клієнта, використовуючи відповідне програмне забезпечення.

Стрімке зростання кількості гіг-працівників протягом останніх років пришвидшилось з розвитком нових технологій, що дозволили безпосередню взаємодію між провайдерами і клієнтами, а також складністю пошуку традиційної, стабільної роботи. З одного боку, технологічні платформи на основі додатків замінюють людей як посередників, щоб швидко та легко підключати споживачів та виробників, дозволяти людям виконувати різноманітні завдання для абсолютно незнайомих людей на основі попиту в режимі реального часу. З іншого боку, люди все більше тяжіють до цього нетрадиційного сектору зайнятості або для того щоб доповнити свій поточний дохід, або просто тому, що вони не можуть/не хочуть знайти традиційні, штатні посадові оклади.

Відтворення будь-якого товару містить послідовно чотири відомі фази: виробництво, обмін, розподіл і споживання. Робоча сила в ринковому середовищі – це теж товар, хоча й специфічний, отже, для неї зберігається та ж відтворювальна схема

Виробництво або формування робочої сили (середня школа, ЗВО, університет, академія, інститути професійної перепідготовки, курси підвищення кваліфікації працівників і т.д.). Починається зі школи, триває у ЗВО, коледжах, на робочому місці, в інститутах підвищення кваліфікації, на стажуваннях і т.д. Концепція «освіта впродовж життя» – є головним гаслом сучасності

Обмін і розподіл робочої сили (ринок праці, підприємства). Переважно відбувається, по-перше, на ринку праці за участі трьох суб'єктів соціально-трудових відносин (роботодавців, найманих робітників і держави), а по-друге, безпосередньо на підприємстві (це наймання, ротація працівників, звільнення тощо)

Споживання або використання робочої сили (безпосередньо процес праці та трудової діяльності). Безпосередньо процес трудової діяльності. Для того щоб працівник приступив до трудової діяльності, для нього треба підготувати відповідні умови: забезпечити робоче місце, організувати працю і його охорону, стимулювання праці, соціальний захист тощо.

Фактори зростання ефективності праці наведено у *табл. 10.1*.

Таблиця 10.1.

Фактори зростання ефективності праці

Природно-біологічні	Стать, вік, стан здоров'я, розумові та фізичні здібності працівника; клімат, географічне середовище, сезонність тощо
Соціально-економічні, зокрема ринкові	Державні вимоги, обмеження й закони у сфері праці, кваліфікація працівників апарату управління, мотивація праці, рівень життя, рівень соціальної захищеності тощо
	Розвиток багатуукладної економіки, підприємництва, конкуренція, самостійний вибір системи оплати праці, лібералізація цін, інфляція, безробіття тощо
Техніко-організаційні	Характер завдань, що вирішуються, складність роботи, стан організації виробництва й праці, технічна оснащеність, обсяг і якість одержуваної інформації, рівень використання досягнень НТП тощо
Структурно-організаційні	Умови праці (санітарно-гігієнічні, ергономічні, естетичні тощо), структура персоналу, розмір підприємства, режим роботи, кваліфікація працівників та ін.
Соціально-психологічні	Ставлення до праці, психофізіологічний стан працівника, статус та визнання, моральний клімат у колективі тощо

Ефективність праці визначається через співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ і кількості витраченої на це

праці. Вона виражає не тільки кількісні, але й якісні результати праці, ступінь її результативності.

Продуктивність праці — це найважливіший із показників ефективності трудового процесу, що традиційно вважається узагальнюючим показником ефективності праці. Вона визначається співвідношенням результатів праці та її витрат, характеризує частину продукції товарів, робіт, послуг у розрахунку на одного працівника і свідчить про виробничий потенціал персоналу.

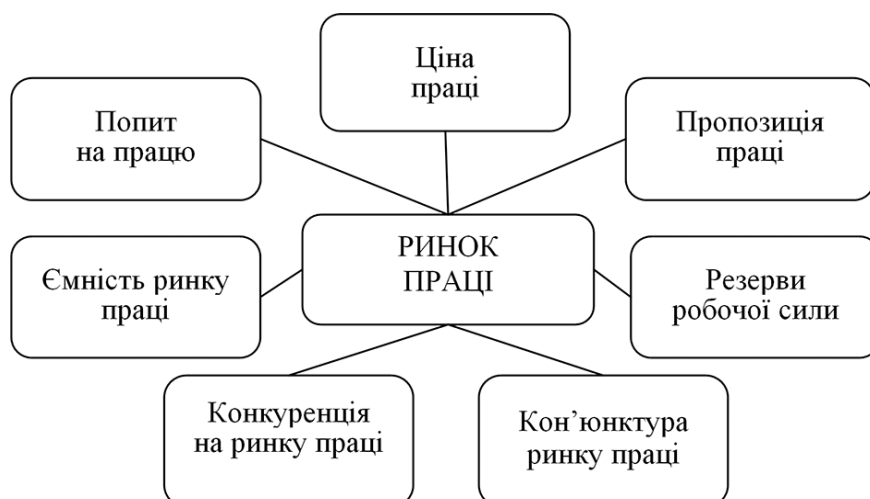
Рентабельність праці. Важливим показником ефективності праці за певним видом діяльності є співвідношення прибутку від цього виду трудової діяльності й відповідних витрат праці.

2. Ринок праці

Ринок праці є невід’ємною частиною ринкової економіки. Саме на цьому ринку приймаються рішення, пов’язані з наймом та зайнятістю працівників, укладаються угоди між роботодавцями та найманими працівниками щодо рівня оплати, умов праці та інших аспектів соціально-трудових відносин. Основні елементи ринку праці наведено на *рис. 10.2*.

Рисунок 10.2

Елементи ринку праці



Розрізняють *індивідуальний та сукупний попит*.

Індивідуальний попит на працю — це попит окремого роботодавця (підприємця). Індивідуальний попит залежить від:

1) попиту на продукцію підприємства (оскільки праця виступає фактором виробництва й активно використовується у процесі виробництва для виготовлення благ, то попит на робочу силу залежить від попиту на продукцію підприємства);

2) стану виробництва, зокрема особливостей технологічного процесу, розмірів і ефективності капіталу, що використовується, методів організації виробництва й праці тощо;

3) якості праці, що визначається професійною підготовкою, рівнем освіти, компетентністю та продуктивністю працівника;

4) фонду заробітної плати, який роботодавець може виділити для найму певної кількості працівників (чим більший загальний розмір цього фонду, тим більше найманих працівників може утримувати роботодавець, водночас, чим вища заробітна плата кожного працівника, тим менша чисельність їх буде найнята).

Сукупний (ринковий) попит на працю — це сума попитів на працю підприємств (організацій), які на ринках товарів та послуг не конкурують між собою. *Сукупний попит кількісно дорівнює чисельності зайнятих плюс вакансії*.

Пропозиція праці — це потреба різних груп працездатного населення в отриманні роботи за наймом і на цій основі — джерела засобів існування. Виділяють індивідуальну та сукупну пропозицію праці.

Індивідуальна пропозиція праці — це пропозиція окремого індивіда, що виражається у бажанні працювати за наймом у певний проміжок часу за певну оплату власної праці.

Сукупна (ринкова) пропозиція праці характеризує чисельність працездатних осіб з урахуванням їх статі, віку, освіти, професії, кваліфікації тощо.

Обсяг сукупної пропозиції праці в економіці визначається на основі індивідуальних рішень окремих індивідів, що володіють специфічним товаром — здатністю до праці — та можуть застосовувати її лише особисто і протягом певного часу.

Сукупна пропозиція праці визначається такими чинниками:

- чисельністю населення, насамперед — працездатного;
- середньою кількістю годин праці, що мають бути відпрацьовані за певний період часу (тиждень, місяць, рік);
- кількісним складом населення, його професійно-кваліфікаційним рівнем, відповідною структурою.

Загальні обсяги резерву робочої сили на стадіях її обігу та використання складаються з суми:

- 1) резерву робочої сили на підприємствах (організаціях), в установах, у навчальних закладах, які здійснюють професійну підготовку (перепідготовку) та підвищення кваліфікації кадрів для потреб певної території;
- 2) резерву робочої сили, який формується з осіб, звільнених з роботи за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни, вивільнених внаслідок ліквідації підприємств, реконструкції або модернізації виробництва, його диверсифікації чи конверсії;
- 3) внутрішньовиробничого галузевого резерву певної території та резерву робочої сили, який складається з офіційно зареєстрованих безробітних.

Ціною на ринку праці виступає ставка заробітної плати, що зафіксована у трудовому договорі, укладеному між роботодавцем та найманим працівником. На базі цього формується ринкова ціна одиниці ресурсу праці певної якості залежно від співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці. У результаті фактична ціна праці відображає рівноважну ставку заробітної плати.

Ємність ринку праці — це потенційно можливий обсяг продажу робочої сили протягом певного періоду, що залежить від попиту на неї, рівня

ставки заробітної плати, загальної кон'юнктури ринку праці, ділової активності та доходів підприємств.

Співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці визначає його кон'юнктуру.

Кон'юнктура ринку праці, або співвідношення попиту та пропозиції праці у розрізі всіх компонентів структури ринку праці, — це найважливіша характеристика, яку слід брати до уваги при виборі альтернатив політики зайнятості та моделі регулювання ринку праці.

Якщо попит та пропозиція праці збігаються, то кон'юнктура ринку праці вважається *врівноваженою*, в разі перевищення попиту над пропозицією праці — *працедефіцитною*, а в разі перевищення пропозиції над попитом на працю — *праценадлишковою*.

Функції ринку праці:

Функція суспільного поділу праці. Ринок праці розмежовує найманого працівника та роботодавця, розподіляє найманих працівників за професіями та кваліфікацією, галузями виробництва та регіонами.

Інформаційна. В умовах ринку ціни на продукцію, попит і пропозиція, відсоткові ставки на кредит постійно змінюються, що, безперечно, позначається на стані ринку праці. Ринок надає учасникам процесу купівлі-продажу послуг праці інформацію щодо умов найму, рівня заробітної плати, пропозиції робочих місць, робочої сили та її якості тощо. Сучасний ринок праці виявляє середньостатистичні витрати на робочу силу, дисбаланс між попитом і пропозицією праці та інформує зацікавлених суб'єктів ринку за аспектами їхніх інтересів.

Посередницька. Ринок праці встановлює зв'язок між роботодавцями та найманими працівниками, які виходять на ринок для задоволення взаємних інтересів і потреб щодо вигідних умов купівлі-продажу послуг праці. За умов розвинутої економіки найманий працівник має можливість вибору оптимального для нього робочого місця (з погляду умов праці, професійної спрямованості, форми та розмірів оплати, рівня кваліфікації). Ринок також виконує важливу соціальну функцію — сприяє підбору складнішої,

вищеоплачуваної, престижної роботи залежно від рівня розвитку особистих здібностей та ділових якостей, професійної майстерності найманих працівників. Водночас роботодавцю надається можливість вибору відповідної робочої сили.

Ціноутворююча. Це основна функція ринку праці, що спрямована на встановлення рівноваги між попитом і пропозицією праці. При цьому задоволення попиту досягається за рахунок розширення пропозиції, підвищення якості та ціни робочої сили, що перебувають у постійному русі й урівноважують одне одного. Лише на ринку діє закон вартості та відбувається загальне визнання витрат праці на відтворення робочої сили та її суспільної корисності. Тут виявляються суспільно необхідні умови відтворення робочої сили та визначається її вартість.

Стимулююча. Ця функція полягає в тому, що ринок зумовлює матеріальну зацікавленість усіх учасників конкурентного процесу в задоволенні потреб людей. З одного боку, завдяки механізму конкуренції ринок праці стимулює краще використання робочої сили з метою забезпечення розвитку та прибутковості виробництва.

З іншого боку, він висуває нові вимоги до робочої сили, стимулюючи найманих працівників до постійного поліпшення якісних характеристик з метою ефективної реалізації власної праці на ринку.

Оздоровлююча. Завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств. Ринок — це найбільш об'єктивний суддя, найбільш демократичний механізм економічного відбору підприємств, що ефективно діють, та банкрутства слабких. Процес відбору жорсткий та безжалісний, проте скаржитися можна лише на свою неспроможність. Реалізуючи цю функцію, ринок підтримує рентабельність економіки в цілому. Аналогічно діє і ринок праці, що дає змогу одержувати перевагу в конкурентній боротьбі працівникам з більш високими якісними показниками робочої сили. Низькі характеристики останньої здатні забезпечити найманому працівникові лише низькооплачувану низькокваліфіковану роботу або статус безробітного. Досвід зарубіжних країн

свідчить, що результативність дії ринкового механізму як стимулятора значно вища, ніж функції відповідних органів державного управління. Адже саме ринок зумовлює таку мотивацію праці, яка, з одного боку, змушує працівників утримувати робочі місця, а отже, і дохід, в умовах гострої конкурентної боротьби, а з іншого — матеріально зацікавлює, стимулює їхню ініціативність, компетентність тощо;

Регулююча (координаційна). Ринок впливає на всі сфери економіки і насамперед — на виробництво. Він дає відповіді на запитання що, для кого та як виробляти? Певною мірою ринок впливає і на формування пропорцій суспільного виробництва, розвиток регіонів, оскільки сприяє міграції робочої сили з одних регіонів або підприємств в інші — високорентабельні. Тобто ринок регулює надлишок робочої сили, її оптимальне розміщення та ефективне використання. Зокрема, відбувається регулювання руху робочої сили в економіці шляхом спонукання підприємців утримувати саме ту кількість працівників і такої кваліфікації, які забезпечують його прибутковість.

3. Доходи населення

Доходи населення — сукупність грошових і натуральних засобів, що формуються за рахунок власної праці й інших джерел і використовуються для підтримки фізичного, морального, економічного та інтелектуального стану людини на певному рівні задоволення її потреб.

Сукупні ресурси домогосподарства є показником його матеріальної забезпеченості. Вони складаються із:

- загального доходу;
- використаних заощаджень;
- надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна;
- приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством;

— повернених домогосподарству боргів.

Загальний дохід домогосподарства складається з грошового та негрошового доходів. У свою чергу, *грошовий дохід домогосподарства* складається із суми грошових надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за винятком податку на доходи фізичних осіб та обов’язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності (у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів), продукції особистого підсобного господарства та продуктів, отриманих у порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог (пільг і субсидій готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, компенсаційних виплат за невикористане право на санаторно-курортне лікування, за пільговий проїзд окремих категорій громадян тощо), грошової допомоги від родичів та інших осіб, а також інших грошових доходів. *Негрошовий дохід домогосподарства* складається з вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком поточних витрат на її виробництво), у порядку самозаготівель, суми безготівкових пільг і субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, а також суми пільг на оплату товарів і послуг з охорони здоров’я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв’язку, вартості подарованих родичами та іншими особами продовольчих товарів. Загальна схема формування сукупних ресурсів домогосподарства наведена на *схемі 10.1*.

Схема 10.1.

Загальна схема формування сукупних ресурсів домогосподарства

Оплата праці

- + Дохід від підприємницької діяльності та самозайнятості;
- + Дохід від продажу сільськогосподарської продукції;
- + Дохід від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо);

- + Пенсії;
 - + Стипендії;
 - + Допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою, у тому числі:
 - допомога по безробіттю;
 - допомога малозабезпеченим сім'ям;
 - допомоги на дітей;
 - субсидії та пільги готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії тощо;
 - інші;
 - + Грошова допомога від родичів та інших осіб
 - + Аліменти;
 - + Інші грошові доходи;
- = Грошовий дохід**

Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель

- + Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива;
- + Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо;
- + Пільги безготівкові на оплату послуг транспорту, зв'язку;
- + Грошова оцінка допомоги від родичів та інших осіб продовольчими товарами;

= Негрошовий дохід

Загальний дохід (сума грошового та негрошового доходів)

- + Використання заощаджень, позики та повернені домогосподарству борги;
- + Надходження від продажу нерухомості;
- + Надходження від продажу особистого і домашнього майна;

= Всього сукупних ресурсів

1. *Оплата праці* — це регулярно одержувана винагорода за вироблену продукцію або надані послуги, за відпрацьований час, включаючи оплату щорічних відпусток, святкових днів та іншого невідпрацьованого часу, оплачуваного відповідно до трудового законодавства і колективних трудових договорів. Її джерелом є фонд заробітної плати.

2. Під *підприємницьким доходом* мають на увазі прибуток, прирівняні до нього доходи або змішаний дохід, що визначаються за вирахуванням сплачених підприємцем відсотків і ренти та з додаванням отриманих ним доходів від власності.

3. В умовах переходу до ринкової економіки роль особистого підсобного господарства у формуванні доходів населення зростає. *Доходи від продажу продуктів сільського господарства* охоплюють виручку від продажу худоби й іншої сільськогосподарської продукції на ринках, заготівельним організаціям споживчої кооперації, фермерським і державним господарствам, різними організаціями тощо.

4. *Доходи домогосподарств від власності* включають:

- доходи за акціями, відсотки, виплати за пайовою участю працівників у власності підприємства, установи, організації;
- відсотки за вкладом, що належать вкладникам кредитних організацій;
- виплати доходу за державними цінними паперами;
- доходи від продажу нерухомості на вторинному ринку житла.

5. *Пенсії, стипендії, дотації та інші виплати* із соціального забезпечення, а також безкоштовні послуги, що складають частину сукупних доходів домогосподарств, належать до такого виду доходів, як *соціальні трансферти*. У натуральній формі вони складаються з товарів, індивідуальних ринкових і неринкових послуг, наданих конкретним домашнім господарствам.

6. *Доходи від особистого підсобного господарства* можуть бути не тільки у грошовій, але й у негрошовій (натуральній) формі. *Натуральні доходи* представлені продуктами, що використовуються виробниками для власного споживання або бартерного обміну на товари і послуги з іншими громадянами.

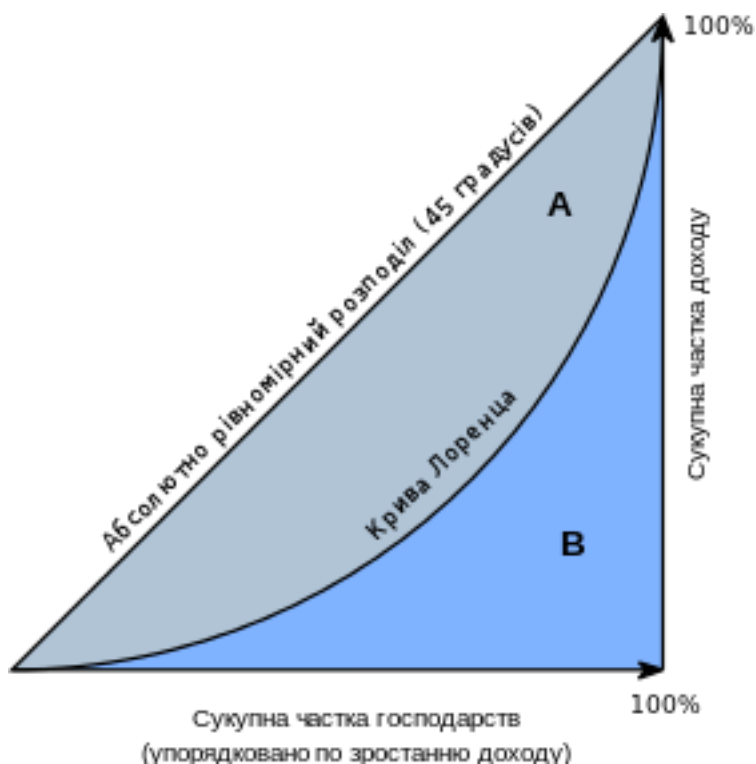
Споживання продукції особистого підсобного господарства дає змогу домогосподарству заощадити грошові кошти, зменшити частку витрат на харчування в структурі грошових витрат.

7. *Заощадження домогосподарств* посідають особливе місце серед інших видів сукупних доходів, оскільки перебувають на стику інтересів громадян, держави й організацій, що спеціалізуються на наданні фінансових послуг.

На *рис. 10.3.* наведену Розподіл Лоренца, як показник нерівності доходів населення.

Рисунок 10.3.

Розподіл Лоренца — показник нерівності доходів населення.



Кожна точка на горизонтальній осі позначає сумарну частку населення (у порядку зростання доходів на душу), на яку припадає певний дохід (в частках від загального сукупного доходу населення).

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Охарактеризуйте працю як вид людської діяльності,
2. Які основні відмінності між трудовою і нетрудовою діяльністю людини?
3. Наявність яких складових передбачає процес праці?
4. Як класифікують види праці?
5. У чому сутність Гіг-економіки?
6. Які показники характеризують ефективність праці та які фактори сприяють її зростанню?
7. Що таке ринок праці та які його елементи?
8. Що таке доходи населення та як вони формуються?
9. Що характеризує Розподіл Лоренці?

ТЕМА 11. ПОНЯТТЯ УПРАВЛІННЯ В ЕКОНОМІЦІ

План

1. Поняття управління та його принципи;
2. Функції та методи управління;
3. Поняття маркетингу.

1. Поняття управління та його принципи

Ефективність функціонування економічних систем, ключове місце серед яких посідає підприємство, багато в чому визначається тим, наскільки злагоджено й раціонально взаємодіють між собою їх елементи в процесі реалізації поставленої мети, тобто наскільки дієва та адекватна відповідна система управління. Управління підприємством, будучи складною, багатоаспектною економічною категорією, науково-практична значущість якої не викликає сумнівів, еволюціонує, якісно змінюється й розвивається у відповідь на динамізм і ускладнення суспільного виробництва та ринкових відносин.

Підприємство як складна техніко-технологічна й соціально-економічна система, націлена на реалізацію підприємницького інтересу за допомогою задоволення суспільних потреб, зможе ефективно функціонувати та виконувати свою місію в довгостроковій перспективі, якщо діяльність усіх його підрозділів, виділених відповідно до принципів горизонтального й вертикального поділу праці, і окремих виконавців буде раціонально організована, оптимально скоординована, адекватно контрольована, тобто керована.

Управління – це цілеспрямована дія на об’єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв’язку зі зміною обставин.

Разом з поняттям “управління” (“управління підприємством”) широко вживають поняття “менеджмент” (“менеджмент підприємства”).

Менеджмент – це процес планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання, покликаний забезпечити формування та досягнення цілей організацій.

Управління розглядається в наступних *аспектах*:

- управління як наука – система впорядкованих знань у вигляді концепцій і теорій, що розглядають теоретично-методичний інструментарій управління як сукупність відповідних принципів, методів, засобів і форм;
- управління як функція – вид професійної діяльності, що включає планування, організацію, координацію, мотивацію й контроль за виробничо-господарською діяльністю підприємства, що забезпечує цілеспрямоване та раціональне функціонування господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки;
- управління як цілеспрямована, інформаційна дія суб'єкта управління на об'єкти управління;
- управління як процес – сукупність взаємопов'язаних, взаємозумовлених і взаємоузгоджених управлінських дій елементів адміністративного апарату підприємства, націлених на підвищення ефективності виробництва, максимальне використання потенціалу всіх виробничих ресурсів і реалізацію підприємницького інтересу;
- управління як керівний орган – сукупність елементів (окремих виконавців, груп і підрозділів) системи управління, що забезпечують роботу підприємства як єдиного цілого;
- управління як мистецтво - здатність ефективно застосовувати й поєднувати теоретичні знання та практичний досвід у конкретних умовах місця й часу (у конкретних господарських ситуаціях).

За напрямками реалізації функцій менеджмент поділяють на такі *основні види*:

- виробничий менеджмент – управлінський процес, спрямований на формування комплексної системи виробництва на засадах оптимального використання ресурсів з метою забезпечення необхідного рівня прибутковості;

- фінансовий менеджмент – управлінський процес, спрямований на формування системи залучення, ефективного розподілу та використання фінансових ресурсів організації;
- маркетинг – управлінський процес, спрямований на задоволення потреб споживачів шляхом створення пропозиції товарів і послуг.

Менеджмент як наука і сфера діяльності людини створюється, діє і розвивається відповідно до власних законів і принципів.

Основні *закони управління* наведено у *табл. 11.1*.

Таблиця 11.1.

Закони управління

Закон	Сутність
<i>Закон спеціалізації управління.</i>	Передбачає розподіл управлінської діяльності на засадах застосування конкретних функцій менеджменту і таких категорій, як повноваження, компетентність, відповідальність тощо.
<i>Закон інтеграції управління.</i>	Спрямований на досягнення єдності зусиль усіх підрозділів, служб, працівників для виконання завдань організації шляхом застосування правил, процедур ієрархії управління, особистих зв'язків, стилів керівництва.
<i>Закон оптимального поєднання централізації і децентралізації управління.</i>	Покликаний сформувати оптимальний рівень делегування вищим керівництвом нижчим рівням своїх повноважень з метою досягнення високих результатів і сприятливого психологічного клімату в організації.
<i>Закон демократизації управління.</i>	Акцентує увагу на участі працівників в управлінських процесах, забезпеченні двостороннього спілкування, розвитку особистих і професійних якостей підлеглих тощо.
<i>Закон економії часу в управлінні.</i>	Спрямований на підвищення ефективності управлінської праці, зменшення трудомісткості через впровадження передових методів і прийомів праці.
<i>Закон пропорційного розвитку систем управління.</i>	Передбачає послідовну та перманентну (постійну) еволюцію всіх управлінських систем організації (виробничої, фінансової, соціальної, інформаційної тощо).

До основних *принципів* (правил, котрі розкривають дії об'єктивних законів, за якими має будуватися, функціонувати і розвиватися організація), що відповідають сучасним реаліям наведено у *табл. 11.2*.

Таблиця 11.2.

Принципи управління

Принцип	Сутність
<i>Цілеспрямованість.</i>	Відповідно до цього принципу будь-яка діяльність в організації повинна спрямовуватися на досягнення конкретних виробничо–господарських цілей та виконання поставлених завдань.
<i>Урахування потреб та інтересів.</i>	Покликаний задовольняти потреби та інтереси працівників з метою досягнення цілей організації на засадах застосування мотивування.
<i>Ієрархічність.</i>	Передбачає розташування управлінських посад в організаційній структурі від найнижчого рівня управління до найвищого.
<i>Взаємозалежність.</i>	Згідно з ним кожна організація складається із взаємозалежних внутрішніх змінних (цілі, структура, технологія, працівники, завдання, ресурси). При цьому фактори зовнішнього середовища постійно впливають на організацію (відповідно і на її внутрішнє середовище) та викликають відповідну реакцію з її боку.
<i>Динамічна рівновага.</i>	Передбачає безперервний розвиток організації та утримання загальної рівноваги на кожному етапі цього розвитку.
<i>Економічність.</i>	Формує засади функціонування організації щодо збалансованості витрат, надходжень тощо, забезпечує розвиток бюджетних відносин.
<i>Активізація.</i>	Спонукає організацію до діяльності, постійного розвитку, впровадження інновацій та ін.
<i>Системність.</i>	Відповідно до цього принципу організація розглядається як відкрита система, що складається із взаємодіючих та взаємопов'язаних елементів.
<i>Єдиноначальність.</i>	Працівник повинен одержувати вказівки тільки від одного безпосереднього керівника.

Усі принципи менеджменту взаємопов'язані. Відмова від якогось із них або недостатнє їх врахування в управлінській діяльності знижує якість управлінських рішень та ефективність менеджменту.

2. Функції та методи управління

Зміст управлінської діяльності характеризують функції управління. Виникнення функцій менеджменту – це результат поділу спеціалізації праці у цій сфері. Функції спрямовано на досягнення певної мети і відповідають на запитання, що робиться або повинно робитися у системі менеджменту на окремих його стадіях.

Таким чином, *функція менеджменту* – це конкретний особливий вид діяльності, що виражає напрямки або стадії процесу управління.

Процесу менеджменту сучасної організації ринкової економіки об'єктивно притаманні як загальні процеси управління, характерні для будь-яких систем управління і в будь-якій галузі господарювання, так і специфічні процеси, притаманні тій чи іншій системі управління. Відповідно до цього і функції менеджменту *можна поділити на загальні (основні) і конкретні (специфічні)*:

- загальні (основні) – взаємопов'язані універсальні види управлінської діяльності, аналогічні для всіх підприємств, незалежно від їх спеціалізації й особливостей функціонування (розміру, організаційно-правової форми тощо), наявності або відсутності того чи іншого об'єкта або процесу в його керованій підсистемі;
- конкретні (специфічні) – види управлінської діяльності, спрямовані на конкретний об'єкт управління й зумовлені галузевою специфікою підприємства.

До *загальних функцій управління* належать планування, організація, координація, мотивація, контроль та регулювання:

Планування – це вид управлінської діяльності, спрямований на визначення перспектив розвитку і поточної діяльності організації. Планування здійснюється на всіх рівнях управління, у всіх підрозділах організації. Воно включає встановлення цілей і завдань розвитку об'єкта управління, визначення способів і засобів їхнього досягнення, необхідних для цього ресурсів, пропорцій та інших умов реалізації плану.

Початковим етапом планування є складання прогнозів, які показують можливі напрямки майбутнього розвитку об'єкта, що розглядається у тісній взаємодії із середовищем, яке його оточує. За допомогою прогнозів на майбутнє і стратегічних планів організується діяльність будь-якої організації.

Функція *організування* – це процес створення структури системи, яка сприяє досягненню загальної мети діяльності. Вона передбачає обов'язкове встановлення постійних і тимчасових взаємовідносин між усіма ланками організації, визначення певного порядку і умов їхнього функціонування.

Виконання апаратом управління функції організування сприяє об'єднанню трудових, фінансових і матеріальних ресурсів для виконання поставлених завдань перед системою.

Організування, як і планування, здійснюється всіма ланками керуючої підсистеми. Мається на увазі безперервний і цілеспрямований вплив на колективи, а через них – і на матеріально-речові елементи праці з метою стійкого виконання поставлених завдань і підвищення ефективності діяльності всієї керованої системи. Для вирішення цих завдань передбачено побудову нових або удосконалення діючих організаційних структур управління.

Функція *мотивування* – це процес спонукання себе та інших до ефективної діяльності і досягнення поставлених цілей перед організацією. Перед менеджером будь-якого рівня управління завжди і постійно стоїть завдання: як змусити підпорядкованих йому людей творчо і ефективно працювати, що є мотивом їхньої поведінки.

Функція *контролювання* передбачає систематичне спостереження за діяльністю об'єктів управління для виявлення відхилень від встановлених норм і правил, вимог у процесі реалізації поставлених перед системою завдань.

Регулювання. Цей вид діяльності спрямований на те, щоб організація зберігала свою динамічну стійкість, на підтримку й удосконалення стану її впорядкованості, підтримку зв'язків між суб'єктом і об'єктом управління.

Регулювання передбачає поточне усунення всякого роду відхилень стану виходу системи до заданого нормами значення цього стану, вироблення

заходів, пов'язаних із потербою врахування вимог природної зміни систем, які розвиваються.

Конкретні функції можна класифікувати:

- за процесами управління (функції управління основним, допоміжним та обслуговуючим виробництвом, технічною підготовкою, матеріально-технічним забезпеченням, капітальним будівництвом тощо);
- за структурними підрозділами управління (функції управління структурним підрозділом, філією тощо);
- за напрямками діяльності підприємства (функції управління маркетинговою, виробничою, постачальницькою, збутовою, інноваційною, інвестиційною, фінансовою діяльністю);
- за елементами виробничо-господарської діяльності (функції управління персоналом, капіталом, інноваціями, інвестиціями тощо);
- за економічними категоріями (функції управління продуктивністю праці, якістю продукції, собівартістю продукції, фінансовими результатами, господарськими ризиками тощо) та іншими ознаками.

Конкретні функції управління підприємством визначаються такими його особливостями, як вид підприємницької діяльності, тип виробництва, спеціалізація, складність виробництва, розмір тощо. Виділення конкретних функцій управління є механізмом, за допомогою якого забезпечується формування організаційної та виробничої структури підприємства, встановлюються взаємозв'язки й відносини між його підрозділами. Разом з тим кожна конкретна функція є комплексною за змістом і включає всі загальні функції. Це означає, що реалізація загальних функцій здійснюється завдяки застосуванню конкретних функцій управління й навпаки.

Результатом виконання будь-яких конкретних функцій менеджменту, що здійснюються на засадах загальних функцій, є отримані ***методи менеджменту***.

Методи менеджменту – способи і прийоми впливу керуючої системи на керовану на різних рівнях і ланках управління.

Методи менеджменту є сукупністю способів і прийомів впливу на колектив працівників та окремих виконавців з метою виконання місії організації та досягнення її цілей. Вони спрямовані на об'єкт управління (підприємство, підрозділ тощо), тобто на працівників різних видів діяльності, а їх головною метою є забезпечення гармонії, органічного поєднання індивідуальних, колективних та суспільних інтересів.

Методи менеджменту класифікують за різними ознаками:

1. За напрямком впливу на керований об'єкт:

- *методи прямого впливу* – безпосередньо впливають на керовану систему (накази, розпорядження, вказівки, інструкції, положення тощо);
- *методи непрямого впливу* – створюють умови для впливу на керовану систему менеджменту (методи підбору колективу за різними ознаками, методи формування психологічного клімату в колективі тощо).

2. За способом врахування інтересів працівників:

- *методи матеріального впливу* – враховують майнові та фінансові інтереси працівників; включають різноманітні економічні стимули;
- *методи владного впливу* – націлені на впорядкування функцій, обов'язків і прав працівників, регламентацію та нормування їх діяльності (штатні розписи, регламенти діяльності, положення про виконавців, договори, накази, розпорядження, догани тощо);
- *методи морального впливу* – спрямовані на підвищення соціально-господарської активності; включають етичні норми, моральні стимули, методи встановлення хороших взаємин між керівником і підлеглими тощо.

3. За формою впливу:

- *кількісні методи* (калькуляції, кошториси, ціни, бюджет, матеріальні стимули тощо);
- *якісні методи* (вказівки, інструкції, моральні стимули, методи добору колективу за психофізіологічними факторами тощо).

4. За характером впливу:

- економічні методи;
- соціально–психологічні методи;

- адміністративні методи.

Економічні методи менеджменту передбачають розроблення планово- економічних показників і механізмів їх досягнення. Вони шляхом матеріальної зацікавленості стимулюють ініціативу та відповідальність працівників за результати прийнятих рішень. Здебільшого діють на керований об'єкт не прямо, а опосередковано. До економічних методів належать економічні плани, економічні стимули та бюджет.

Економічний план – комплексна модель основних економічних показників, параметрів майбутнього стану окремих сфер підприємства, а також шляхів, способів і ресурсів, необхідних для досягнення наміченого.

Економічні стимули – способи впливу, що спонукають економічну поведінку індивідів, груп у сфері економічної діяльності до вирішення конкретних виробничо-господарських завдань згідно з метою організації.

Бюджет – документ, що відображає розпис надходжень і видатків економічного суб'єкта за певний період (найчастіше за рік).

Соціально-психологічні методи постають як сукупність специфічних способів впливу на міжособистісні стосунки і зв'язки, соціальні процеси, що виникають у трудових колективах. Ґрунтуючись на моральних стимулах до праці, діють на особу за допомогою психологічних прийомів (власний приклад, авторитет) з метою перетворення адміністративного завдання на внутрішньо усвідомлену потребу людини.

Використовують їх з метою підвищення виробничої активності працівників, створення відповідних соціально-психологічних умов їх діяльності. Передусім такі методи зорієнтовані на дотримання принципу психофізіологічної сумісності у колективі, формування здорового морально-психологічного клімату, виховання почуття взаємодопомоги.

Адміністративні методи забезпечують прямий вплив суб'єкта управління на керований об'єкт та характеризуються підпорядкуванням волі керованого волі керівника. Вони здебільшого є однозначними, тобто виключають варіативність завдань і способів їх розв'язання.

Адміністративні методи менеджменту охоплюють такі способи впливу:

а) *організаційні* – реалізуються через документи тривалої дії та здійснюються шляхом:

- організаційного регламентування (закони, положення, статuti, укази тощо);
- організаційного нормування (норми витрат сировини, енергії, інструментів, розмірів амортизації тощо);
- організаційного інструктування (інструкції, правила, вимоги);
- організаційного інформування (акти, протоколи, доповідні записки, телеграми, заяви).

б) *розпорядчі* – забезпечують формалізування завдань, прийомів тощо, усунення недоліків, відхилень, що виникають у процесі виробничо-господарської діяльності. Розпорядчі дії реалізуються через:

- накази (віддають директор, його заступники);
- розпорядження (прерогатива начальників підрозділів, служб), призначені забезпечити виконання наказів;
- вказівки (застосовують усі менеджери), спрямовані на виконання наказів і розпоряджень.

в) *дисциплінарні* – використовують у конкретних ситуаціях, реалізуючи їх через зауваження, догани, переміщення посадових осіб, звільнення тощо.

Уміле поєднання методів менеджменту є передумовою ефективного впливу керуючої системи на всі ланки керованої.

3. Поняття маркетингу

Маркетинг – соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення потреб та бажань як індивідів, так і груп, шляхом створення, пропонування та обміну наділених цінністю товарів [Філіп Котлер].

Термін «маркетинг» (англ. marketing від market – ринок) з'явився в економічній літературі США на межі XIX і XX століть. Саме в цей період в США, під впливом НТР, відбулося посилення конкуренції і загострення проблем реалізації товару. В країні почалася стадія тривалого економічного

добробуту, коли можливості виробництва значно розширилися, а можливості споживання залишилися незмінними. Виробити товар стало легше, ніж продати. *Дві основні причини виникнення маркетингу:*

- збутові проблеми підприємств-виробників, викликані бурхливим розвитком промисловості і загостренням конкуренції;
- конс'юмеризм – суспільний рух на захист прав споживачів.

Маркетинг – це процес планування й утілення задуму щодо ціноутворення, просування та реалізації ідей, товарів і послуг шляхом обміну, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій

Вихідною ідеєю, яка лежить в основі маркетингу, є ідея людських бажань. Таким чином основними поняттями маркетингу є потреба, бажання, попит, товар (послуга), обмін, угода, ринок.

Бажання – це відчуття, у якому перебуває людина у зв'язку з нестачею чого-небудь. Бажання бувають фізіологічні (одяг, тепло, безпека), соціальні (духовна близькість) й особисті (знання, самовираження). Бажання є визначальними складовими частинами природи людини.

Потреба – це бажання, яке набуває специфічної форми відповідно до культурного рівня та особливості індивіда. У міру прогресивного розвитку суспільства зростають і потреби його членів. З'являється все більша кількість об'єктів, які пробуджують людський інтерес і бажання. Потреби людей фактично безмежні, а от ресурси для їх задоволення обмежені.

Попит – потреба, підкріплена купівельною спроможністю покупця. Людські потреби наводять на думку про існування товарів для їх задоволення.

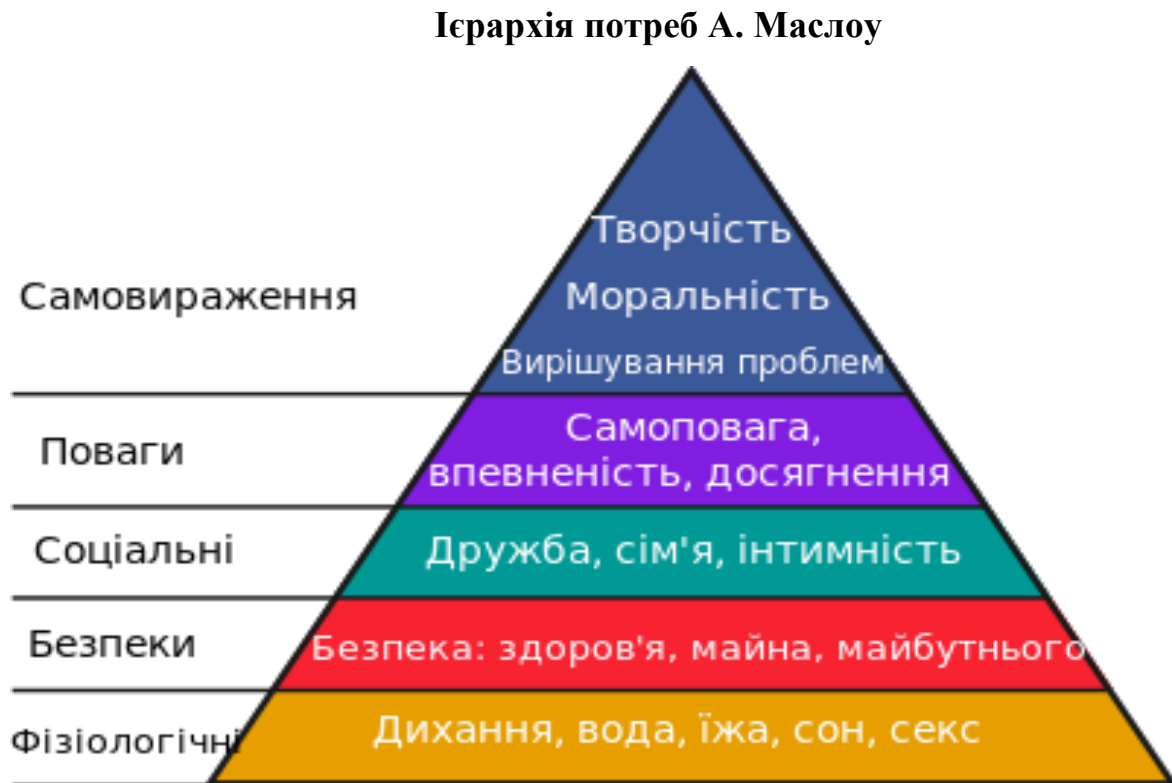
Види потреб з точки зору різних механізмів мотивації найкраще відображають теорії ієрархії потреб, основною із яких є «піраміда» А. Маслоу, що зображена на *рис. 11.1*.

Мета маркетингу – задоволення потреб споживачів та отримання прибутку. *Основними завданнями маркетингу є:*

1. Сегментування ринку.
2. Визначення цільових ринків.
3. Ринкове позиціонування.

4. Планування маркетингової діяльності.

Рисунок 11.1.



Основні **принципи** маркетингу:

1. Орієнтація на споживачів і гнучке реагування виробництва і збуту на зміни попиту. Підприємство має виготовляти те, що потрібно споживачам, а не навпаки, продавати те, що можна виготовити.
2. Підприємство повинне не лише пристосовуватися до вимог ринку, запитів покупця, а й активно впливати на них, що дуже суттєво в процесі створення й просування товару-новинки.
3. Сегментування ринку передбачає виявлення конкретної групи споживачів (сегмента), на задоволення потреб якого через товари та послуги слід зорієнтувати діяльність підприємства.
4. Глибоке дослідження ринку, що включає визначення ємності ринку, споживчих якостей товару, підходів до ціноутворення, ефективних каналів збуту, методів стимулювання продажу тощо.
5. Стратегічна спрямованість маркетингу на довгостроковий результат, що забезпечується інноваціями виробничої та збутової діяльності.

Саме логіка підприємницького мислення, як орієнтація на споживача, й покладено в основу маркетингової концепції управління всією діяльністю підприємства.

Концепція маркетингу – це наукова система надання послуг й одержання взаємної вигоди. Ця концепція передбачає добре скоординовану та спрямовану роботу з вивчення ринків збуту, пристосування виробництва і продажу до їх вимог, активного впливу на ринкові процеси. Розрізняють наступні концепції маркетингу:

Концепція удосконалення виробництва. Суть концепції полягає у зосередженні зусиль і спрямуванні усіх ресурсів підприємства на вдосконалення виробництва товарів та підвищення ефективності їх розподілу. Дана концепція стверджує, що споживачі мають прихильність до товарів, які широко розповсюджені і доступні по ціні. Тому керівництво фірми повинно зосередити свою увагу на вдосконаленні виробництва і його розширенні. Дана концепція орієнтована на ситуації, коли попит на товар перевищує пропозицію і необхідно знайти спосіб збільшення виробництва, або коли собівартість товару досить висока і потрібно знайти способи знизити її.

Концепція удосконалення товару передбачає, що покупці віддадуть перевагу товару через кращу якість, враховуючи споживчі властивості, упаковку тощо. Управління в організаціях, які орієнтовані на цю концепцію, спрямоване на досягнення високої якості товарів.

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль передбачає, що покупці будуть купувати товари в достатній кількості в тому випадку, якщо постійно докладати певних зусиль для просування товарів на ринку і для стимулювання їх продажу. Особливість цієї концепції – забезпечення росту обсягів продажу за допомогою реклами та заходів стимулювання покупців за здійснену покупку.

Концепція традиційного маркетингу передбачає визначення потреб, реальної купівельної спроможності покупців і адаптацію до них виробництва ефективніше, ніж це роблять конкуренти. Ця концепція відрізняється від

інших тим, що підприємство орієнтується на задоволення потреб певної групи споживачів. Для цього постійно виконуються дослідження, аналіз і контроль маркетингової діяльності. Підприємство орієнтоване на те, щоб результати її діяльності спричинили повторні купівлі товарів і сформулюють позитивну думку серед покупців.

Концепція соціально-етичного маркетингу передбачає визначення потреб покупців та задоволення їх більш ефективно, ніж конкуренти, з врахуванням інтересів зростання добробуту всіх членів суспільства (наприклад, покращення екології, пропагування ідей здорового способу життя, енергозбереження та ін.).

Концепція маркетингу взаємодії. Основна ідея концепції полягає в тому, що об'єктом управління маркетингу стають відносини з покупцями та іншими учасниками процесу купівлі-продажу. Прогресивність концепції маркетингу взаємодії підтверджується тим, що продукція все більше стає стандартизованою, а послуги – уніфікованими, що призводить до формування повторних маркетингових рішень. Тому єдиний спосіб втримати в себе покупця – це індивідуалізація відносин з ним, що можливе лише на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів.

Концепція холістичного маркетингу – концепція «цілісного» маркетингу, яка включає такі компоненти: маркетинг взаємовідносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг (маркетинг, спрямований на власних працівників) і соціально-відповідальний маркетинг.

Основні напрями маркетингової діяльності:

- аналіз зовнішнього середовища;
- аналіз споживачів;
- вивчення наявних і планування майбутніх товарів;
- планування руху товарів та збуту;
- формування попиту й стимулювання збуту;
- забезпечення цінової політики;
- керування маркетинговою діяльністю.

Маркетингові функції – окремі види або комплекси видів спеціалізованої діяльності, що здійснюються в процесі функціонування підприємства як учасника ринку:

1. Аналітична функція маркетингу – проведення маркетингових досліджень для зниження невизначеності та ризику і прийняття обґрунтованих маркетингових рішень.

Вона включає:

- вивчення ринку;
- вивчення споживачів;
- вивчення фірмової структури ринку;
- вивчення товару;
- аналіз внутрішнього середовища підприємства.

2. Виробнича функція маркетингу призначена для формування та реалізації інноваційної складової у товарній політиці підприємства через розробку і підтримку програм створення нових товарів і вдосконалення наявних.

Вона включає:

- організацію виробництва нових товарів ;
- організацію матеріально-технічного забезпечення;
- управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.

3. Збутова функція маркетингу (функція продажів) спрямована на створення ефективної збутової мережі для підтримки конкурентоспроможної пропозиції підприємства та реалізації її з найбільшою вигодою для підприємства.

Збутова функція включає:

- організацію системи товароруху;
- організацію сервісу;
- організацію системи формування попиту і стимулювання збуту;
- проведення цілеспрямованої товарної політики;
- проведення цілеспрямованої цінової політики.

4. Функція управління та контролю.

Управління маркетингом – це систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства.

Функція управління маркетингом включає:

- планування маркетингової діяльності;
- організація маркетингової діяльності;
- інформаційне забезпечення маркетинговою інформацією;
- контроль маркетингової діяльності.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. У чому сутність понять «управління» та «менеджмент»?
2. Які основні види менеджменту виділяють?
3. Які є закони управління?
4. Охарактеризуйте принципи управління.
5. Які функції виконує менеджмент?
6. Як класифікують методи менеджменту?
7. Що являє собою поняття «маркетинг»?
8. Що відображає теорія ієрархії потреб А. Маслоу?
9. Які є основні концепції маркетингу?

ТЕМА 12. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ХАРАКТЕРИСТИКА

План

1. Сутність національної економіки та її суб'єкти;
2. Сутність і структура економічного потенціалу;
3. Економічна безпека держави.

1. Сутність національної економіки та її суб'єкти

Національна економіка – це економічна система, в якій стабільними, динамічними, повторюваними та стійкими взаємозв'язками поєднані умови та чинники виробництва, результати діяльності, сукупність економічних агентів і економічні відносини, інститути, традиції, принципи та механізми господарювання, що у своїй взаємодії формують єдиний господарський комплекс.

Таким чином, під національною економікою розуміється народне господарство конкретної країни. Це сукупність усіх суб'єктів, що поєднані у єдиний організм багатосторонніми економічними зв'язками та інтересами. В національній економіці в нерозривному комплексі виступають виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ, послуг та духовних цінностей. Національна економіка є продуктом історичного розвитку певного суспільства.

Як цілісна система національна економіка характеризується такими ознаками:

- загальним економічним середовищем, в якому діють господарюючі суб'єкти з загальним законодавством, єдиною грошовою одиницею, загальними грошово-кредитною та фінансовою системами;
- наявністю тісних економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами країни, що базуються на поділі праці;

- територіальною визначеністю із загальним політичним та економічним центром, який виконує регулюючу, координуючу та контролюючу роль, тобто державою;
- спільною системою національного захисту, що передбачає наявність економічних кордонів.

Суб'єктами національної економіки є (див табл. 12.1.):

- домогосподарства;
- підприємницький сектор;
- державні інституції;
- закордон.

Домогосподарство — є категорією, і, одночасно, економічною одиницею, — особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Це основна економічна одиниця, яка спрямована на задоволення загальних та особистих потреб його членів. Це економічна одиниця із соціальними цінностями, яка потребує товарів і послуг. У моделі кровообігу домашні господарства охоплюють, з одного боку, постачальників ресурсів для підприємств і держави, а з іншого — споживачів товарів і послуг.

Економічна активність домогосподарств полягає у:

- пропозиції факторів виробництва;
- попиті на блага;
- заощадженням частини доходів тощо.

Підприємницький сектор — сукупність усіх фірм, що займаються виробництвом і реалізацією благ.

Державні інституції — сукупність установ, організацій, що представляють політичну владу. Державні інститути забезпечують відтворення суспільних благ. Суспільні блага характеризуються:

- не конкурентністю (не спадає корисність при споживанні іншими людьми);
- не виключністю (неможливість вилучення зі споживання у випадку несплати).

Відтворення суспільних благ здійснюється за рахунок державного бюджету.

Закордон – всі інші національні економіки, з якими взаємодіє дана економіка за допомогою міжнародної торгівлі, руху факторів виробництва, наданням допомоги одними державами іншим тощо.

Таблиця 12.1.

Економічна активність суб'єктів національної економіки

Суб'єкт національної економіки	Види економічної активності
Домашні господарства	- створюють пропозицію чинників виробництва на ринку ресурсів; - сплачують особисті податки до державного бюджету; - споживають частку одержаного доходу на товарному ринку і формують споживчий попит; - заощаджують частку одержаного доходу на фінансовому ринку, чим створюють потенційні можливості для кредитування підприємств і подальшого перетворення кредитів у інвестиції.
Підприємства	- формують попит на чинники виробництва на ринку ресурсів; - формують сукупну пропозицію товарів і послуг на товарному ринку; - сплачують податки до державного бюджету; - формують попит на кредити на фінансовому ринку; - формують інвестиційний попит на товарному ринку.
Держава	- надає суспільні блага; - закуповує товари і послуги на товарному ринку (формує державне замовлення); - формує попит на чинники виробництва на ринку ресурсів; - стягує податки; - надає трансферти, дотації, субсидії, субвенції; - інвестує за рахунок державного бюджету; - впливає на пропозицію грошей на фінансовому ринку.
Закордон	- формування експорту-імпорту товарів і послуг на товарному ринку; - формування експорту-імпорту капіталу на фінансовому ринку; - здійснення валютних операцій.

В національній економіці кожен суб'єкт (підприємство, домогосподарство, регіон, держава), включаючись до економічного простору, переслідує свій інтерес. Узгодження інтересів зумовлюється об'єктивними економічними законами і знаходить своє втілення в національному інтересі.

Національний інтерес – життєво важливі інтереси людини, суспільства і держави, реалізація яких забезпечує державний суверенітет України, її

прогресивний демократичний розвиток, а також безпечні умови життєдіяльності і добробут її громадян.

Найбільш пріоритетними економічними інтересами є:

- створення надійної системи економічної безпеки України;
- створення самодостатньої, конкурентоспроможної, соціально спрямованої економіки;
- забезпечення альтернативних джерел надходження нафти і газу;
- створення потужного воєнно-промислового комплексу;
- збереження та розвиток інтелектуального й науково-технічного потенціалів України;
- вирішення державою соціальних проблем;
- побудова економічних відносин з іншими країнами на засадах рівноправності та взаємовигідності тощо.

2. Сутність і структура економічного потенціалу

Економічний потенціал – це сукупна здатність економіки країни, її галузей, підприємств, господарств, особистих здібностей громадян здійснювати виробничо-економічну діяльність, задовольняючи внутрішні та зовнішні потреби країни, забезпечуючи розвиток виробництва і споживання, міждержавну співпрацю та подальшу інтеграцію національних економік.

За видами економічних ресурсів економічний потенціал ділиться на природно-ресурсний, виробничий, трудовий, науково-технічний та інформаційний. *За сферами діяльності* – на промисловий, аграрний, соціально-культурний, фінансовий тощо. *За напрямом використання* – на внутрішньо- та зовнішньоекономічний (експортний).

Природно-ресурсний потенціал – це сукупність природних ресурсів та природних умов, які властиві певній території. Він є важливим фактором

розміщення та розвитку її продуктивних сил і визначається кількістю, якістю, сполученням природних ресурсів території.

Природні ресурси – це всі ті елементи, властивості або результати функціонування природних систем, які використовуються або можуть бути використані в майбутньому для одержання сировини, палива, енергії, продовольства тощо. До них відносять продукти харчування, мінеральну сировину, енергоносії, повітря, воду, життєвий та повітряний простір, об'єкти задоволення естетичних потреб. Категорія „природні ресурси” вказує на безпосередній зв'язок природи з господарською діяльністю людини, що нерідко призводить до негативних суспільних явищ, завдаючи природі великої шкоди. Процес взаємодії людини з довкіллям по суті своїй двоєдиний. З одного боку, це – використання природних ресурсів, а з іншого, – вплив на довкілля і необхідність брати до уваги природоохоронні процеси.

Природні умови – це тіла й сили природи, які мають істотне значення для життя і діяльності суспільства, але не беруть безпосередньої участі у виробничій і невиробничій діяльності людей.

Компоненти природи стають природними ресурсами тоді, коли людина залучає їх у процес виробництва як предмет або засіб праці. У випадку опосередкованого впливу на економічну діяльність, ці компоненти природного оточення оцінюються або як природні умови, або як системні компоненти природного середовища функціонування продуктивних сил. Таким компонентом, наприклад, є глибокі надра землі, які ми поки не можемо використати в якості ресурсу, але знаємо про їх існування. Природно-ресурсний потенціал є багатокомпонентним (земельний, мінерально-сировинний, водний, рекреаційний тощо).

Природні ресурси оцінюються за ознаками вичерпності, за якими вони поділяються на дві групи: вичерпні (більшість ресурсів) та невичерпні (тепло землі й сонця, енергія води та вітру). Якщо ресурси можуть бути штучно або через природні механізми відновлені, як-то: лісові насадження, фауністичний світ, ґрунт, водні ресурси тощо, вони вважаються відновлювальними.

Виробничо-технологічний потенціал.

Виробничо-технологічний потенціал – це спроможність галузей господарства країни виробляти товари та послуги для населення і виробництва, у сукупності з досягнутим суспільно-технологічним рівнем розвитку продуктивних сил.

Трудовий та демографічний потенціал.

Населення країни відіграє головну роль як елемент продуктивних сил та як споживач, джерело сукупного попиту. Людина володіє фізіологічною та інтелектуальною силою, здатністю створювати продукти для задоволення власних потреб і відтворення.

Населення – це природно-історична сукупність людей, яка формується і безперервно відтворюється в процесі виробництва та відтворення самого життя.

Населення є джерелом формування головної продуктивної сили – людини, носія виробничих відносин. Йому притаманне відтворення як природний процес, що є неможливим без виробництва життєвих благ. Саме в процесі виробництва людина створює матеріальні та духовні цінності, споживаючи які, продовжує власне життя. Продовження життя є метою людини, а виробництво матеріальних і духовних цінностей – засобом для її досягнення. Завдяки виробництву не лише забезпечується продовження людського життя, а й підвищення його рівня, з чим пов'язують кількість і якість споживання матеріальних, духовних цінностей.

Отже, населення одночасно є виробником матеріальних і духовних цінностей, та їх споживачем. Його характеризують національні, соціальні та економічні особливості. Національні особливості відображають риси мислення, свідомості, культури, побуту, ставлення до праці, природи, торгівлі, міжнародних відносин тощо. Соціальні особливості відображають груповий або суспільний спосіб життя людини, її природне відтворення, економічні – здатність до праці, творчості, виробництва.

Науково-технічний потенціал.

Науковий потенціал – це сукупність ресурсів і можливостей сфери науки будь-якої системи (колективу, галузі, міста тощо), яка дає змогу за наявних форм організації та управління ефективно вирішувати господарські завдання.

Науково-технічний потенціал поєднує науковий потенціал з реальними можливостями його впровадження у господарське життя та відповідною інфраструктурою. Складовими науково-технічного потенціалу є кадри, кошти, матеріально-технічна база, інформаційне забезпечення. Поняття „науковий потенціал” можна застосовувати щодо будь-якої сукупності наукових організацій (об’єднань у галузях господарства, міністерствах, відомствах), а також галузевих наукових організацій, розташованих на відповідній території. Тому можна говорити про науковий потенціал держави, оскільки вона об’єднує наукові організації різного підпорядкування.

Інформаційний потенціал.

Інформаційний потенціал – це наявні обсяги інформаційних ресурсів, інформаційної техніки і технологій та інших засобів і можливостей створювати, збирати, накопичувати, обробляти та використовувати різноманітні форми інформації для задоволення інформаційних потреб суспільства.

Зростає роль інформаційного чинника і в структурі господарського механізму. Інформація, носієм якої є людський потенціал, в структурі господарського механізму здійснює такі функції:

- надає інформацію споживачам та виробникам стосовно внутрішньої та зовнішньої ринкової кон’юнктури;
- вирівнює в правах різних суб’єктів ринкових відносин, сприяючи збереженню конкуренції та недопущенню дії монопольної влади;
- підвищує рівень управлінського професіоналізму суб’єктів регіонального та державного управління;
- сприяє інтелектуалізації та гуманізації ринкових відносин, усвідомленню еволюції ролі людини в системі взаємоузгодження інтересів виробників та споживачів.

3. Національна безпека держави

Національна безпека охоплює політичну, економічну, соціальну, військову, науково-технологічну, інформаційну та інші сфери. Поняття “безпека” загалом означає конкретний стан і ступінь захищеності будь-якої держави та її спроможність протистояти змінам умов функціонування. Під національною безпекою слід розуміти стан і ступінь захищеності важливих інтересів громадянина, суспільства та держави у різних сферах життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз, що є важливою умовою існування та розвитку нації, збереження і примноження її матеріальних та духовних цінностей.

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, за якого зберігається стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і задовольняються потреби особи, сім’ї, суспільства, держави.

Економічна безпека країни, з однієї сторони, є важливою складовою системи національної безпеки, що формує захист національних інтересів, з іншої – є безпосередньою умовою дотримання і реалізації національних інтересів щодо забезпечення фінансування, формування доходів та витрат тощо.

Основу економічної безпеки становлять:

- економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі в міжнародній торгівлі;
- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування факторів дестабілізації;
- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати й захищати національні економічні інтереси, здійснювати

постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Політика економічної безпеки ґрунтується на певних принципах, які становлять політичну і правову базу для оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки:

- верховенство закону у забезпеченні економічної безпеки;
- додержання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави за гарантування економічної безпеки;
- своєчасність і адекватність заходів щодо відвернення загроз і захисту національних економічних інтересів;
- пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- інтеграція національної економічної безпеки в міжнародну економічну безпеку.

Економічна безпека держави – це цілісне утворення, яке є сукупністю безпеки у різних сферах функціонування країни. Тому доцільно класифікувати складові економічної безпеки на енергетичну, фінансову, військово-економічну, продовольчу (див табл. 12.2.).

Економічну безпеку може гарантувати державна політика, узгоджена, збалансована і скоординована системою заходів, адекватних внутрішнім і зовнішнім загрозам.

Система гарантування економічної безпеки держави – це функціонально визначена сукупність суб'єктів, об'єктів та механізмів, об'єднаних цілями й завданнями протидії загрозам і захисту національних економічних інтересів.

Таблиця 12.2.

Складові елементи економічної безпеки

Складова	Зміст
Енергетична безпека	Під енергетичною безпекою країни слід розуміти її спроможність забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в неї енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки в режимі звичайного, надзвичайного та воєнного стану, запобігти різким коливанням цін на паливно-енергетичні ресурси або створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси. Енергетична безпека є однією із важливих складових національної безпеки, умовою забезпечення сталого розвитку держави. Вона передбачає досягнення стану технічно надійного, стабільного, економічно ефективного та екологічно безпечного забезпечення енергетичними ресурсами економіки й соціальної сфери держави.
Фінансова безпека	Фінансова безпека держави – це захищеність її інтересів у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує її спроможність ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань.
Військово-економічна безпека	Військово-економічна безпека є найважливішою функцією держави і визначається як можливість нації національної економіки протистояти ризикам і загрозам зовнішніх й внутрішніх збройних конфліктів, а також наявністю економічних умов для задоволення запитів в організації збройних сил, їхньому розвитку, як в мирний час, так і в умовах збройного конфлікту
Продовольча безпека	захищеність життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності.
Соціально-демографічна безпека	стан захищеності держави, суспільства та ринку праці від демографічних загроз, при якому забезпечується розвиток з урахуванням сукупності збалансованих демографічних інтересів держави, суспільства й особистості
Екологічна безпека	це такий стан та умови навколишнього природного середовища, при якому забезпечується екологічна рівновага та гарантується захист навколишнього середовища: біосфери, атмосфери, гідросфери, літосфери, космосфери, видового складу тваринного і рослинного світу, природних ресурсів, збереження здоров'я і життєдіяльності людей.
Зовнішньоекономічна безпека	Полягає в мінімізації збитків держави від дій негативних щодо зовнішньоекономічної діяльності (як зовнішнього, так і внутрішнього характеру) чинників, створенні сприятливих умов для розвитку економіки, світовому поділі праці, відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам.

Мета системи гарантування економічної безпеки полягає у:

- підтриманні нормального функціонування економіки;
- виявленні загроз і вжиття адекватних заходів щодо їх відвернення та нейтралізації;
- захисті економічних інтересів особи, суспільства, сім'ї, держави;
- здійсненні соціально спрямованої економічної політики.

Система гарантування економічної безпеки має відповідати таким **основним вимогам**:

- функціонувати в межах, визначених законом;
- забезпечувати надійний захист національних інтересів;
- прогнозувати і своєчасно відвертати загрозу економічній безпеці;
- ефективно функціонувати як у звичайних, так і в надзвичайних умовах;
- мати чітку структуру і функціональне розмежування органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади;
- бути відкритою і гласною у певних межах щодо діяльності відповідних органів, які входять до зазначеної системи.

Система гарантування економічної безпеки складається з органів законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, підприємств, організацій, громадян та об'єднань громадян.

Важливе значення для розвитку національної економіки та забезпечення її безпеки відіграє формування *національно-економічного мислення*.

Національно-економічне мислення – пізнання господарських законів і усвідомлення усіма громадянами того, що зростання добробуту залежить від їхньої працездатності, професіоналізму, національно-державного патріотизму, від створених ними конституційних засад держави, економіки, законодавчих актів господарювання.

Складовими національного мислення та формами його втілення є:

- *національна самосвідомість* (спосіб мислення, який відображає усвідомлення людиною своїх коренів, збереження історично сформованих національних рис культури, мови, побуту, освіти тощо);

- *національна демократія* (політико-ідеологічна система мислення, що базується на принципах побудови правової держави, соціально орієнтованої економічної системи за національними ознаками титульної нації країни та рівних конституційних правах розвитку національних меншин);
- *національний патріотизм* (рівень національного самосприйняття, для якого характерним є гордість за свою націю і країну, бережливе ставлення до національної (державної) мови, культури, історії, освіти, релігії, культурних та історичних надбань інших народів);
- *національна гідність* (суспільна, політична, ідеологічна, соціально-економічна позиція людини, яка відстоює національні інтереси своєї країни, нації);
- *національний інтелект* (синтетичний показник розвитку нації та її індивідів, який відображає рівень знань природних і суспільних процесів, а також рівень національного самоусвідомлення, гуманістичних відносин, моралі, етики, ідеології, міжнародних зв'язків та ін.);
- *національні інтереси* (політичні, державні, економічні пріоритети, які реалізуються в процесі міжнаціональних відносин і є необхідними для національного самовідтворення, розвитку і входження України до міжнародних політичних, економічних, фінансових, торговельних організацій і союзів). До них належать завдання, виконання яких забезпечує самозбереження нації, її виживання та розвиток: охорона довкілля, захист від зовнішньої експансії, підтримка стабільного життя, чисельності населення, його здоров'я, а також інтелектуального потенціалу та працездатності.
- *національно-громадянське суспільство* з розвинутою політичною демократією і соціально орієнтованою ринковою економікою – державно організована нація, для якої пріоритетними є національні та загальнолюдські цінності у сферах державотворення (правова держава), економічної свободи людини, розвитку національних і культурних надбань.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. У чому полягає сутність національної економіки та які її характеристики?
2. Хто є суб'єктами національної економіки?
3. У чому полягає національний інтерес?
4. Що таке економічний потенціал та які його складові?
5. У чому зміст поняття «національна безпека»?
6. Що становить основу економічної безпеки?
7. На чому ґрунтується політика економічної безпеки?
8. Які є складові економічної безпеки?
9. Яка мета гарантування економічної безпеки та яким вимогам вона має відповідати?

ТЕМА 13. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

План

1. Макроекономіка та макроекономічний аналіз;
2. Сукупний попит та сукупна пропозиція;
3. Система національний рахунків та макроекономічні показники.

1. Макроекономіка та макроекономічний аналіз

Макроекономіка – це галузь економічної науки, що вивчає економіку як єдине ціле та її великі складові частини з метою забезпечення умов економічного зростання, повної зайнятості ресурсів та мінімізації рівня інфляції. Таким чином, макроекономіка – наука про механізм функціонування та розвитку національної економіки, насамперед про умови формування загальної рівноваги, наслідки її порушення та засоби підтримання.

Макроекономічний аналіз передбачає абстрагування від розбіжностей між окремими ринками та визначення ключових моментів функціонування цілісної економічної системи у взаємодії національних ринків. В основу макроекономічного аналізу покладено модель економічного кругообігу, яка допомагає зрозуміти, як функціонує економіка в цілому, які функціональні зв'язки існують між основними суб'єктами економіки, що діють на різних, однак взаємопов'язаних ринках, та формують єдиний ринковий механізм господарювання в масштабах усієї економіки.

Макроекономічний аналіз ринкового механізму національної економіки передбачає використання поняття агреговані ринки. Основними агрегованими ринками є ринок праці, ринок товарів і послуг, грошовий ринок, фінансовий ринок. Він ґрунтується на моделі кругообігу ресурсів, продуктів і доходів.

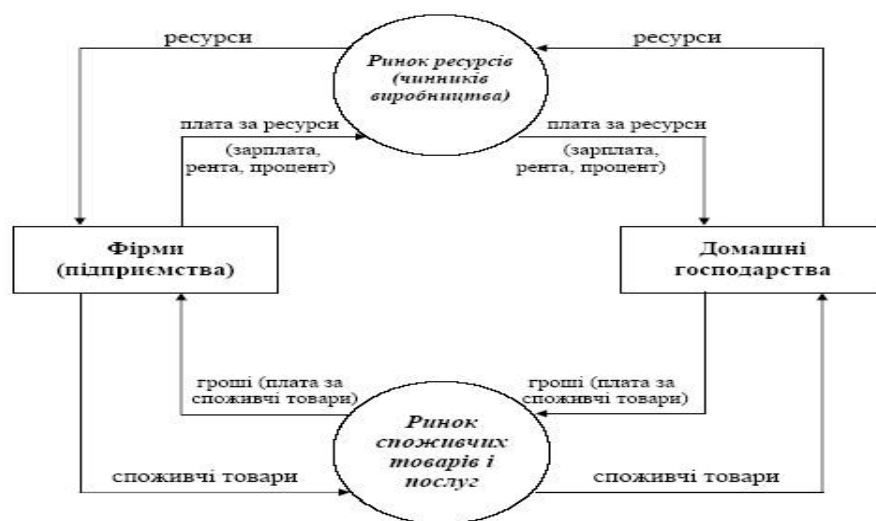
Макроекономічний кругообіг – це потік ресурсів і продуктів, урівноважений відповідним рухом доходів і витрат. Основний принцип

побудови моделі макроекономічного кругообігу – доходи одних економічних суб'єктів є витратами інших, тому між ними досягається відповідність.

Модель економічного кругообігу є таким інструментом теоретичного пояснення, яка імітує і подає в узагальненому вигляді основні макроекономічні процеси та зв'язки. Тому на найвищому рівні узагальнення виокремлюють лише два ринки: ринок ресурсів і ринок продуктів (його також називають ринком товарів і послуг). У найпростішому вигляді зазначена модель враховує домогосподарства і фірми та не передбачає державного втручання в економіку, зв'язків із зовнішнім світом (див. рис. 13.1).

Рисунок 13.1.

Модель кругообігу ресурсів, продуктів і доходів у закритій економіці



У зазначеній моделі доходи одних економічних агентів характеризуються як витрати інших. Потоки «доходи-витрати» та «ресурси-продукція» здійснюються одночасно у протилежних напрямках. Таким чином досягається рівність загальної величини продажу підприємств та загальної величини доходів домогосподарств.

Коли до моделі вводяться додаткові дві групи економічних агентів – держава та зовнішній світ, - то рівність порушується, оскільки з потоку «доходи-витрати» утворюються «витоки» у вигляді заощаджень, податкових платежів та імпорту. Одночасно до потоку «доходи-витрати» надходять

додаткові кошти у вигляді інвестицій, державних витрат та експорту (див. рис. 13.2.).

Рисунок 13.2.

Макроекономічний кругообіг у змішаній відкритій економіці із зовнішнім сектором

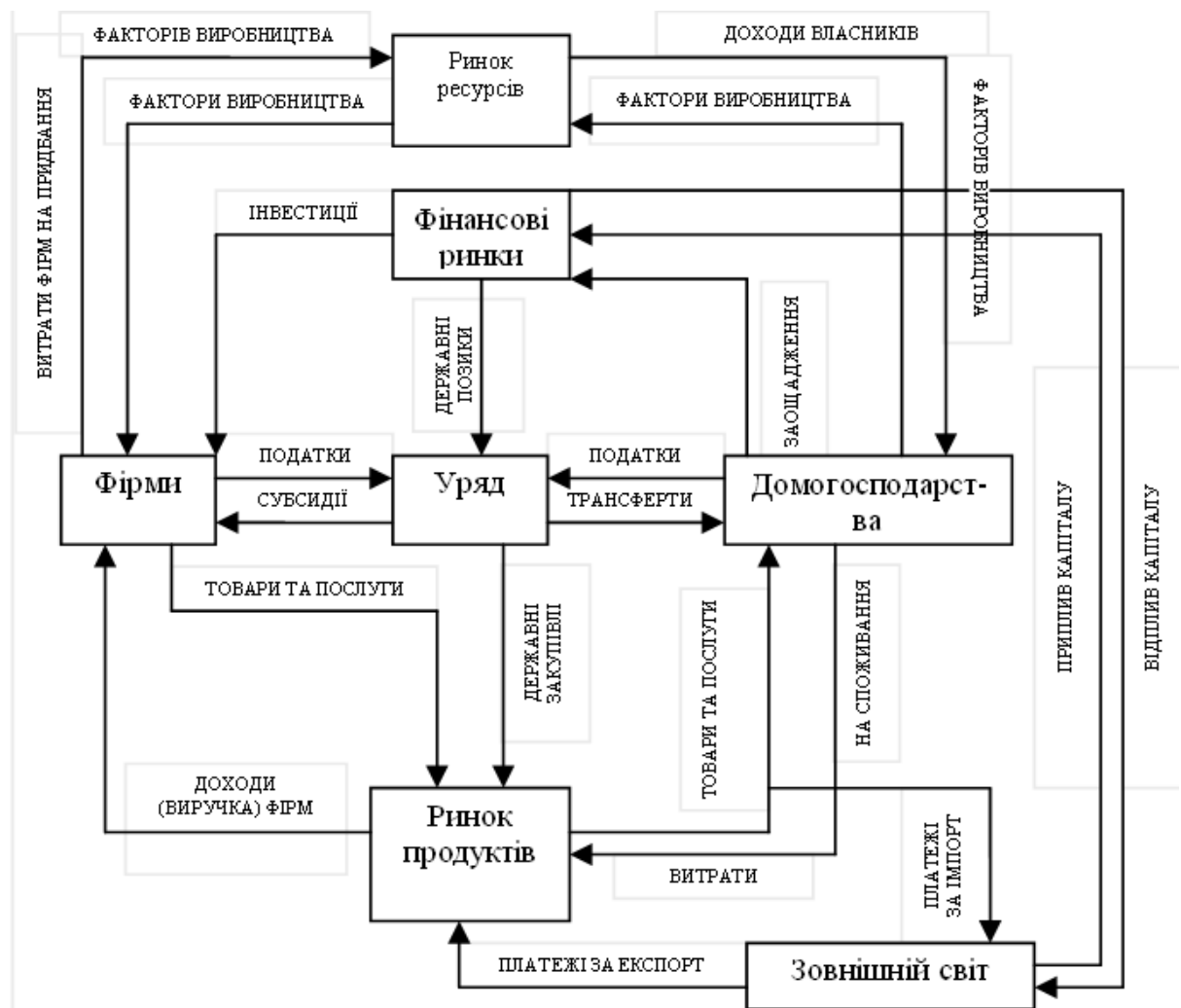


Схема взаємодії між домогосподарствами та підприємствами не змінюється, хоча й ускладнюється: за допомогою трансфертів, субсидій, податків та інших економічних інструментів держава регулює коливання у рівнях виробництва, зайнятості та інфляції. Якщо домогосподарства зменшують свої витрати, то підприємства зменшують випуск продукції, що призводить до зменшення доходів. Обсяг попиту на товари визначає рівень

виробництва і зайнятості, а рівень випуску визначає рівень доходів власників факторів виробництва, що обумовлюють обсяг попиту.

Таким чином, макроекономічна рівновага досягається за умови рівності сукупних витрат домогосподарств, підприємств, держави та зовнішнього світу сукупному виробництву. Сукупні витрати сприяють зростанню зайнятості, випуску і доходів, з яких фінансуються витрати економічних агентів, що повертаються до власників факторів виробництва у вигляді доходів.

Макроекономічний кругообіг у змішаній відкритій економіці як теоретична модель відображає загальну економічну рівновагу, умовами якої є пропорції (співвідношення), дотримання яких забезпечує неперервне функціонування економіки та демонструє її цілісність:

$$Y_{\text{доходи}} = Y_{\text{витрати}}, \text{ у свою чергу } Y_{\text{витрати}} = C + I + G + NX,$$

де C – приватне споживання (витрати домашніх господарств на споживання),

I – приватні інвестиції (інвестиційні витрати підприємств),

G – державні закупівлі (витрати держави),

NX – чистий експорт (витрати зовнішнього сектору).

Таким чином, в основу макроекономічного аналізу покладена модель економічного кругообігу, що допомагає зрозуміти, як функціонує економіка в цілому, які функціональні зв'язки існують між основними суб'єктами економіки, що діють на різних, однак взаємопов'язаних ринках, і формують єдиний ринковий механізм господарювання на макрорівні з урахуванням втручання держави та ступеню відкритості до зовнішнього світу.

2. Сукупний попит та сукупна пропозиція

Макроекономічний аналіз національної економіки як цілого передбачає також використання агрегованих величин (показників). Такими, наприклад, є: «сукупний попит» і «сукупна пропозиція», що стосується всіх товарів і послуг

на макрорівні, на протигагу «попиту» та «пропозиції» окремих товарів на мікрорівні.

Сукупний попит:

- вартість загального обсягу вітчизняних товарів і послуг, що їх купуватимуть резиденти (внутрішній попит) і нерезиденти (зовнішній попит) з метою задоволення своїх потреб за даного рівня цін;
- сума запланованих витрат економічних суб'єктів.

На сукупний попит впливають ***цінові та нецінові чинники***.

До ***цінових чинників***, якими пояснюють «ефекти» сукупного попиту, відносяться:

1. *Ефект процентної ставки*. У разі зростання загального рівня цін, покупцям товарів і послуг потрібно більше грошей для купівельних операцій. Як наслідок, зростає попит на гроші, що, за незмінної пропозиції грошей, викликає підвищення процентної ставки. Як наслідок, зменшується попит на інвестиції, а отже, зменшується сукупний попит.

2. *Ефект багатства*, що пов'язаний з такою формою багатства, як фінансові активи населення. Зі зростанням цін в економіці купівельна спроможність доходів і фінансових активів домашніх господарств зменшується. Власники доходів та активів відчують себе реально біднішими, тому скорочується попит у частині споживчих витрат, а отже, зменшується сукупний попит.

3. *Ефект чистого експорту*, що відображує вплив загального рівня цін на результати зовнішньоторговельної діяльності країни. Якщо внаслідок загального зростання цін у національній економіці вітчизняні ціни стають відносно вищими, ніж ціни на подібні товари в інших країнах, то вітчизняні споживачі надають перевагу імпортованим товарам, а товари вітчизняного експорту втрачають конкурентні переваги закордоном. Тому чистий експорт зменшується, а отже, зменшується сукупний попит.

Неціновими чинниками сукупного попиту є:

- доходи домогосподарств, податки на доходи, рівень багатства, очікування домогосподарств, що обумовлюють зміни в споживчому попиті;

- ціни кредитних ресурсів, технічний прогрес, податки на прибутки підприємців, ділові очікування та ін, що обумовлюють зміни в інвестиційному попиті;
- зміни в програмах державних закупівель товарів і послуг, що обумовлюють зміни в урядовому попиті;
- доходи резидентів інших країн, курс національної валюти, зовнішньоторговельна політика держави, що обумовлюють зміни в іноземному попиті.

Таким чином, нецінові чинники є зовнішніми екзогенними змінними функції сукупного попиту.

Сукупна пропозиція - це вартість загального обсягу товарів і послуг, які здатні виробляти національні підприємства з огляду на наявні виробничі ресурси за даного загального рівня цін.

На сукупну пропозицію впливають:

- зміни загального рівня цін в економіці;
- нецінові чинники, які є зовнішніми екзогенними змінними функції сукупної пропозиції.

Внутрішньою властивістю ринкової економіки є її постійне тяжіння до рівноваги, яка в узагальненому вигляді є рівновагою між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Тому модель AD-AS є базовою моделлю економічної рівноваги. В якості основного інструменту урівноваження сукупного попиту та сукупної пропозиції в цій моделі використовується зміна загального рівня цін в економіці.

Між сукупним попитом і сукупною пропозицією постійно виникає невідповідність, яка також постійно усувається ринком. При цьому рівновага може порушуватися як внаслідок змін сукупного попиту – *шоки (збурення) сукупного попиту*, які можуть бути:

- сприятливі – збільшення сукупного попиту, призводить до зростання реального ВВП і цін;
- несприятливі – скорочення сукупного попиту, призводить до зменшення реального ВВП і цін.

так і сукупної пропозиції - *шоки (збурення) сукупної пропозиції*, які можуть бути:

- сприятливі – проявляються через збільшення обсягів виробництва і зниження цін;
- несприятливі – проявляються через падіння обсягів виробництва і зростання цін.

Ринковий механізм постійно створює передумови як для порушення, так і для відновлення економічної рівноваги.

3. Система національних рахунків та макроекономічні показники

Оскільки кожна країна певним чином інтегрована в світову економіку, то для забезпечення міжнародних порівнянь необхідно застосовувати єдиний підхід до обчислення макроекономічних показників, що досягається за допомогою однакової для всіх країн міжнародної методології розрахунків (стандарту) — *системи національних рахунків (СНР)*. СНР призначена для:

- моніторингу розвитку економіки на різних рівнях агрегування: на рівні окремих економічних суб'єктів (інституційних одиниць), на рівні груп таких одиниць (інституційних секторів), або на рівні економіки вцілому,
- макроекономічного аналізу з метою прийняття рішень та розробки макроекономічної політики,
- забезпечення співставності (порівняльності) основних показників різних країн.

СНР – узгоджений на міжнародному рівні стандартний набір рекомендацій щодо розрахунків показників, які використовуються для опису та аналізу найзагальніших результатів і пропорцій національної економіки та ґрунтується на певних методологічних принципах (див. табл. 13.1).

Таблиця 13.1.

Основні методологічні принципи СНР

Принципи	Зміст
Принцип економічного кругообігу	у процесі відтворення економіка перебуває в постійному кругообігу, який є безперервним потоком перетворень витрат у доходи.
Принцип економічної рівноваги	в основі розрахунків лежить тотожність: сукупні витрати = сукупні доходи, тому вартість виробленого усією економікою продукту може оцінюватись як за доходами, так і за витратами.
Принцип продуктивної діяльності	продуктивною є будь-яка діяльність, що приносить дохід її суб'єктам, незалежно від сфери чи виду діяльності як у матеріальному (промисловість, сільське господарство, будівництво тощо), так і нематеріальному (транспорт, зв'язок, освіта, культура, охорона здоров'я тощо) виробництві.
Принцип виключення подвійного рахівництва	При обчисленні показників результатів національного виробництва враховується вартість кінцевого продукту (кінцева вартість). Вартість проміжного продукту, що споживається в процесі створення кінцевого (проміжного споживання) при цьому не враховується.

СНР спирається на певну систему категорій, за допомогою яких здійснюється облік у масштабах національної економіки. Основні з них — інституційна одиниця, інституційний сектор, економічна операція, рахунок.

Інституційні одиниці — це економічні суб'єкти, які володіють активами, беруть на себе певні зобов'язання, здійснюють витрати та отримують доходи. Всі інституційні одиниці, які є резидентами країни, об'єднуються у п'ять інституційних секторів (див. табл. 13.2.).

Інституційні одиниці, що є нерезидентами країни, які здійснюють економічну діяльність, пов'язану з резидентами, утворюють сектор «Інший світ» або зовнішньоекономічний сектор.

Інституційні одиниці перебувають між собою у певних відносинах, пов'язаних із виконанням різноманітних економічних дій. У СНР ці економічні дії називаються операціями. Операції є або обміном економічних цінностей, або добровільним їх передаванням (трансфером) без відповідного еквівалента від однієї інституційної одиниці до іншої.

Таблиця 13.2.

Інституційні сектори в СНР

Інституційний сектор	Інституційні одиниці сектору	Види підприємств та організацій в межах інституційного сектору
1. Сектор «Нефінансові корпорації» (підприємницький сектор)	інституційні одиниці, які займаються виробництвом товарів і нефінансових послуг на ринкових засадах, тобто з метою їх продажу за цінами, що відшкодовують затрати на виробництва та дають прибуток.	- приватні, державні та спільні підприємства, - асоціації підприємств, - торгові палати тощо.
2. Сектор «Фінансові корпорації» (фінансовий сектор)	інституційні одиниці, які займаються фінансовим посередництвом або допоміжною фінансовою діяльністю.	- НБУ, - комерційні банки, - страхові компанії, - інвестиційні компанії та інші фінансові структури, що надають послуги на комерційній основі.
3. Сектор загального державного управління (державний сектор)	інституційні одиниці, які крім виконання своїх політичних функцій і здійснення регуляторної діяльності в економіці надають також неринкові послуги для індивідуального чи колективного споживання та перерозподіляють доходи і багатство.	- органи державного управління центрального та місцевого рівнів; - некомерційні бюджетні організації; - державні цільові та позабюджетні фонди.
4. Сектор «Домашні господарства»	інституційні одиниці, що об'єднують фізичних осіб, основною функцією яких є споживання, а також некорпоративна підприємницька діяльність (домогосподарство може складатися з однієї особи).	- дрібне промислове виробництво; - надання послуг у побутовому обслуговуванні, освіті, охороні здоров'я; - сільські підсобні господарства тощо.
5. Сектор «Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства»	інституційні одиниці, створені окремими групами домашніх господарств для забезпечення їхніх політичних, релігійних і професійних інтересів, а також для надання соціально-культурних послуг.	громадські та політичні організації, що діють на основі, насамперед, добровільних внесків домашніх господарств.
6. Сектор «Інший світ» (зовнішній сектор)	інституційні одиниці, що є нерезидентами країни, які здійснюють економічну діяльність, пов'язану з резидентами.	нерезиденти країни.

У СНР облік операцій здійснюється за допомогою рахунків.

Рахунок — це балансова таблиця, яка складається з двох розділів:

- 1) ресурси, або зміна у зобов'язаннях, тобто в пасивах;
- 2) використання, або зміна в активах.

Основними показниками СНР є:

Валовий внутрішній продукт — це інтегрований показник економічного розвитку країни, який характеризує результат виробничої діяльності резидентів у межах економічної території країни і вимірюється сукупною вартістю товарів та послуг, виготовлених ними для кінцевого використання.

Валовий регіональний продукт — це інтегрований показник економічного розвитку регіонів України, який характеризує результат виробничої діяльності резидентів у межах економічної території регіону і вимірюється сукупною вартістю товарів та послуг, виготовлених ними для кінцевого використання.

Валова додана вартість дорівнює різниці між випуском та проміжним споживанням. Визначається також як сума первинних доходів, одержаних у результаті участі в процесі виробництва: оплати праці найманих працівників, інших податків за виключенням інших субсидій, пов'язаних з виробництвом, та валового прибутку, змішаного доходу.

Випуск — загальний обсяг продукції, що є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів у звітному періоді.

Проміжне споживання — товари і послуги, спожиті як ресурси у процесі виробництва, за винятком основних засобів, використання яких ураховується як споживання основного капіталу.

Валовий прибуток відображає первинний дохід, одержаний корпораціями в результаті участі в процесі виробництва, до вирахування з нього процентів або інших доходів від власності.

Змішаний дохід відображає первинний дохід, одержаний некорпоративними підприємствами сектору домашніх господарств, у складі

якого неможливо відокремити оплату праці від прибутку власника або підприємця.

Кінцеві споживчі витрати – витрати інституційних одиниць-резидентів на придбання товарів та послуг, які використовуються для задоволення індивідуальних або колективних потреб.

Валове нагромадження основного капіталу – придбання виробниками-резидентами, за вирахуванням вибуття, основних засобів протягом звітного періоду, включаючи збільшення вартості невироблених активів, отримане в результаті виробничої діяльності підприємців або інституційних одиниць.

Для обчислення ВВП використовують три методи:

1) *виробничий (на основі валової доданої вартості)* - сума валової доданої вартості, створеної всіма інституційними одиницями-резидентами у всіх галузях економіки + чисті податки на продукти:

$$\text{ВВП} = \Sigma(\text{Випуск} - \text{Проміжне споживання}) + (\text{Податки на продукти} - \text{Субсидії на продукти});$$

2) *метод кінцевого використання, або розрахунок ВВП за витратами* – як сума витрат всіх економічних агентів, що діють в економіці, або як сума окремих видів кінцевих споживчих витрат всіх товарів і послуг, спожитих економічними суб'єктами:

$$\text{ВВП} = \text{Приватне споживання} + \text{Валові приватні інвестиції} + \text{державні закупівлі} + \text{Чистий експорт};$$

3) *розподільчий метод, або розрахунок ВВП за доходами* - це сума внутрішніх первинних доходів, створених суб'єктами економіки країни за рік:

$$\text{ВВП} = \text{Оплата праці} + \text{Валовий прибуток} + \text{Змішаний дохід} + \text{Податки на виробництво та імпорт} - \text{Субсидії на виробництво та імпорт}.$$

Для проведення дослідження динаміки зміни ВВП використовують номінальні та реальні показники.

Номінальний ВВП - показник загального обсягу виробництва, який обчислюється в поточних цінах, тобто в середніх фактичних цінах даного року, який аналізується.

Реальний ВВП - показник загального обсягу виробництва, який обчислюється в постійних (порівнюваних) цінах, тобто в цінах року, який приймається за базу. Реальний показник не враховує зміну рівня цін, тобто є скоригованим відносно їх зростання/скорочення.

ВВП країни може бути виражений як в національній валюті, і при необхідності довідково перерахований за біржовим курсом в іноземну валюту, так і може бути представлений за *паритетом купівельної спроможності* (ПКС) (для більш точних міжнародних порівнянь).

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке макроекономіка та макроекономічний аналіз?*
2. Модель макроекономічного кругообігу та її характеристика.
3. Що таке сукупний попит та які чинники на нього впливають?
4. Що таке сукупна пропозиція та які чинники на неї впливають?
5. Що таке Система національних рахунків?
6. На яких методологічних принципах ґрунтується СНР?
7. Які інституційні сектори виокремлюють в економіці?
8. Які використовуються методи обчислення ВВП?

ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ

План

1. Циклічність економічного зростання;
2. Поняття безробіття;
3. Інфляція: сутність, причини та наслідки.

1. Циклічність економічного зростання

Узагальненим проявом збалансованості розвитку національної економіки є макроекономічна рівновага як збіг величин сукупного попиту і сукупної пропозиції. Але економіка не є завжди сталим утворенням. ***Існують такі дві групи передумов макроекономічної нестабільності:***

- зовнішні, або екзогенні (природні катаклізми, пандемії, воєнно-політичні тощо);
- внутрішні, або ендогенні, насамперед циклічність розвитку.

Характерною рисою ринкової економіки є циклічність економічного зростання. Циклічність – це форма зростання економіки як єдиного цілого, рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої. Циклічність можна розглядати як один із способів саморегулювання ринкової економіки. Економіка розвивається через відхилення від тренда у вигляді спадів і підйомів економічної кон'юнктури.

Таким чином, ***головним елементом економічної динаміки, який визначає траєкторію (тренд) обсягів виробництва є економічне зростання.*** Іншим елементом є *економічні коливання (цикли).*

Під ***економічним зростанням*** слід розуміти довгострокове зростання обсягів виробництва за рахунок збільшення потенційного ВВП і адекватного зростання сукупного попиту. Потенційний ВВП є довгостроковою сукупною пропозицією, яка залежить від кількості та продуктивності факторів

виробництва. Оскільки у довгостроковому періоді сукупний попит тяжіє до потенційного ВВП, то завдяки цьому збільшується обсяг виробництва.

Економічне зростання вимірюється такими показниками:

- середньорічний темп приросту реального ВВП;
- середньорічний темп приросту реального ВВП на душу населення.

Економічне зростання є функцією:

- збільшення обсягів факторів виробництва (землі, праці, капіталу);
- підвищення рівня ефективності використання факторів виробництва, яке, переважно, досягається за рахунок технічного прогресу.

Залежно від того, які чинники викликають збільшення обсягів виробництва, розрізняють дві форми економічного зростання:

- екстенсивне відбувається за рахунок збільшення обсягів факторів виробництва за незмінної ефективності цих факторів,
- інтенсивне — через підвищення ефективності факторів виробництва. У реальній економіці не буває виключно екстенсивного або інтенсивного зростання. Економічне зростання є поєднанням екстенсивних та інтенсивних форм і може бути переважно екстенсивним чи переважно інтенсивним.

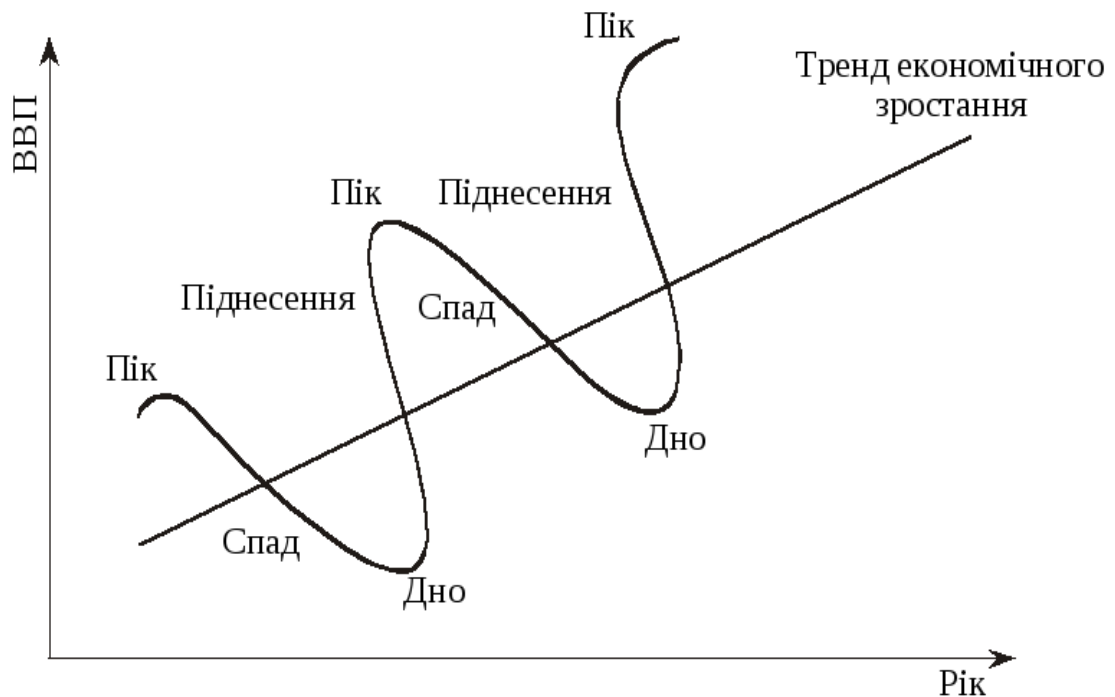
Економічне зростання не слід ототожнювати з *економічним розвитком*.

Економічний розвиток відображає не лише збільшення обсягів виробництва, а й здатність економіки за рахунок цього підвищувати якість життя населення. Інтегральним показником економічного розвитку є ***індекс людського розвитку***, який відображає довголіття, грамотність, рівень освіти і рівень добробуту тощо.

Економічний цикл – період, протягом якого економіка проходить шлях від одного спаду (піднесення) до іншого спаду (піднесення) за умови збереження тенденції до зростання. Це коливання реального ВВП в часі відносно лінії тренда довгострокового економічного зростання (див. рис. 14.1.).

Рисунок 14.1.

Структура економічного циклу



Окремі економічні цикли істотно відрізняються між собою. Класичний цикл охоплює чотири фази: 1) пік; 2) спад (рецесія); 3) дно (депресія); 4) пожвавлення (піднесення), де:

I фаза - пік: обсяг виробництва досягає максимального рівня, оскільки забезпечується повна зайнятість.

II фаза - спад (рецесія): характеризується скороченням обсягів виробництва і зниженням ділової і інвестиційної активності. Внаслідок цього збільшується зростання безробіття.

III фаза - дно (депресія): найнижча точка спаду. фаза циклу, якій властивий застій виробництва. Відтворення — просте. Національний продукт уже не зменшується, але більше не зростає, відсоткова ставка падає до свого мінімального значення. Зростає сукупний попит і готуються умови до пожвавлення виробництва і комерційної діяльності.

IV фаза - пожвавлення (піднесення): спостерігається ріст ділової активності, що супроводжується зростанням промислового виробництва та інвестицій, помітного скорочення безробіття, підвищенням особистих доходів і прибутків корпорацій; Нарощування інвестицій, що пожвавлює попит —

спочатку на капітальні блага, а потім і на споживчі, адже зростає зайнятість. Найяскравішою ознакою пожвавлення є збільшення платоспроможного попиту. Тому для виходу із застійного стану застосовується стимулювання попиту. Обсяг виробництва досягає попереднього найвищого рівня, і економіка вступає у фазу піднесення.

Проміжок часу між двома точками, що знаходяться на однакових стадіях циклічних коливань, називається *періодом циклу*.

За тривалістю періоду циклу виділяють:

- короткі цикли - пов'язані з відновленням економічної рівноваги на споживчому ринку. У цей період здійснюється перепрофілювання виробництва, відбуваються внутрішньо – і міжгалузеві зміни. Такі цикли охоплюють від 2 до 4 років.
- середні цикли пов'язані з масовим оновленням основного капіталу у зв'язку зі зростанням його морального зносу. Такі цикли охоплюють від 7 до 10 років.
- довгі цикли пов'язані з появою наукових відкриттів і винаходів, які здійснюють радикальний переворот у технології виробництва. Такі цикли охоплюють від 50 до 70 років.

Циклічні коливання варто відрізнити від нециклічних. Для економічного циклу характерно те, що змінюються всі показники та охоплюються всі галузі. У свою чергу, нециклічні коливання відображають:

- зміни ділової активності лише в деяких галузях, які, наприклад, мають сезонний характер;
- зміни лише деяких економічних показників, наприклад різке зростання продажів перед святами.

2. Поняття безробіття

Забезпечення повної зайнятості належить до числа найважливіших цілей національної економіки, а безробіття є формою прояву нестабільності

економічного розвитку. Населення країни охоплює економічно активне та неактивне населення.

Економічно неактивне (пасивне) населення, або особи поза робочою силою – особи, які не можуть бути класифіковані як «зайняті» або «безробітні»:

- учні та студенти;
- пенсіонери;
- особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими;
- особи, які зневірилися знайти роботу;
- інші особи, які не мали необхідності у працевлаштуванні;
- ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом.

Економічно активне населення (L) країни, або робоча сила включає:

- *зайняте населення (E)* – особи певного віку, які зайняті економічною діяльністю, що приносить дохід;
- *безробітні (U)* – особи певного віку, які не мають роботи, але активно її шукають. Пошук роботи є головним критерієм, який вирізняє безробітних від людей, які не включаються до робочої сили. Таким чином, $L=E+U$.

Між категоріями «зайнятих», «безробітних» і «не включених в робочу силу» постійно відбуваються переміщення. Частина зайнятих втрачає місце роботи, безробітні її знаходять. Частина зайнятих залишає процес суспільного виробництва, виходячи на пенсію тощо.

Основним показником безробіття є рівень безробіття: $u=U/L*100\%$;

Розрізняють такі **види безробіття**:

- *фрикційне безробіття* - рівень безробіття, що пов'язане з добровільною зміною місця роботи (наприклад, з метою кращого працевлаштування);
- *структурне безробіття* - рівень безробіття, що пов'язане зі зміною структури ринку праці, коли між попитом і пропозицією робочої сили виникає невідповідність за професіями, кваліфікацією, територіальним розташуванням робочої сили.

- *циклічне безробіття* - рівень безробіття, яке з'являється в умовах економічного спаду та скорочується при економічному піднесенні, є наслідком нерівноваги на ринку праці. Воно вимагає державного втручання з метою подолання невідповідності між попитом та пропозицією праці.

Фрикційне і структурне безробіття є явищем неминучим і природним, оскільки пов'язане з природними процесами в розвитку і русі робочої сили. Разом вони становлять ***природний рівень безробіття*** - рівень безробіття, який є природним (необхідним) для будь-якої економіки, забезпечується в умовах рівноваги на ринку праці, коли кількість звільнених дорівнює кількості осіб, що знаходять роботу. Слугує індикатором стану повної зайнятості та не передбачає державного втручання в функціонування ринку праці.

На ринку праці ***можуть мати місце такі явища, як приховане безробіття та прихована зайнятість***:

- приховане безробіття - коли люди формально вважаються зайнятими, проте реально не мають повноцінної роботи, а працюють неповний робочий тиждень або неповний робочий день; вимушено перебувають у відпустках без оплати за ініціативою адміністрації; працюють не на повну ставку тощо.
- прихована зайнятість, або зайнятість у тіньовому секторі економіки (поза обліком, «неофіційна», «підпільна», «неформальна», і навіть «кримінальна»). Прихована зайнятість існує насамперед як неформальна зайнятість, тобто трудова діяльність, яка дозволена чинним законодавством, однак процедура її реєстрації не передбачена або обмежена, а результати (доходи) не враховуються офіційною статистикою (не декларуються) і не підлягають оподаткуванню.

Наслідки поширення прихованої зайнятості є неоднозначними.

Позитивні наслідки:

- задоволення потреб у робочій силі галузей, що розвиваються;
- стримування зростання соціальної напруги під час безробіття;
- можливості повнішого задоволення споживчого попиту населення країни;
- розвиток духу підприємництва тощо.

Негативні наслідки:

- для безпосередніх працівників неформальна зайнятість є нестабільною, нерегулярною і тому ризикованою, не гарантує одержання трудових доходів;
- порушуються суспільні економічні інтереси, які є об'єктом національної економічної безпеки;
- відсутність достовірної інформації про стан економіки і дійсний обсяг ВВП заважає макроекономічному прогнозуванню, розробці ефективних програм розвитку національної економіки тощо.

3. Інфляція: сутність, причини та наслідки

Інфляція (від лат. *inflatio* — роздуття) — тривале зростання загального рівня цін, що відображує зниження купівельної спроможності грошової одиниці.

Показниками вимірювання інфляції є:

1. *Індекс цін* (I) — це відношення рівня цін в період t (P_t) до рівня цін базового періоду (P_b), тобто:

$$I = P_t / P_b * 100\%;$$

Індекс цін характеризує рівень інфляції, що показує, як змінилися ціни в національній економіці за певний період.

2. *Темп інфляції* — характеризує динаміку інфляційних процесів. Для поточного періоду його можна обчислити наступним чином:

$$Pt = (I - I_0) / I_0 * 100\%;$$

Інфляцію класифікують за наступними критеріями (див табл. 14.1.)

Серед **чинників інфляції попиту** можна виокремити наступні:

1. Чинники, що викликають надмірний попит з боку уряду (держави) - зростання дефіциту державного бюджету та його емісійне фінансування, тобто фінансування за рахунок грошово-кредитної емісії.

2. Чинники, що викликають надмірний приватний попит:

- надмірне інвестування приватної економіки;

- зростання частки поточного споживання за рахунок скорочення частки заощаджень, особливо, в умовах формування інфляційних очікувань;
- ажіотажний попит.

3. Чинники, що викликають надмірний іноземний попит на вітчизняні товари і послуги.

Таблиця 14.1.

Види інфляції		
Критерій	Вид	Сутність
За наслідками та кількісним значенням темпу інфляції	Помірна (повзуча) (0–10 %)	не викликає зміни обсягів і структури споживання та інвестування;
	Галопуюча (10-100 %)	змінює обсяг і структуру інвестування, але суттєво не впливає на обсяги і структуру споживання;
	Гіперінфляція (понад 100 %)	суттєво змінює обсяг і структуру, як споживання, так і інвестування.
За причинами	Інфляція витрат (пропозиції)	зростання цін відбувається внаслідок раптового (шокового) збільшення витрат на одиницю продукції виробників, що призводить до зменшення сукупної пропозиції;
	Інфляція попиту	зростання цін відбувається внаслідок раптового (шокового) збільшення доходів економічних суб'єктів, що спричиняє збільшення (збурення) сукупного попиту.
За можливістю бути передбаченою	Очікувана	прогнозована (передбачувана) економічними суб'єктами;
	Непередбачена	непрогнозована економічними суб'єктами.

Серед **чинників інфляції витрат** можна виокремити наступні:

1. Внутрішні чинники збурення сукупної пропозиції, що збільшують середні витрати на виробництво товарів і послуг:

- зростання цін на продукцію проміжного споживання;
- зменшення продуктивності ресурсів;
- випереджувальне зростання заробітної плати порівняно з продуктивністю праці;
- підвищення податкового навантаження;
- підвищення цін підприємствами-монополістами;

- адміністративне (державне) регулювання цін, яке може стримувати їх зменшення в інтересах виробників певних видів продукції.

2. Зовнішні чинники збурення сукупної пропозиції, що збільшують середні витрати на виробництво товарів і послуг:

- якщо зростають ціни на імпортовані товари, то одночасно з товарами країна імпортує інфляцію витрат.

Важливе значення, як чинника інфляції, відіграють *інфляційні очікування* - економічні суб'єкти, фіксуючи загальне зростання цін у минулому періоді або прогножуючи несприятливу економічну кон'юнктуру у майбутньому періоді, генерують зростання цін, тому що:

- наймані працівники наперед вимагають збільшення заробітної плати;
- підприємства заздалегідь закладають вищі ціни в угоди з постачання;
- банки завчасно піднімають проценти за кредити тощо.

Основними негативними соціально-економічними наслідками високої інфляції є:

1. Зниження реальних доходів населення:

- якщо темпи зростання номінальних доходів людей нижчі за темпи інфляції;
- стосується насамперед осіб, які отримують фіксовані доходи (працівники бюджетних установ, пенсіонери та інші особи, котрі живуть за рахунок соціального забезпечення), що призводить до зниження мотивації до праці.

2. Знецінення фінансових активів:

- під впливом інфляції зменшується реальна вартість фінансових активів з фіксованою номінальною вартістю (ощадні рахунки, облігації тощо);
- незважаючи на те, що майже всі фінансові активи приносять дохід у формі процента, їх реальна вартість зменшується, якщо темп інфляції перевищує номінальну процентну ставку.

3. Порушення відносин між позикодавцями і позичальниками:

- від інфляції виграють позичальники коштів (дебітори), а програють позикодавці (кредитори), тому що в умовах інфляції позичальник отримує гроші за однією купівельною спроможністю, а повертає за нижчою.

4. Зниження мотивації до інвестування:

- інвестиційні кошти вкладаються на тривалий період, у межах якого інфляція може суттєво зрости;
- якщо через кілька років інфляція зростає порівняно з прогнозованим рівнем, то прибутковість вкладених інвестицій реально зменшується.

5. Перерозподіл доходів між приватним сектором і державою:

- інфляція зменшує купівельну спроможність грошей, тому домогосподарства несуть певні втрати, які для держави є інфляційним податком.

Пріоритетну роль у впровадженні антиінфляційних заходів відіграє держава. *Основними підходами антиінфляційної політики є:*

- адаптаційний підхід – коли держава діє досить пасивно, йде шляхом пристосування до ситуації (наприклад індексація доходів – перерахування доходів населення в сторону їх збільшення (зарплат, соціальних виплат тощо) відповідно до зростання цін тощо).
- радикальний підхід – коли держава діє активно, застосовуючи радикальні заходи (через фіскальну, монетарну політику тощо).

Протилежним інфляції явищем є **дефляція** – коли загальний рівень цін падає і купівельна спроможність грошей підвищується. Хоча таке явище трапляється досить рідко.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Які є передумови макроекономічної нестабільності?
2. Що таке економічний цикл та яка його структура?
3. Що розуміється під поняттям «безробіття»?
4. Які є види безробіття?
5. Що таке інфляція та якими показниками вона вимірюється?

ТЕМА 15. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

План

1. Сутність державного регулювання економіки, його функції та принципи;
2. Форми, методи і засоби державного регулювання економіки;
3. Зміст і види державної економічної політики.

1. Сутність державного регулювання економіки, його функції та принципи

Державне регулювання економіки - сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їхніх інтересів і дій для реалізації певних цілей.

Державна регламентація господарської діяльності виходить з принципів, з одного боку, невтручання державних органів безпосередньо в діяльність суб'єктів господарювання, крім випадків, передбачених законодавством, а з другого боку, з того, що держава не може не здійснювати організацію, упорядкування господарської діяльності і контроль за нею.

Еволюція теорій державного регулювання економіки пройшла історичний шлях, який можна поділяти на три етапи:

I етап – писемні джерела стародавнього світу та середньовіччя. Цей етап характеризується поясненням економічних відносин у контексті загальних суспільних відносин, де певна увага приділяється впливу держави на економіку.

II етап – розпочався з появою перших економічних шкіл, де у контексті досліджень економічних відносин можна виокремити ідеї, що стосуються державного регулювання.

III етап – виокремлення проблематики державного регулювання економіки як окремого об'єкту наукових досліджень.

Проведений аналіз становлення та розвитку теорій державного регулювання економіки дає змогу зробити висновок, що з появою інституту держави, на неї суспільством покладалися різні задачі та функції. За різних обставин бачення ролі держави діаметрально змінювалися. Періоди регуляційної та дерегуляційної активності пов'язані з фундаментальними змінами у сприйнятті людьми процесів взаємодії між економікою та владою. Так, регуляторна хвиля 30-х років XX ст. була спричинена викликанням «великою депресією» різким зниженням довіри до принципів вільної економіки, натомість період дерегулювання, який розпочався у 70-х рр. XX ст., збігається з періодом серйозної стагфляції (високої інфляції в поєднанні з високим рівнем безробіття), що підірвав віру у здатність органів влади забезпечити конструктивний вплив на економіку.

Необхідність державного впливу на господарську діяльність визначається низкою **вимог** охорони публічних інтересів:

- забезпечення державних та суспільних потреб, пріоритетів в економічному і соціальному розвитку;
- формування державного бюджету;
- захист навколишнього середовища і користування природними ресурсами;
- забезпечення оборони країни;
- реалізація свободи підприємництва і конкуренції, захисту від монополізму;
- дотримання правопорядку як у внутрішній господарській діяльності, так і при здійсненні зовнішньоекономічних зв'язків та іноземного інвестування.

Держава покликана регулювати не лише правові, а й економічні відносини, що виникають на ринку. Це і визначає сутність і перелік виконуваних нею функцій (див. табл. 15.1.)

Структуризація і класифікація функцій держави в ринковій економіці не має однозначного характеру, а наведений перелік не вичерпує всього їх різноманіття.

Таблиця 15.1.

Функції державного регулювання економіки

Функція	Зміст функції
Нормативно-правова	Установлення правил господарських відносин шляхом прийняття законодавчих і нормативно-правових актів, створення системи захисту прав власності і контрактів, забезпечення юридичних гарантій захисту економічних інтересів учасників ринкових відносин.
Гуманітарно-соціальна	Створення умов для відтворення і розвитку людського капіталу, функціонування системи соціального забезпечення, освіти, охорони здоров'я.
Контрольно-наглядова	Державний нагляд і контроль за виконанням певних встановлених «правил гри», економічних, екологічних, соціальних стандартів. Запровадження системи санкцій, спрямованих на попередження й усунення порушень.
Ресурсно-розподільна	Визначення і забезпечення реалізації правил розподілу ресурсів з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних зовнішніх ефектів.
Координаційна	Забезпечення збалансованості, пропорційності розвитку національної економіки (регіонів, галузей, секторів тощо).
Інноваційно-інвестиційна	Сприяння формуванню і реалізації національної науково-дослідної, інноваційно-технологічної та інвестиційної політики з метою створення передумов для здійснення позитивних структурних зрушень у національній економіці.
Цільова	Визначення цілей, пріоритетів та основних напрямів розвитку національної економіки.
Стимулююча	Формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарських суб'єктів і спрямовувати економічні процеси у бажаному для суспільства напрямі.
Інформаційно-мотиваційна	Інформування і мотивування населення з метою підтримання владних ініціатив.

Система державного регулювання економіки є різновидом соціальних систем, що охоплює комплекс структурних елементів, об'єднаних різноманітними специфічними за змістом зв'язками та відносинами. Як складові системи державного регулювання економіки розглядають об'єкти та суб'єкти відповідної діяльності, форми, методи, механізми її здійснення тощо.

Об'єкти державного регулювання економіки – умови, процеси, відносини, елементи і сектори національної економіки, на які спрямовується регулювальний вплив держави з метою реалізації цілей відповідної державно-управлінської діяльності.

Об'єктами державного регулювання економіки можуть бути регіони, галузі та сектори економіки, а також ситуації, явища та умови соціально-

економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно, як того вимагають умови нормального функціонування економіки і підтримання соціальної стабільності. Крім того, до об'єктів державного регулювання економіки відносять економічний цикл, секторну, галузеву та регіональну структури господарства, зайнятість населення, грошовий обіг, платіжний баланс, ціни, довкілля та ін.

На об'єкти державного регулювання впливають *суб'єкти державного регулювання економіки* – органи державної влади та інституції, діяльність яких забезпечує регулювальний вплив держави на умови, процеси, відносини, елементи і сектори національної економіки.

Перелік і структура цих суб'єктів зумовлені специфікою організації влади в країні, особливостями її адміністративно-територіального устрою, пріоритетами здійснення соціально-економічної політики та іншими чинниками. Серед них можна виділити наступні:

- центральні та регіональні законодавчі органи державної влади;
- центральні та регіональні виконавчі органи державної влади;
- центральні та регіональні судові органи державної влади;
- органи місцевого самоврядування та територіальної самоорганізації населення тощо.

Законодавчі, виконавчі та судові органи влади реалізують макроекономічні функції державного регулювання. Вони поділяються на дві ланки – центральну і регіональну (місцеву). Функції, права і обов'язки органів державної влади кожної з цих ланок визначаються законодавчо та відображають специфіку централізації та децентралізації управління в країні.

Державне регулювання господарських процесів не є досконалим. Ідеться про фіаско (провали, відмови, дисфункції держави та державного регулювання економіки) – випадки, коли держава не в змозі забезпечити ефективне виконання своїх функцій. **Можна виокремити такі фіаско держави:**

- *Обмеженість, неповнота інформації (інформаційна асиметрія).* Як і будь-який суб'єкт ринку, держава користується обмеженою інформацією при

прийнятті державно-управлінських рішень. Тому результат втручання держави в регулювання ринкових процесів не тільки не перебуває під її повним контролем, а й не завжди піддається надійному оцінюванню.

- *Недосконалість політичного процесу.* Полягає у обмеженні громадян у виборі суспільних товарів і послуг порівняно з їх свободою у виборі благ індивідуального вжитку.
- *Бюрократизація державного апарату.* Виявляється через надмірне ускладнення процедур і правил прийняття рішень, пов'язаних із виконанням державою завдань з регулювання ринкових відносин.
- *Нездатність державних структур повністю передбачати наслідки політичних рішень.* Спричиняється існуванням певних часових лагів між їх прийняттям та реалізацією.

Одним із засобів уникнення помилок є визначення і дотримання певних *принципів державного регулювання економіки* – істотних, стійких закономірностей, відношень або взаємозв'язків державно-управлінської діяльності, висловлених у вигляді фундаментальних, науково обґрунтованих, а у деяких випадках і законодавчо закріплених положень (див. табл. 15.2.):

Таблиця 15.2.

Основні принципи державного регулювання економіки

Принципи	Зміст принципу
Об'єктивність	Забезпечення дотримання в усіх процесах державного регулювання вимог об'єктивних закономірностей та реальних можливостей розвитку економічних систем.
Універсальність	Можливість використовувати напрацювання науки державного регулювання (в т.ч. закономірності, принципи, теорії, концепції, ідеї, підходи, методи прийоми) у всіх сферах і напрямках державно-управлінської діяльності.
Законність	Пріоритет закону, створення міцних правових засад у всіх основних сферах державного регулювання, чітке дотримання всіма суб'єктами цієї діяльності норм права, що зумовлює необхідність переважно законодавчого визначення основних цілей, функцій, структур, процесів, принципів державного регулювання економіки.
Достатність	Зарахування до сфери державного регулювання тільки тих напрямів господарювання, які не можуть забезпечуватися ринковими механізмами внаслідок їх неспроможності або недостатньої ефективності. Перевагу слід надавати ринковим формам організації економіки, держава повинна втручатися лише в обмежені сфери.

Випереджальний розвиток	Перехід системи державного регулювання від орієнтації на минуле (планування з огляду на досягнуте) до орієнтації на майбутнє.
Поступовість розвитку	Необхідність поступової заміни адміністративних методів державного регулювання правовими та економічними, зниження регламентувальної ролі державного апарату в міру створення об'єктивних передумов розвитку ринкової економічної системи.

Отже, за ринкових відносин економічні функції держави визначаються необхідністю і доцільними межами її втручання в перебіг господарських процесів. Система державного регулювання економіки є засобом реалізації зазначених функцій.

2. Форми, методи і засоби державного регулювання економіки

Виділяють *пряму і непрямую форму державного регулювання економіки*.

Пряме регулювання - це вплив держави на економічні процеси за допомогою безпосереднього використання відповідних регуляторів, наприклад, бюджетне фінансування державою відповідних програм. Пряме регулювання змушує суб'єктів економіки приймати рішення на основі державних вказівок, а не самостійного вибору. В цьому разі використовуються такі інструменти: норми амортизації, державні інвестиції, централізовані ціни тощо.

За *непрямого регулювання* держава прямо не втручається в процес прийняття рішень суб'єктами економіки, а лише створює передумови для того, щоб при самостійному виборі суб'єкти надавали перевагу тим варіантам, які відповідають цілям економічної політики. Непряме регулювання економіки здійснюється через економічні інструменти, за допомогою яких створюються передумови для змін в умовах функціонування ринкового механізму.

Метод – це засіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання; сукупність прийомів або операцій практичного чи теоретичного засвоєння (пізнання) дійсності.

Виділяють наступні **методи регулювання**:

Правове регулювання економіки здійснюється шляхом прийняття законів і законодавчих актів. Крім того, правові методи регламентуються Указами Президента, нормативними актами уряду. Закони, законодавчі і нормативні акти визначають об'єкт та зміст регулювання, відповідальність юридичних та фізичних осіб за їх невиконання. Закони виконують функцію довготермінового правового регулювання, а укази, нормативні акти – короткотермінового, оперативного.

Пропагандистські (морально-етичні) методи – полягають у зверненні держави до гідності, честі й совісті громадян. Вони включають заходи виховання, роз'яснення і популяризації цілей і змісту регулювання, засоби морального заохочення тощо. Суть цих методів полягає в тому, щоб формувати й підтримувати в людей певні переконання, духовні цінності, моральні позиції, психологічні настанови щодо діяльності держави.

Адміністративні методи базуються на використанні сили державної влади. Це заходи (засоби) заборони, дозволу або примусу. Адміністративне регулювання ринкової економіки виражає пряме управління з боку держави і передбачає використання таких інструментів: системи державних замовлень та контрактів, застосування державних санкцій і штрафів, ліцензій, дозволів, квот, запровадження норм і стандартів і таке інше.

Адміністративне регулювання – це дії адміністрації держави або регіону, спрямовані на збалансованість інтересів господарювання за допомогою нормативних актів, вказівок, розпоряджень.

Застосування адміністративних методів є необхідним та ефективним у таких сферах:

- прямий контроль держави над монопольними ринками;
- охорона навколишнього середовища і здоров'я людей;

- соціальний захист населення, визначення і гарантування мінімально допустимих життєвих параметрів – встановлення соціальних стандартів (гарантований прожитковий мінімум, регламентація умов праці тощо);
- реалізація державних програм і планів тощо.

Економічні методи визначають, змінюють та модифікують економічні умови функціонування й обороту суспільного капіталу на всіх стадіях та рівнях його кругообігу.

Серед **засобів регулювання** варто виділити такі їх групи як:

1. Державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності. У особливих випадках органами виконавчої влади можуть встановлюватись державні завдання, що є обов'язковими для суб'єктів господарювання.

2. Ліцензування та квотування

Ліцензія – документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання – ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

Квотування – встановлення граничного обсягу (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг.

3. Стандартизація та сертифікація

Стандартом є розроблений у встановленому порядку нормативний документ, що закріплює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній галузі.

Метою стандартизації є захист життя, здоров'я та майна людини, охорони довкілля та усунення загрози для національної безпеки, створення умов для

раціонального використання всіх видів національних ресурсів та відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, сприяння НТП та міжнародному співробітництву, а також створення умов для усунення невиправданих технічних перешкод у міжнародній торгівлі.

У сфері господарювання застосовуються:

- *Державні стандарти України* – приймаються центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації та доступні для широкого кола користувачів. Вони мають міжгалузеве значення.
- *Кодекси ustalеної практики* – містять практичні правила чи процедури проектування, виготовлення, монтажу, технічного обслуговування, експлуатації обладнання, конструкцій чи виробів.
- *Класифікатори* – нормативні документи, в яких систематизовано за певним критерієм об'єкти стандартизації у певній сфері господарювання.
- *Технічні умови* – встановлюють технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, процеси чи послуги.

За загальним правилом стандарти застосовуються на добровільних засадах.

З метою запобігання наданню послуг та реалізації продукції, небезпечних для життя, здоров'я та майна громадян і довкілля, сприяння споживачеві в виборі продукції, створення умов для участі суб'єктів господарювання в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі здійснюється *сертифікація*, тобто підтвердження відповідності якості продукції та послуг вимогам стандартів. Сертифікація може мати обов'язковий та добровільний характер.

4. Дотації

Дотації – грошові кошти, що видаються юридичним і фізичним особам. Дотації з державного бюджету видаються малоприбутковим та збитковим суб'єктам господарювання в галузях економіки, які мають важливе соціальне значення, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їх діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект тощо.

5. Одним з основних важелів державного впливу на господарську діяльність є *оподаткування*. Система оподаткування України будується за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян.

Податкове законодавство повинно передбачати:

- оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування;
- стабільність (незмінність) загальних правил оподаткування;
- усунення подвійного оподаткування;
- узгодженість з податковими системами інших країн.

6. Також передбачено здійснення *державного контролю та нагляду за господарською діяльністю* у таких сферах:

- збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей суб'єктами господарських відносин – за станом і достовірністю бухгалтерського обліку та звітності;
- фінансових, кредитних відносин, валютного регулювання та податкових відносин – за додержанням суб'єктами господарювання кредитних зобов'язань перед державою і розрахункової дисципліни, додержанням вимог валютного законодавства, податкової дисципліни;
- цін і ціноутворення – з питань додержання суб'єктами господарювання державних цін на продукцію і послуги;
- монополізму та конкуренції - з питань додержання антимонопольно-конкурентного законодавства;
- земельних відносин - за використанням і охороною земель; водних відносин і лісового господарства - за використанням та охороною вод і лісів, відтворенням водних ресурсів і лісів;
- виробництва і праці - за безпекою виробництва і праці, додержанням законодавства про працю; за пожежною, екологічною, санітарно-гігієнічною безпекою; за дотриманням стандартів, норм і правил, якими встановлено обов'язкові вимоги щодо умов здійснення господарської діяльності;
- споживання - за якістю і безпечністю продукції та послуг;

- зовнішньоекономічної діяльності - з питань технологічної, економічної, екологічної та соціальної безпеки.

3. Зміст і види державної економічної політики

У сфері господарювання держава здійснює довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) економічну і соціальну політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання і споживачів, різних суспільних верств і населення в цілому.

Економічна стратегія – обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення крупно масштабних економічних та соціальних завдань, завдань культурного розвитку, забезпечення економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу і національного багатства, підвищення народного добробуту. Економічна стратегія включає визначення пріоритетних цілей народного господарства, засобів та способів їх реалізації, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, та враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання.

Економічна тактика – сукупність найближчих цілей, завдань, засобів і способів їх досягнення для реалізації стратегічного курсу економічної політики в конкретних умовах, що складаються в поточному періоді розвитку національного господарства.

Основні напрями економічної політики визначені в *табл. 15.3*.

Таблиця 15.3.

Основні напрями економічної політики держави

Напрямок економічної політики	Сутність
<i>Структурно-галузева політика</i>	спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі національного господарства, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення. Складовими цієї політики є промислова, аграрна, будівельна та інші сфери економічної політики, щодо яких держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу;
<i>Інвестиційна політика</i>	спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним;
<i>Амортизаційна політика</i>	Спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих фондів переважно на якісно новій техніко-технологічній основі;
<i>Політика інституційних перетворень</i>	Спрямована на формування раціональної багатоукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання;
<i>Цінова політика</i>	Спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін;
<i>Антимонопольно-конкурентна політика</i>	Спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння згортання ефективної соціально орієнтованої економіки;
<i>Бюджетна політика</i>	Спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу;

<i>Податкова політика</i>	Спрямована на забезпечення економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципів соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів;
<i>Грошово-кредитна політика</i>	Спрямована на забезпечення народного господарства економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки;
<i>Валютна політика</i>	Спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання;
<i>Зовнішньоекономічна політика</i>	Спрямована на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника.

Правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики, у прогнозах та програмах економічного і соціального розвитку України та окремих її регіонів, програмах діяльності КМУ, цільових програмах а також відповідних законодавчих актах.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. У чому полягає державне регулювання економіки та які еволюційні етапи воно пройшло?
2. Охарактеризуйте функції державного регулювання економіки.
3. Які основні фіаско державного регулювання економіки можна виокремити?
4. Які є основні принципи державного регулювання економіки?
5. Які є основні методи та засоби державного регулювання економіки?
6. Що таке державна економічна політика та які її основні напрямки?

ТЕМА 16. СУТНІСТЬ ФІНАНСІВ В ЕКОНОМІЦІ ТА ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

План

1. Поняття фінансів та їх функції;
2. Сутність фіскальної політики.

1. Поняття фінансів та їх функції

Фінанси – це економічні відносини, пов'язані з формуванням, розподілом і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для виконання функцій та завдань господарюючих суб'єктів, домогосподарств та держави й забезпечення умов розширеного відтворення.

Фінансові відносини розглядаються як:

- розподільчі відносини, що виникають у відтворювальному циклі на стадії розподілу;
- грошові відносини, носієм яких є гроші;
- відносини, кінцевою метою яких є формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів усіх суб'єктів.

Централізовані фонди держава створює у централізованому порядку і використовує їхні кошти для виконання своїх функцій, – це:

- державний і місцеві бюджети;
- пенсійний фонд;
- державні цільові фонди соціального страхування.

Децентралізовані фонди – це грошові фонди суб'єктів господарювання усіх форм власності і рівнів підпорядкування. До них належать:

- фонди в основних засобах;
- оборотні фонди;
- фонди обігу;
- фонди заробітної плати;

- резервні фонди;
- фонди матеріального заохочення;
- фонди соціально-культурного призначення;
- добродійні фонди тощо.

Фінанси відображають грошові відносини, які виникають між:

- підприємствами у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей, реалізації продукції та послуг;
- підприємствами і організаціями при створенні централізованих фондів, грошових ресурсів і їх розподілі;
- державою і підприємствами при сплаті ними податків до бюджетної системи;
- державою і громадянами при внесенні ними податків;
- підприємствами, громадянами та позабюджетними фондами при сплаті платежів й отриманні ресурсів;
- окремими ланками бюджетної системи;
- органами майнового та особистого страхування, підприємствами, населенням при сплаті страхових платежів і відшкодуванні збитків після настання страхових випадків тощо.

Фінанси – це економічний інструмент розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, знаряддя контролю за утворенням і використанням грошових фондів. Основне їх призначення полягає у тому, щоб шляхом утворення грошових доходів і фондів забезпечити не лише потреби держави і підприємства грошима, а й контроль за використанням фінансових ресурсів.

Таким чином, ***фінанси виконують дві основні функції: розподільчу і контрольну.***

Сутність фінансів як особливої сфери розподільчих відносин проявляється перш за все за допомогою ***розподільчої функції***. Саме через цю функцію реалізується суспільне призначення фінансів – забезпечення кожного суб'єкта господарювання необхідними йому фінансовими ресурсами, використовуваними у формі грошових доходів спеціального цільового призначення. Фінанси як інструмент вартісного розподілу використовуються

на всіх стадіях суспільного відтворення: виробництві, розподілі, обміні та споживанні.

Об'єктами розподілу за допомогою фінансів є:

- національне багатство, тобто сукупність створених і накопичених благ, якими володіє суспільство, а також природні ресурси, залучені в економічний оборот;
- ВВП, тобто вартість кінцевих продуктів (благ), вироблених суспільством за певний період часу (переважно рік);
- зовнішні надходження у вигляді державних позик, фінансової допомоги, іноземних інвестицій і міжнародних трансфертів.

Суб'єктами розподілу за допомогою фінансів є:

- держава;
- суб'єкти господарювання різних форм власності, рівня підпорядкування і місця знаходження;
- домогосподарства і фізичні особи;
- міжнародні організації;
- інші держави.

Механізм реалізації розподільчої функції включає декілька етапів: первинний розподіл, перерозподіл і вторинний розподіл.

Первинний розподіл – розподіл доданої вартості і формування так званих основних або первинних доходів суб'єктів, що беруть участь в створенні ВВП. Первинні доходи на цьому етапі поділяються на три групи:

- у фізичних осіб – заробітна плата;
- у юридичних осіб – прибуток;
- у держави – прибуток державного сектору економіки, надходження від державних ресурсів, угод, послуг, а також непрямі податки.

Перерозподіл полягає у формуванні і використанні *централізованих фондів*. За рівнем централізації вони поділяються на:

- загальнодержавні – державний бюджет і державні цільові фонди;
- регіональні – місцеві бюджети;

- відомчі – фонди, які створюються і використовуються міністерствами і відомствами;
- корпоративні – централізація частини прибутків структурних підрозділів корпоративних об'єднань (асоціацій, концернів, корпорацій та ін.)

Вторинний розподіл – передбачає використання загальнодержавних фондів на розвиток пріоритетних галузей економіки, соціально-культурні заходи, соціальний захист, оборону, управління тощо.

Контрольна функція фінансів полягає в здійсненні контролю за процесами формування і використання фінансових ресурсів як на рівні держави, так і на рівні суб'єктів господарювання; в контролі за розподілом ВВП між відповідними грошовими фондами і каналами розподілу та їх цільовим використанням.

У зв'язку з тим, що фінансові ресурси кількісно обмежені, існує об'єктивна необхідність в контролі за їх рухом. Реалізація контрольної функції фінансів має забезпечувати раціональне, цільове і ефективне використання усіх видів ресурсів, у тому числі і фінансових, ефективне управління грошовими і фінансовими потоками. Основу контрольної функції фінансів складає рух фінансових ресурсів. Оскільки фінанси «пронизують» усі рівні економіки, усі її сфери і підрозділи, усі рівні господарювання, вони виступають універсальним знаряддям контролю з боку суспільства за виробництвом, розподілом і обігом ВВП.

Контрольна функція фінансів обумовлюється об'єктивно властивою їм здатністю кількісно відображати рух фінансових ресурсів і забезпечувати контроль за дотриманням пропорцій у розподілі ВВП, правильністю формування, розподілу і використання фінансових ресурсів держави і суб'єктів господарювання.

Завдяки контрольній функції фінансів, суспільство має інформацію про пропорції розподілу грошових коштів, своєчасність надходження грошових ресурсів в розпорядження різних суб'єктів господарювання і ефективність їх використання.

Інструментом реалізації контрольної функції фінансів виступає *фінансова інформація*, яка міститься у фінансових показниках бухгалтерської, статистичної і оперативної звітності.

Ефективність організації і функціонування фінансових відносин в суспільстві, успішна реалізація фінансової політики держави залежить передусім від оптимальної побудови та дієздатності **фінансової системи** - сукупності відособлених, але взаємопов'язаних сфер і ланок фінансових відносин, а також фінансових органів і інститутів, які здійснюють управління грошовими потоками в країні.

Найдоцільніше в основу структуризації фінансів покласти **рівень економічної системи**, виділивши відповідні *сфери фінансової системи*:

- на рівні світового господарства – сферу міжнародних фінансів;
- на рівні макроекономіки – сферу державних фінансів;
- на рівні мікроекономіки – сферу фінансів суб'єктів господарювання;
- на субмікрорівні – сферу фінансів домогосподарств;
- на узагальнюючому рівні – забезпечуючу сферу – фінансовий ринок.

Сфера міжнародних фінансів відображає фінансові відносини і централізацію ресурсів на світовому рівні. Міжнародні фінанси включають такі ланки:

- фінанси міжнародних організацій;
- фінанси міжнародних фінансових інституцій;
- фінанси ТНК (транснаціональних компаній);
- фінанси інших суб'єктів зовнішньо-економічної діяльності;
- міжнародний фінансових ринок.

Сфера державних фінансів характеризує фінансову діяльність держави і поділяється на такі ланки:

- державний і місцеві бюджети;
- державний і комунальний кредит;
- державні цільові фонди;
- фінанси державних підприємств.

Сфера фінансів суб'єктів господарювання відображає рух грошових потоків підприємств. Вона включає такі ланки:

- фінанси комерційних підприємств і організацій усіх форм власності;
- фінанси некомерційних установ і організацій.

Фінанси домогосподарств - відображають рівень життя та фінансового забезпечення населення. Стан розвитку та організації фінансів домогосподарств вказує на ефективність функціонування фінансової системи в цілому.

Сфера фінансового ринку включає такі ланки:

- кредитний ринок;
- валютний ринок;
- РЦП (фондовий ринок);
- ринок фінансових послуг;
- ринок золота та інших коштовних металів.

Організаційна структура фінансової системи – це сукупність фінансових органів і інституцій, яка характеризує систему управління фінансами. В основі виділення органів управління фінансовою системою лежить її внутрішня структура. Загальне керівництво фінансовою діяльністю в будь-якій країні здійснюють органи державної влади і управління.

2. Сутність фінансової політики

Важливу роль в справедливому розподілі наявних фінансових ресурсів відіграє фінансова, або бюджетно-податкова політика.

Фінансова політика - це сукупність фінансових заходів держави щодо регулювання витрат і доходів бюджету з метою цілеспрямованого впливу на обсяг національного виробництва на рівень безробіття та інфляції.

Відповідно до основних цілей макроекономічної політики фінансова політика здійснюється з метою цілеспрямованого впливу на обсяг

національного виробництва, рівень безробіття та інфляції. Таким чином **основними цілями фінансової політики є:**

- стійке економічне зростання;
- повна зайнятість;
- помірна інфляція.

Засобами (інструментами) фінансової політики є:

- державні витрати - здійснюються за рахунок коштів державного бюджету;
- валові податки — джерело доходів державного бюджету;
- балансування (узгодження) державних витрат і доходів державного бюджету.

Елементи структури державних витрат:

1. Державні закупівлі, складовими яких є:
 - державне споживання;
 - державні інвестиції;
2. Трансфертні платежі;
3. Витрати з обслуговування державного боргу.

Доходи державного бюджету країни охоплюють:

1. Податкові надходження або валові податки;
2. Неподаткові та інші надходження.

Види фінансової політики можна класифікувати за наступними критеріями:

За бажаним результатом розрізняють:

1. *Політика фінансової експансії (стимулююча)* - застосовується для покращання економічної кон'юнктури шляхом стимулювання сукупного попиту та/або сукупної пропозиції (як складова антикризової політики).

Для стимулювання уряд може:

- збільшувати державні закупівлі;
- збільшувати трансфертні платежі;
- зменшувати податки.

2. *Політика фінансової рестрикції (стримуюча)* — здійснюється в умовах інфляційного зростання, коли спостерігається «перегрів» економіки (як складова антиінфляційної політики).

Для стримування уряд може:

- зменшувати державні закупівлі;
- зменшувати трансфертні платежі;
- підвищувати податки.

За характером впливу на економіку фіскальних інструментів розрізняють:

1. Дискреційну фіскальну політику, в межах якої зміна державних видатків і податків здійснюється на підставі спеціальних рішень уряду і парламенту, насамперед, пов'язаних із змінами у бюджетно-податковому законодавстві країни стосовно переліку податків, податкових ставок і податкових пільг, соціальних виплат тощо;
2. Автоматична фіскальна політика — реалізується без змін законодавства і стосується лише податків і трансфертів, які є функцією від сукупного доходу, тому можуть змінюватися в автоматичному режимі в разі його зміни, що залежить від фази економічного циклу.

У ринковій економіці фіскальна політика виконує ряд функцій (табл. 16.1.)

Таблиця 16.1.

Функції фіскальної політики

Функції	Сутність
Алокаційна	Розподіл обмежених фінансових ресурсів з метою вирішення стратегічних і тактичних цілей державного регулювання економіки.
Розподільча	Полягає в концентрації необхідних фінансових ресурсів у руках держави і спрямуванні їх на вирішення пріоритетних економічних і соціальних проблем.
Регуляторна	Дає змогу застосовувати бюджетно-податкове регулювання для стимулювання або стримування розвитку економіки країни.
Соціальна	Допомагає розв'язувати блок соціальних проблем суспільства шляхом перерозподілу фінансових потоків між окремими категоріями населення та застосування системи трансфертних платежів.

Оскільки здійснення державних видатків означає використання засобів державного бюджету, а податки є основним джерелом його поповнення, фіскальна політика полягає у маніпулюванні державним бюджетом.

Державний бюджет — це зведена відомість доходів та витрат держави, яка являє собою основний фінансовий план держави на поточний рік і має силу закону.

При формуванні державного бюджету основною задачею є його збалансованість або, говорячи іншими словами, якнайбільш наближення до ідеального варіанту — це повне покриття витрат доходами й утворення залишку коштів, тобто перевищення доходів над витратами.

Будь-які зміни у фінансовій політиці супроводжуються відповідними змінами у балансі державного бюджету. Так, змінюючи рівень податкових ставок, держава змінює обсяг податкових надходжень до бюджету, а змінюючи обсяг державних закупівель, вона впливає на його видатки.

Залежно від співвідношення між доходами і видатками бюджет може бути збалансованим або незбалансованим, тобто мати, бюджетне сальдо у вигляді *дефіциту або профіциту*.

Бюджетний дефіцит виникає тоді, коли доходи бюджету не покривають його видатки.

Бюджетний профіцит виникає тоді, коли доходи бюджету перевищують його видатки.

Фінансова політика, яка спрямована на досягнення певних цілей в економіці, завжди вирішує складну альтернативу: стабілізація економіки чи збалансування бюджету. Особливо гострою ця альтернатива стає за умов економічного спаду, викликаного скороченням сукупного попиту. У зв'язку з цим можна виділити наступні **концепції регулювання державного бюджету**:

Концепція збалансування бюджету на щорічній основі (корткострокова):

- бюджет балансується в межах одного фінансового року;
- ігнорується стабілізаційна функція фінансової політики;
- в умовах економічного спаду може призвести до ще більшого падіння виробництва.

Концепція збалансування бюджету на циклічній основі (довгострокова):

- бюджет балансується в межах економічного циклу;

- щорічне збалансування бюджету не є об'єктивно обґрунтованим;
- на одних стадіях економічного циклу може формуватися дефіцит бюджету, який компенсується профіцитом на інших стадіях.

Концепція функціональних фінансів (кон'юнктурна):

- головною метою є управління доходами і видатками бюджету відповідно до зміни кон'юнктури ринку;
- не ставиться за мету збалансування доходів і видатків, а вони можуть змінюватись залежно від економічної динаміки;
- дефіцит бюджету є допустимим і виступає інструментом державного регулювання.

У разі виникнення бюджетного дефіциту, існує три основних **джерела його фінансування**:

- *внутрішні державні позики* - уряд здійснює емісію (випуск) державних боргових зобов'язань — облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), і виходить на відкритий ринок як їх продавець. Покупцями ОВДП можуть бути фізичні особи, тобто домогосподарства; юридичні особи, тобто підприємства, комерційні банки або інші фінансові установи, які мають тимчасово вільні кошти. За рахунок виручки від продажу ОВДП тощо, а також за рахунок прямих кредитів уряд отримує в борг необхідну суму грошей, що створює внутрішній борг;
- *зовнішні державні позики* - уряд здійснює запозичення у формі прямих іноземних кредитів, або здійснює емісію (випуск) та продаж облігацій зовнішньої державної позики (ОЗДП). Зовнішні позики можуть надаватися уряду міжнародними фінансовими організаціями, іноземними урядами та приватними особами. За рахунок виручки від продажу ОЗДП та інших державних цінних паперів, а також за рахунок прямих кредитів уряд отримує в борг необхідну суму грошей, що створює зовнішній борг;
- *грошова емісія* - уряд продає свої боргові зобов'язання не суб'єктам приватної економіки, а центральному банку, тобто іншій державній інституції. Для купівлі боргових зобов'язань центральний банк здійснює емісію додаткових грошей. У такому разі сукупний попит починає випереджати

сукупну пропозицію, що породжує інфляцію. Всі економічні агенти змушені сплачувати інфляційний податок, який (через вищі ціни) перерозподіляє частину особистих доходів на користь держави.

Державний борг — це загальна сума заборгованості держави, яка репрезентується випущеними і непогашеними борговими зобов'язаннями уряду, включно з тими борговими зобов'язаннями, що пов'язані з державними гарантіями за кредитами, та іншими зобов'язаннями, які бере на себе уряд.

Існують наступні *види державного боргу*:

Державний прямий борг — це борг, що відображає обсяги позичених ресурсів, які надійшли в розпорядження уряду країни.

Державний гарантований борг — це зобов'язання держави як гаранта повернення ресурсів кредитору в разі неплатоспроможності позичальника.

Внутрішній державний борг — заборгованість уряду домогосподарствам і підприємствам даної країни, які володіють державними борговими зобов'язаннями, тобто ОВДП.

Зовнішній державний борг — заборгованість уряду перед іноземними громадянами, фірмами, урядами та міжнародними фінансовими організаціями.

Управління державним боргом — це комплекс заходів, що здійснює держава при залученні коштів, їх розміщенні й погашенні для забезпечення платоспроможності держави. Існують відмінності в поняттях «обслуговування боргу» та «погашення боргу».

Згідно з міжнародним підходом:

- погашення боргу - операції з повернення основної суми боргу кредитору;
- обслуговування боргу - операції погашення боргу та сплати процентів і компенсаційних виплат за борговими зобов'язаннями.

Проценти (відсотки) по боргу — це дохід, що отримують кредитори за умовами угоди про позику або про випуск державних цінних паперів.

Дефолт — визнання неспроможності країни сплачувати борги в строк і в повному обсязі, що оголошується або самим позичальником, або кредиторами.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. У чому сутність фінансів та фінансових відносин?
2. Які основні функції фінансів?
3. Яка структура фінансів?
4. Що таке фіскальна політика та які її основні засоби?
5. Які є види фіскальної політики?
6. Які основні функції фіскальної політики?
7. Що таке державний бюджет та які є основні концепції регулювання державного бюджету?

ТЕМА 17. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

План

1. Сутність міжнародної економіки;
2. Міжнародний поділ праці;
3. Міжнародна торгівля.

1. Сутність міжнародної економіки

Відокремлення міжнародної економіки в самостійний напрям наукового дослідження було історично зумовлене становленням, розвитком і функціонуванням світогосподарських зв'язків як особливої, цілісної, органічної системи. Формування цієї системи обумовлено еволюцією міжнародного поділу праці, процесами інтернаціоналізації господарського життя країн світового співтовариства, інтеграції груп країн в регіональні господарські комплекси (союзи) з міждержавним і наддержавним регулюванням соціально-економічних процесів, транснаціоналізацією виробництва, функціонуванням міжнародної валютно-фінансової сфери як самостійного явища, безпосередньо не пов'язаного із зовнішньою торгівлею та міжнародним рухом факторів виробництва. Визначальною рисою такого відокремлення є відкритість економіки в стосунках кожної країни зі світовим співтовариством.

Сучасний стан міжнародних економічних відносин дозволяє виділити **два рівня відкритості:**

- рівень залученості країн в міжнародний обіг товарів і факторів їх виробництва, а також в міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність;
- рівень взаємодії національних економік і світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків.

На першому рівні під «відкритістю» зазвичай розуміють розвиток каналів, які пов'язують національні економічні системи, обумовлюють ступінь

і форми залучення країн до міжнародного руху товарів, капіталу і робочої сили. Показниками відкритості на цьому рівні можуть бути:

- частка експорту та імпорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП);
- інтенсивність міграції, яка визначається зіставленням кількості мігрантів з чисельністю населення країни;
- участь економіки країни в міжнародному русі капіталу. Роль іноземного капіталу в економіці країни визначається його частиною в загальній сумі капіталовкладень в країні.

На другому рівні «відкритість» економіки визначається головним чином ступенем самостійності міжнародної валютно-фінансової системи, яка здійснюється через функціонування міжнародних фінансових ринків.

Найбільш суттєвим виміром розвитку і функціонування міжнародних економічних відносин, як підсистеми світового господарства є *інтеграція*.

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного та наднаціонального світогосподарського поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні відносини між країнами світу характеризуються вже не тільки торговими, а й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція - це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах і послугах, в той же час доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово "інтеграція" походить від латинського "integer" - цілий. Отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

Інтеграційний рух істотно прискорився з середини XX століття, коли він став невід'ємним атрибутом системи світового господарства. *Інтеграція має різні прояви:*

- кооперативні зв'язки між виробничими структурами держав;
- формування міжнародних органів та організацій;
- регіональні інтеграційні об'єднання;
- діяльність транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків і т.п.

Інтеграція поширюється як територіально, охоплюючи нові країни і регіони, так і особливо вглиб, втягуючи практично всі галузі світової економіки - виробництво товарів і послуг, торгівлю, валютно-кредитну сферу, а також інформаційне середовище, науку, культуру, і т.п.

Інтеграційні процеси тісно пов'язані з *глобалізацією міжнародних економічних відносин*. Інтеграція активізується глобальними економічними процесами. Тому, маючи на увазі багатовимірність економічної інтеграції, доцільно розглянути цей процес на двох найбільш поширених рівнях: *на глобальному і на регіональному*.

Інтеграційні процеси, маючи на початковому рівні білатеральну форму (тобто зміцнення економічних відносин між двома країнами), поступово поширюються на регіональний рівень і набувають глобального характеру. Фактично, обидва процеси - глобалізація і регіоналізація - відбуваються одночасно і у взаємозв'язку. Різниця в тому, що глобальна форма інтеграції територіально не локалізована або фактор території не є визначальним.

Важливою, суттєвою *ознакою глобальної інтеграції* є те, що вона, охоплюючи практично всі країни планети, буквально «пронизує» світову економіку, виводячи її на принципово новий якісний рівень.

Глобальна економічна інтеграція має цілий ряд напрямків і форм. Це й утворення світового ринку товарів і послуг, світового фінансового ринку, глобальної інформаційної системи; це також діяльність транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків, утворення та функціонування міжнародних економічних організацій. Найбільше глобальний вимір інтеграції проявляється в діяльності міжнародних економічних організацій.

Міжнародні економічні організації є регуляторами міжнародних економічних відносин і суттєво впливають на їх характер, напрямки, механізм здійснення.

Таким чином, міжнародні економічні організації представляють собою розгалужену інтеграційну систему на глобальному рівні. В цілому ця система є досить ефективним регулятором міжнародних економічних відносин. Завдяки їй встановлюються єдині стандарти, норми, «правила гри» в

економічних відносинах країн між собою. І, що важливо, функціонально міжнародні організації покривають практично всі форми і види міжнародних економічних відносин.

Регіоналізація світової економіки стала одним з найважливіших проявів процесу економічної інтеграції. Регіональні економічні угруповання формуються на компактній території з країн, які мають спільні риси в економіці, інтенсивні економічні зв'язки, а також єдині цілі щодо подальшого економічного розвитку.

Ключовими, щодо економічних умов інтеграції, є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсних і технологічних потенціалів; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу і праці; масштаби і перспективи розвитку економічних взаємовідносин країн. Важливе значення має також соціально-культурна сумісність.

У регіональних інтеграційних об'єднаннях формується дієвий механізм, який сприяє з'єднанню національних економік в єдине ціле, в органічну систему. Складовими такого механізму є: Статут організації, який визначає її цілі та методи діяльності; Наднаціональні керівні органи; Узгоджена економічна політика.

Регіональні інтеграційні об'єднання істотно відрізняються одне від одного як територіальною організацією, так і глибиною, зрілістю інтеграційних процесів.

У просторовому відношенні можна виділити макрорегіональний, мезорегіональний і мікрорегіональний рівні інтеграції:

- на макрорегіональному рівні формуються організації, які складаються з цілісних економік держав, які розташовані на досить великому просторі.
- на мезорегіональному рівні інтеграційний процес відбувається у формі співпраці між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав.
- на мікрорегіональному рівні формуються спеціальні економічні зони (СЕЗ).

За ступенем розвитку інтеграційного процесу виділяють такі рівні або стадії регіональної інтеграції:

- зона преференційної торгівлі; на цьому рівні лібералізується торгівля деякими товарами і послугами між країнами-членами.
- зона вільної торгівлі - знімаються тарифи в торгівлі між членами об'єднання на всі товари і послуги, а в торгівлі з третіми країнами кожен член об'єднання здійснює власну тарифну політику;
- митний союз - члени об'єднання встановлюють єдиний тариф в торгівлі з третіми країнами;
- спільний ринок - лібералізується не тільки торгівля, а й рух факторів виробництва;
- економічний і валютний союз - здійснюється єдина політика у всіх сферах господарства і впроваджується спільна валюта тощо.

До *найважливіших проявів глобалізації*, як правило, відносять:

- бурхливий розвиток системи засобів інформації, формування єдиної світової інформаційної мережі і системи комунікацій;
- прискорене зростання значення фінансової сфери в міжнародній економічній діяльності;
- поширення діяльності ТНК, посилення транснаціоналізації світової економіки;
- формування системи міжнародних організацій, які разом з ТНК утворюють наднаціональний механізм управління світовою економікою, збільшення числа недержавних суб'єктів міжнародного життя;
- посилення «відкритості» національних економік;
- в процесі трансформації співвідношення «національне - наднаціональне» змінюється роль держави в управлінні національною економікою;
- проявляється тенденція нерівномірності розвитку найбільш розвинених і менш розвинених країн;
- регіоналізація світової економіки;
- соціальна трансформація в планетарному вимірі, яка виражається в інтеграції окремих елементів спільноти в глобальні світові структури, в послабленні традиційних зв'язків і орієнтації на уніфіковані цінності;
- прискорення взаємодії культур тощо.

2. Міжнародний поділ праці

Міжнародний поділ праці (МПП) - це суспільний поділ виробництва між різними країнами, де кожна спеціалізується на виробництві певних товарів або послуг для експорту в інші країни. МПП функціонує у діалектичному взаємозв'язку з міжнародною кооперацією і являє собою найвищий ступінь розвитку в територіальному поділі праці між країнами, який передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.

Організаційні форми участі країн у міжнародному поділі праці:

- політика автаркії - національна економіка формує виключно внутрішні економічні зв'язки та відмовляється вести міжнародну торгівлю;
- політика вільної торгівлі – повна відкритість країни зовнішній торгівлі. В сучасному світі принципи вільної торгівлі імплементуються в дію Світовою Організацією Торгівлі;
- політика протекціонізму – є змішаною формою політик автаркії і вільної торгівлі. Країна не відмовляється від зовнішньої торгівлі, однак захищає свій внутрішній ринок за допомогою тарифних і нетарифних методів, які обмежують доступ іноземних конкурентів на внутрішній ринок.

Критерії систематизації міжнародного поділу праці:

- природно – географічні відмінності між країнами;
- кліматичні умови;
- запаси корисних копалин;
- територія країни;
- чисельність населення;
- науково-технічний прогрес.

Чинники, впливу на розвиток міжнародного поділу праці:

1. Міжнародні чинники МПП:

- фактори які діють на світ у цілому, наприклад рівень розвитку науково-технічного прогресу не даної конкретної країни, а в цілому. Чим вищим є рівень науково-технічного прогресу, тим більш наукомістка продукція

виробляється і тим помітніше змінюються ролі країн у загальному єдиному виробничому процесі, залежно від того, який фактор бере участь у додаванні вартості в цій країні більшою мірою (земля, праця, капітал, підприємницька спроможність) та інформація). Якщо виробництва стають дедалі складнішими і наукомісткими, вирішальним ресурсом стає навіть не підприємницька здатність, як здатність нести ризик і оптимально поєднувати чинники виробництва, а інформація. Особливо це стосується науковомістких галузей.

2. Національні фактори:

- природно-географічні відмінності - природно-кліматичні умови, природні ресурси, величина території, чисельність населення та економіко-географічне положення - ці фактори впливають на залучення країни до міжнародного поділу праці. Але в кожному конкретному випадку варто досліджувати, як для цієї країни цей фактор впливає на її залучення міжнародний поділ праці;
- чисельність населення: чим меншою є країна, тим менше її населення і менше воно здатне забезпечити себе всім необхідним набором товарів, отже, тим глибше і повніше вона буде залучено до міжнародного поділу праці і навпаки
- чим більша економіка, тим вищий рівень її самодостатності;
- соціально-економічні умови, зокрема досягнутий рівень економічного та науково-технічного розвитку (історичні традиції розвитку окремих видів виробництв, становище країни у світовій економіці на даний момент);
- тип господарювання - впливає на залучення у світовий розподіл праці (планова економіка – один рівень участі, ринкова економіка – вищий рівень участі у міжнародному розподілі праці);
- механізм організації зовнішніх економічних зв'язків - абсолютно вільний вихід на зовнішній ринок, або вихід з державним регулюванням.

3. Міжнародна торгівля

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних

економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу.

Для окремої країни участь в міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі, тобто це торгівля однієї країни з іншими країнами світу, яка складається з двох зустрічних потоків товарів і послуг: оплачуваного *вивезення (експорту)*, *ввезення (імпорту)*, *реекспорту* - митного режиму, відповідно до якого товари, що були раніше ввезені на митну територію країни або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі її митної території без сплати вивізного мита та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та *реімпорту* – митного режиму, відповідно до якого товари, що були вивезені або оформлені для вивезення за межі митної території країни, випускаються у вільний обіг на митній території країни зі звільненням від сплати митних платежів та без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Міжнародна торгівля - це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди.

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами і ґрунтується на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки повідомляє про середні величини сукупного попиту і пропозиції. Тому країни мають можливість оцінювати і адаптувати параметри своєї продукції і виробництва (тобто що, скільки і для кого потрібно виробляти) до вимог світового ринку.

Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її **географічна і товарна структура**, тобто структура з точки зору географічного розподілу і товарного наповнення.

Географічна структура міжнародної торгівлі - це розподіл торговельних потоків між окремими країнами і їхніми групами, створеними за територіальними або організаційними ознаками.

Територіальна географічна структура узагальнює дані про масштаби міжнародної торгівлі країн, що належать до однієї частини світу

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, якими володіє народне господарство країни. Країна має конкурентні переваги в тих випадках, коли ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі за світові. Відмінності в цінах обумовлені різними витратами виробництва, що залежать від двох груп чинників.

Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них відносяться природно-географічні фактори: клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів і т.п.

Другу групу факторів (соціально-економічні) формують придбані конкурентні переваги. Ці фактори характеризують науково-технічний і економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу і соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, які були придбані в процесі розвитку народного господарства.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Які виокремлюють рівні відкритості міжнародних відносин?
2. Що таке інтеграція та які її прояви?
3. Що таке глобалізація та які її прояви?
4. Які чинники впливають на розвиток міжнародного поділу праці?
5. Яка сутність міжнародної торгівлі та яка її структура?

ТЕМА 18. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

План

1. Сутність глобальних проблем людства;
2. Основні типи глобальних проблем та їх характеристика;
3. Цілі сталого розвитку та шляхи їх досягнення.

1. Сутність глобальних проблем людства

В ході історичного розвитку цивілізації у людей не так часто виникали проблеми, які мали б загальний, планетарний характер. Крім того, ці проблеми не були широко поширені, а співпраця між країнами, економіка також як і міжнародні економічні відносини не знаходились на належному рівні розвитку. Таким чином, кожна країна вважала за краще вирішувати ці проблеми самостійно. Але з появою світової економіки і розвитком зовнішньоекономічних зв'язків, стало неможливим ігнорувати виникнення і розвиток загальних для всіх країн проблем, які отримали назву глобальних. Україна, в свою чергу, також не може оминати їх наявність.

Глобальна економіка – це єдина система, що має багаторівневу структуру і об'єднує економіки різних країн світу. Під терміном глобальної економіки часто мається на увазі зовнішньоекономічної діяльність різних країн світу без урахування державних кордонів. Поява даного виду економіки супроводжується процесом глобалізації окремих економік багатьох країн світу, тобто їх злиття в єдине ціле.

Основна суть глобальної економіки полягає в розширенні та оптимізації відносин між державами і народами для полегшення процесу їх спілкування і взаємодії. Як наслідок, це не може не вплинути на процес формування світових ринків праці, товарів і капіталу, розвиток інформаційного суспільства, а також часто є причиною виникнення гострих конфліктів між різними країнами та посилення залежності між ними.

Специфіка глобальних проблем полягає в наявності ряду спільних рис:

- кожна з проблем і всі разом принципово важливі для майбутнього людства. Затримка з їх вирішенням являє собою смертельну загрозу цивілізації або деградацію умов життя і виробничої діяльності на Землі;
- у них проявляється поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків та інтернаціоналізація інших суспільних процесів на землі;
- їх розв'язання можливе лише за умови об'єднання зусиль усіх держав і народів.

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем є криза індустріальної цивілізації внаслідок:

- безсистемної, безконтрольної, безмежної утилізації природних ресурсів;
- низького рівня технологічної культури виробництва;
- максимізації, а не оптимізації темпів економічного зростання;
- домінування технократичного підходу, послаблення антропогенних засад;
- масштабного впливу людської діяльності на навколишнє середовище й необмеженого втручання людства у біосферу.

2. Основні типи глобальних проблем та їх характеристика

Глобальні економічні проблеми умовно можна розділити на три типи:

- проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства – надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством, збереження природного навколишнього середовища, освоєння ресурсів Світового океану, оволодіння космічним простором;
- проблеми соціально-економічних і воєнно-політичних відносин, відносини між розвинутими країнами і постсоціалістичними країнами та державами різних соціально-економічних устроїв, подолання економічної відсталості багатьох країн, проблеми роззброєння і збереження миру, локальні, регіональні та міжнародні кризи;

- проблеми, пов'язані з розвитком людини, забезпеченням її майбутнього, зростанням народонаселення, боротьбою із бідністю, голодом, хворобами, наркоманією.

Проблема обмеженості енергії і сировинних ресурсів обмежує можливості подальшого промислового розвитку. Енергія – один з основних факторів успішного розвитку людської цивілізації. Всі подальший економічний розвиток і рух людства неможливо без різних видів енергії та сировини.

Глобальні екологічні проблеми – це проблеми, пов'язані із впливом людини на природу в ході господарської діяльності суспільства, та зворотним впливом змінюваної природи на людину. Головна загроза полягає в тому, що значні зміни людиною природного середовища, досягаючи певного рівня, стають незворотними і тоді це середовище втрачає здатність до самовідновлення, а це загрожує людству в цілому.

Основними способами рішення паливно-енергетичної, сировинної та екологічної проблеми є:

- швидкий розвиток і використання сонячної та вітрової енергії;
- створення екологічно чистої вугільної енергетики, яка б працювала без викидання шкідливих речовин в атмосферу;
- зупинення вирубки лісів, особливо тропічних, забезпечення їх раціонального використання;
- формування у людей екологічного світогляду;
- нарощення випуску готової продукції. Це дало б можливість навіть при теперішній ринковій кон'юктурі, збільшити дохід від експорту;
- активізація діяльності різноманітних політичних партій та громадських організацій, спрямованих на вирішення глобальних проблем. Створення нових організацій, метою діяльності яких було б збереження життя на планеті.

Проблема продовольчого забезпечення населення і продовольчої безпеки є однією з найактуальніших і пріоритетних завдань людства. Брак продовольства є серйозною проблемою.

Демографічна криза в ряді розвинених країн вже привів до порушення відтворення населення, скорочення його чисельності та природного вимирання. Однак спостерігається швидке зростання населення в нерозвинених країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Зараз, незважаючи на несприятливі соціально-економічні умови, в країнах третього світу живе приблизно в 3 рази більше людей, ніж в розвинених.

Бідність – ця постійна проблема людства, що супроводжує його історію, незважаючи на зростання промислового виробництва, розвиток усіх факторів виробництва, використання передових досягнень науки, техніки і технологій, досвіду й знань.

Глобальна загроза війни. За одностайною оцінкою багатьох учених і політичних діячів, третя світова війна, якщо вона вибухне, стане трагічним фіналом всієї історії людської цивілізації саме через існування ядерної зброї. У світі мають місце численні конфлікти локального характеру з приводу територіальних, етнічних, релігійних суперечностей, що можуть перетворитися на регіональні чи глобальні конфлікти, особливо якщо в них опосередковано задіяні економічні інтереси великих держав.

Дуже велику небезпеку в наші дні становить проблема **міжнародного тероризму**, дії якого ми спостерігаємо в різних куточках світу майже щодня.

У сучасній економіці, існують дві основні концепції вирішення глобальних проблем. Перша - захищає інтереси передових країн. Вона зводиться до наступних пунктів:

- вирішення глобальних проблем не повинно зачіпати інтереси розвинених країн, і, по можливості, сприяти отриманню максимального прибутку;
- проблему забезпеченості ресурсами необхідно вирішувати за рахунок запасів сировини і енергоносіїв нерозвинених країн;
- рішення продовольчої проблеми в країнах, що розвиваються має спиратися на певну допомогу в такому обсязі і формах, які дозволяли б чинити тиск на їхні політичні структури;
- глобальні проблеми повинні вирішуватися усім людством, включаючи і слаборозвинені країни.

Друга позиція заснована на врахуванні інтересів усіх країн. Потреби сучасних і наступних поколінь – ось критерій, який повинен направляти людство у вирішенні глобальних проблем.

Іншою умовою є всебічне співробітництво, взаємне дотримання інтересів усіх країн, розвиток науки і збагачення її досягненнями всіх народів. Сьогодні всі країни повинні переглянути політику, яку вони ведуть, її пристосованість до практичного життя, переоцінити свої ресурсні можливості. Всім людям слід по-новому осмислити свою роль у системі «людина – суспільство - природа» і визначити перспективи подальшого розвитку. Це можливо за умови розширення міжнародного співробітництва на всіх рівнях і у всіх галузях.

3. Цілі сталого розвитку та шляхи їх досягнення

25 вересня 2015 року 193 держави-члени ООН на Саміті зі сталого розвитку в Нью-Йорку схвалили Цілі Сталого Розвитку (ЦСР) до 2030 року. Лідери усіх країн висловили підтримку переходу на засади сталого розвитку та визначають власний шлях досягнення ЦСР, які встановлюють конкретні завдання до 2030 року у всіх сферах.

Сталий розвиток — розвиток, який задовольняє потреби нинішнього покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби.

У 2017 році Урядом України за широкої участі громадськості й іноземних партнерів підготовлено Національну доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна», у якій глобальні цілі та завдання адаптовано відповідно до умов і потреб України.

Ціль 1. Подолання бідності

Завдання:

- скоротити в 4 рази рівень бідності, зокрема шляхом ліквідації її крайніх форм;

- збільшити охоплення бідного населення адресними програмами соціальної підтримки;
- підвищити життєстійкість соціально вразливих верств населення.

Ціль 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства

Завдання:

- забезпечити доступність збалансованого харчування на рівні науково обґрунтованих норм для всіх верств населення;
- підвищити вдвічі продуктивність сільського господарства, в першу чергу за рахунок використання інноваційних технологій;
- забезпечити створення стійких систем виробництва продуктів харчування, що сприяють збереженню екосистем і поступово покращують якість земель та ґрунтів, в першу чергу за рахунок використання інноваційних технологій;
- знизити волатильність цін на продукти харчування.

Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя

Завдання:

- знизити материнську смертність;
- мінімізувати смертність, якій можна запобігти, серед дітей віком до 5 років;
- зупинити епідемії ВІЛ/СНІДу та туберкульозу, у тому числі за рахунок використання інноваційних практик та засобів лікування;
- знизити передчасну смертність від неінфекційних захворювань.

Ціль 4. Якісна освіта

Завдання:

- забезпечити доступність якісної шкільної освіти для всіх дітей та підлітків;
- забезпечити доступність якісного дошкільного розвитку для всіх дітей;
- забезпечити доступність професійної освіти;
- підвищити якість вищої освіти та забезпечити її тісний зв'язок з наукою, сприяти формуванню в країні міст освіти та науки;
- збільшити поширеність серед населення знань і навичок, необхідних для отримання гідної роботи та підприємницької діяльності;
- ліквідувати гендерну нерівність серед шкільних учителів;

- створити у школах сучасні умови навчання, включаючи інклюзивне, на основі інноваційних підходів.

Ціль 5. Гендерна рівність

Завдання:

- створити умови для ліквідації всіх форм дискримінації щодо жінок і дівчат;
- знизити рівень гендерно зумовленого та домашнього насильства, забезпечити ефективне запобігання його проявам та своєчасну допомогу постраждалим;
- заохочувати спільну відповідальність за ведення господарства та виховання дитини;
- забезпечити рівні можливості представництва на вищих рівнях прийняття рішень у політичному та суспільному житті;
- розширити доступ населення до послуг з планування сім'ї та знизити рівень підліткової народжуваності;
- розширити економічні можливості жінок.

Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови

Завдання:

- забезпечити доступність якісних послуг з постачання безпечної питної води, будівництво та реконструкцію систем централізованого питного водопостачання із застосуванням новітніх технологій та обладнання;
- забезпечити доступність сучасних систем водовідведення, будівництво та реконструкцію водозабірних та каналізаційних очисних споруд із застосуванням новітніх технологій та обладнання;
- зменшити обсяги скидання неочищених стічних вод, у першу чергу з використанням інноваційних технологій водоочищення на державному та індивідуальному рівнях;
- підвищити ефективність водокористування;
- забезпечити впровадження інтегрованого управління водними ресурсами.

Ціль 7. Доступна та чиста енергія

Завдання:

- розширити інфраструктуру та модернізувати мережі для забезпечення надійного та сталого енергопостачання на основі впровадження інноваційних технологій;
- забезпечити диверсифікацію постачання первинних енергетичних ресурсів;
- збільшити частку енергії з відновлюваних джерел у національному енергетичному балансі, зокрема за рахунок введення додаткових потужностей об'єктів, що виробляють енергію з відновлюваних джерел;
- підвищити енергоефективність економіки.

Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання

Завдання:

- забезпечити стійке зростання ВВП на основі модернізації виробництва, розвитку інновацій, підвищення експортного потенціалу, виводу на зовнішні ринки продукції з високою часткою доданої вартості;
- підвищувати ефективність виробництва на засадах сталого розвитку та розвитку високотехнологічних конкурентних виробництв;
- підвищити рівень зайнятості населення;
- скоротити частку молоді, яка не працює, не навчається і не набуває професійних навичок;
- сприяти забезпеченню надійних та безпечних умов праці для всіх працюючих, зокрема шляхом застосовування інноваційних технологій у сфері охорони праці та промислової безпеки;
- створити інституційні та фінансові можливості для самореалізації потенціалу економічно активної частини населення та розвитку креативної економіки.

Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура

Завдання:

- розвивати якісну, надійну, сталу та доступну інфраструктуру, яка базується на використанні інноваційних технологій, у т. ч. екологічно чистих видів транспорту;
- забезпечити розширення використання електротранспорту та відповідної мережі інфраструктури;

- забезпечити доступність дорожньо- транспортної інфраструктури, яка базується на використанні інноваційних технологій, зокрема через розширення форм участі держави у різних інфраструктурних проектах;
- сприяти прискореному розвитку високо- та середньовисокотехнологічних секторів переробної промисловості, які формуються на основі використання ланцюгів «освіта – наука – виробництво» та кластерного підходу за напрямками: розвиток інноваційної екосистеми; розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІКТ); застосування ІКТ в АПК, енергетиці, транспорті та промисловості; високотехнологічне машинобудування; створення нових матеріалів; розвиток фармацевтичної та біоінженерної галузей;
- створити фінансову та інституційну системи (інноваційну інфраструктуру), що забезпечуватимуть розвиток наукових досліджень та науково- технічних (експериментальних) розробок;
- забезпечити доступність Інтернету, особливо у сільській місцевості;
- забезпечити збільшення участі молоді у наукових дослідженнях.

Ціль 10. Скорочення нерівності

Завдання:

- забезпечити прискорене зростання доходів найменш забезпечених 40% населення;
- запобігати проявам дискримінації в суспільстві;
- забезпечити доступність послуг соціальної сфери;
- проводити політику оплати праці на засадах рівності та справедливості;
- провести реформу пенсійного страхування на засадах справедливості та прозорості.

Ціль 11. Сталий розвиток міст і громад

Завдання:

- забезпечити доступність житла;
- забезпечити розвиток поселень і територій виключно на засадах комплексного планування та управління за участю громадськості;

- забезпечити збереження культурної і природної спадщини із залученням приватного сектору;
- забезпечити своєчасне оповіщення населення про надзвичайні ситуації з використанням інноваційних технологій;
- зменшити негативний вплив забруднюючих речовин, у т. ч. на довкілля міст, шляхом використання інноваційних технологій;
- забезпечити розробку і реалізацію стратегій місцевого розвитку, спрямованих на економічне зростання, створення робочих місць, розвиток туризму, рекреації, місцевої культури і виробництво місцевої продукції.

Ціль 12. Відповідальне споживання та виробництво

Завдання:

- знизити ресурсоемність економіки;
- зменшити втрати продовольства у виробничо- збутових ланцюжках;
- забезпечити стале використання хімічних речовин на основі інноваційних технологій та виробництв;
- зменшити обсяг утворення відходів і збільшити обсяг їх переробки та повторного використання на основі інноваційних технологій та виробництв.

Ціль 13. Пом'якшення наслідків зміни клімату

Завдання:

- обмежити викиди парникових газів в економіці.

Ціль 14. Збереження морських ресурсів

Завдання:

- скоротити забруднення морського середовища;
- забезпечити стале використання і захист морських та прибережних екосистем, підвищення їх стійкості та відновлення на основі інноваційних технологій;
- запровадити ефективне регулювання видобутку морських біоресурсів.

Ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші

Завдання:

- забезпечити збереження, відновлення та стале використання наземних і внутрішніх прісноводних екосистем;

- сприяти сталому управлінню лісами;
 - відновити деградовані землі та ґрунти з використанням інноваційних технологій;
- забезпечити збереження гірських екосистем.

Ціль 16. Мир, справедливість та сильні інститути

Завдання:

- скоротити поширеність насильства
- збільшити виявлення постраждалих від торгівлі людьми та всіх форм експлуатації;
- підвищити рівень довіри до суду та забезпечити рівний доступ до правосуддя;
- зміцнити систему запобігання та протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та поширення зброї масового знищення;
- скоротити незаконний обіг зброї, боєприпасів та вибухових матеріалів;
- скоротити масштаби корупції;
- підвищити ефективність діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування;
- відновити територію, постраждалу від війни;
- зміцнити соціальну стійкість, сприяти розбудові миру та громадській безпеці.

Ціль 17. Партнерство заради сталого розвитку

Завдання:

- мобілізувати додаткові фінансові ресурси на основі заохочення інвестицій іноземних та вітчизняних інвесторів;
- послідовно знижувати боргове навантаження на економіку;
- розвивати партнерські відносини влади і бізнесу для досягнення Цілей Сталого Розвитку.

У доповіді наведено результати адаптації 17 глобальних ЦСР з урахуванням специфіки національного розвитку. Бенчмаркінгові орієнтири для досягнення до 2030 року було встановлено на підставі розрахунково-

прогнозної роботи з використанням сценарних підходів до визначення напрямів розвитку країни на довгострокову перспективу.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що таке глобальна економіка?
2. Яка специфіка глобальних проблем людства?
3. Охарактеризуйте основні типи глобальних проблем людства.
4. У чому полягає сутність поняття «сталий розвиток».
5. Охарактеризуйте основні Цілі сталого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність : підручник / Е. М. Забарна, О. М. Козакова, Н. О. Задорожнюк [та ін.] ; Одес. нац. політехн. ун-т. – Херсон : Олді-плюс, 2020. – 412 с.
2. Якобчук В. П. Економічна теорія: підручник. – Київ: Ліра-К, 2020. – 450 с.
3. Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Економічна теорія» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти усіх форм навчання за освітньо-професійними програмами економічних спеціальностей / Укладач: Артеменко Л. Б. — Тернопіль: ТНТУ, 2022. — 88 с.
4. Гроші і кредит : підручник / В. Ю. Світлична ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. – 191 с.
5. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022. – 516 с.: URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/51563>
6. Основи менеджменту. Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навчальний посібник для студентів, які навчаються за спеціальністю 073 «Менеджмент» освітньо-професійною програмою «Менеджмент і бізнес-адміністрування» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад. Т. В. Лазоренко, С. О. Пермінова. – Електронні текстові дані (1 файл: 1,36 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. – 2021. – 166 с.
7. Дергалюк Б. В. Капіталізація інтелектуального капіталу як детермінанта структурної модернізації регіональної економіки. Херсон : Вид-во ФОП Вишемирський В. С., 2019. 446 с.
8. А. Сміт. Дослідження про природу і причини багатства народів / пер. з англ. О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський. – К. : Наш формат, 2018. – 736 с.
9. Ф. Ліст. Національна система політичної економії / пер. з нім. Михайло Гавриш. – К. : Наш Формат, 2021. – 368 с.
10. Л. Ерхард. Добробут для всіх / пер. з нім. В. Сеника, А. Лапчак. – Київ : ТОВ «Велл Букс»; Інститут вільної економіки, 2023. – 368 с.

11. Дергалюк Б. В., Роздорожний А.М. Наукові підходи до поняття відтворення економічного потенціалу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2024. Вип. 3. С.58-63. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/2931>
12. Дергалюк Б. В. Роль інтелектуального капіталу для здійснення структурної модернізації регіональної економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. Вип. 5-6. С.17-20. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=7064&i=2>
13. Дергалюк Б.В. Вплив цифрової трансформації на забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2023. Вип. 26. С. 65-68. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.26.2023.287057>
14. Popelo, O., Tulchynska, S., Kharchenko, Y., Dergaliuk, B., Khanin, S., Tkachenko, T. Systemic Approach to Assessing Sustainable Development of the Regions. *Journal of Environmental Management and Tourism, (Volume XII, Summer)*. 2021. № 3(51). Pp. 742-753. DOI: [https://doi.org/10.14505/jemt.12.3\(51\).13](https://doi.org/10.14505/jemt.12.3(51).13)
15. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>