

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Н. Г. Ушакова, О. А. Кулініч, Л. М. Зарецька

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник
У двох частинах
Частина II

Харків
Монограф
2018

УДК 330.1 (075.8)
ББК 65.01
У93

Рецензенти:

д-р екон. наук, професор НАУ ім. М. Є. Жуковського «ХАІ» І. О. Давидова,
канд. екон. наук, професор ХДУХТ Т. В. Андросова

Схвалено вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі, протокол № 6 від 28.12.2017 р.

У93 Економічна теорія : навч. посібник у 2 ч. / Н. Г. Ушакова, О. А. Кулініч, Л. М. Зарецька. – Частина II. – Х. : Монограф, 2018. – 219 с.

У навчальному посібнику вдосконалено методичний інструментарій, що дозволяє використовувати компетентнісний підхід у формуванні професійних навичок майбутніх спеціалістів, які навчаються за спеціальністю 241 «Готельно-ресторанна справа» галузі знань 24 «Сфера обслуговування» та спеціальністю 073 «Менеджмент» галузі знань 07 «Управління та адміністрування». Структура посібника включає теоретичну частину, наочні матеріали, питання для обговорення й самоперевірки, що є підґрунтям для самостійного вивчення матеріалу з дисципліни «Економічна теорія».

УДК 330.1. (075.8)
ББК 65.01

© Ушакова Н. Г., Кулініч О. А.,
Зарецька Л. М., 2018
© Харківський державний
університет харчування
та торгівлі, 2018

ВСТУП

Економічна теорія як фундаментальна наука безперервно розвивається, формуються нові наукові школи та напрями досліджень, зазнають логічної довершеності економічні концепції, уточнюються або відкидаються теоретичні постулати. Особливих якісних змін зазнають теоретичні дослідження економічного життя суспільства на етапі трансформаційних перетворень, оскільки виникає потреба не лише у теоретичному осмисленні нових реалій, а й у необхідності підготувати суб'єктів господарювання, суспільство в цілому до нових умов економічної співпраці.

Поглиблення розуміння природи суб'єкта економічної діяльності і законів його діяльності поступово формує нову предметну сферу економічної теорії, зумовлену реальною тенденцією зміщення пріоритетів, – з багатства економічного на багатство соціальне, гуманістичне. Провідною складовою цього багатства постає людина як особистість і як найвища цінність. Усе це зумовлює розширення проблематики економічних досліджень на основі виокремлення людського капіталу як визначального фактора та результату розвитку соціально-економічних систем.

Зі становленням ринкових відносин в Україні та її інтеграцією в європейські економічні, фінансові та банківські структури постає нагальне питання підвищення рівня економічної освіти, зростання потреби в спеціалістах з високим рівнем підготовки у галузі економічних знань.

Запропонований навчальний посібник охоплює широке коло проблемних питань, пов'язаних з загальними засадами теорії економічного розвитку суспільства, теоретичними основами ринкової економіки, закономірностями розвитку світового господарства, теоретичними аспектами ринкової трансформації економіки України, державним регулюванням національної економіки; розкриває теоретичні засади сучасних економічних шкіл, виявляє закономірності розвитку ринкової економіки, з'ясовує основні риси та особливості розвитку перехідних економік, розкриває закономірності

суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці, аналізує сучасні проблеми глобалізації світогосподарських зв'язків та шляхи вирішення загально цивілізаційних проблем людства, дозволяє використовувати компетентнісний підхід у формуванні професійних навичок майбутніх фахівців, що навчаються за спеціальностями 073 «Менеджмент» та 241 «Готельно-ресторанна справа».

Предметом "Економічної теорії" є закономірності розвитку економічних систем, економічні закони, принципи функціонування, дії людей, спрямовані на ефективне господарювання за умов обмежених економічних і природних ресурсів, особливості сучасних перетворень економіки України, процеси глобалізації економічного життя суспільства та інтеграції до ЄС.

Мета створення посібника – формування у майбутніх менеджерів глибоких економічних знань, логіки сучасного економічного мислення й економічної культури, адекватних сучасним умовам, навчання студентів базовим методам аналізу економічних процесів, вмінню приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з їхньою майбутньою професійною діяльністю.

Навчальний посібник складено на основі робочої програми з дисципліни "Економічна теорія", з урахуванням стандартів вищої освіти та новітніх технологій. Наданий теоретичний матеріал висвітлюється з широким використанням структурно-логічних схем, теоретичних та графічних пояснень. До кожної теми додаються запитання для самоперевірки, дискусій, обговорень, які можуть бути використані в процесі поточного та підсумкового контролю, що дає змогу студентам краще засвоїти матеріал та можливість самостійно його вивчити.

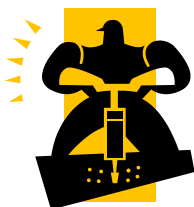
**Для ПОЛЕГШЕННЯ ОРІЄНТАЦІЇ У ПРЕДСТАВЛЕНОМУ МАТЕРІАЛІ
ВВЕДЕНА СИСТЕМА УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ**



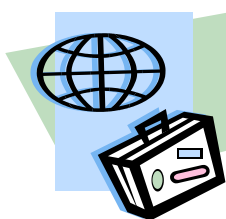
Назви тем і змістових питань



Індивідуальні теоретичні завдання



Проблемні питання для дискусій



**Список рекомендованої літератури та інформаційних
ресурсів**

Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета – формування ґрунтовних економічних знань, формування у них логіки економічного мислення та економічної культури, адекватних до уявлень переходу країни до ринкових відносин, а також навчання базовим *методам* пізнання і аналізу економічних процесів, вмінню приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних із майбутньою практичною діяльністю.

Завдання – розкрити предметну область дисципліни, проаналізувати теоретичні засади сучасних економічних шкіл, виявити закономірності розвитку ринкової економіки, з'ясувати основні риси та особливості розвитку перехідних економік, розкрити закономірності суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці, розглянути сучасні проблеми глобалізації світогосподарських зв'язків та шляхи вирішення загально цивілізаційних проблем людства.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

знати: предметну область дисципліни та її методологію; еволюцію концепцій, напрямків та шкіл економічної теорії різних епох; механізм функціонування різних економічних систем; особливості функціонування сучасних ринків та утворення цін на послуги праці, капіталу, природних ресурсів відповідно до типу ринкової структури; механізм функціонування економічної системи в умовах ринкової та трансформаційної економік; особливості та проблеми розвитку вітчизняної економіки; галузеві особливості функціонування капіталу; сутність та структуру світового господарства.

вміти: оволодіти навичками альтернативного трактування основних економічних положень та обґрунтування власної точки зору; самостійно і творчо працювати з економічною літературою, знаходити в ній загальні положення до теми, що вивчається; набути належних навиків раціональної економічної поведінки, відповідно до концептуальних основ ринкової

економіки; творчо застосовувати досвід розвинених країн світу та положень економічних концепцій для вирішення актуальних проблем у сучасній українській економіці; набути навичок аналізу агрегованих показників, визначення чинників і наслідків макроекономічного розвитку господарських систем, а також можливостей держави коригувати цей розвиток відповідно до цілей та пріоритетів економічної політики.

Дисципліна сприяє набуттю загальних програмних компетентностей:

- здатність розуміти і опрацювати ідеї та думки на основі логічних аргументів та перевірених фактів;
- здатність шляхом самостійного навчання освоювати нові області, використовуючи здобуті знання;
- здатність усвідомлювати соціальну значущість своєї професії, розуміти та поважати представників інших культур, застосовувати принципи деонтології при виконанні професійних обов'язків;
- здатність застосовувати фахові та фундаментальні знання у професійній діяльності.

Програма навчальної дисципліни

Розділ II. Концептуальні засади ринкової економіки

Тема 1. Теоретичні основи ринкової економіки та її основні елементи

Теоретичні засади становлення ринкових відносин. Об'єктивні передумови виникнення ринку. Поняття ринок. Риси, структура та функції ринку. Види ринків. Критерії класифікації ринків та їх структура. Характерні ознаки сучасного ринку. Об'єктивна зумовленість та сутність ринкової інфраструктури. Основні суб'єкти ринкової економіки. Держава як суб'єкт ринкового господарства. Соціально-економічна характеристика елементів ринку та умови їх формування в Україні. Сутність попиту і фактори, що його визначають. Закон попиту. Винятки дії закону попиту. Крива попиту. Зв'язок між попитом і ціною. Зміщення кривої попиту під впливом дії нецінових факторів. Пропозиція: зміст і фактори, що на неї впливають. Закон пропозиції. Крива пропозиції та її властивості. Зв'язок між пропозицією і

ціною. Нецінові фактори зміни пропозиції. Зміщення кривої пропозиції під впливом дії нецінових факторів. Особливості формування і зміни кривих пропозицій в перехідних економічних системах. Ринкова рівновага. Утворення рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва. Фактори, які впливають на зміну ринкової рівноваги.

Сутність ціни. Механізм формування і функції ціни. Види цін. Концепція ціноутворення за Маршалом. Сутність конкуренції. Місце конкуренції в ринковій економіці. Форми конкуренції. Типи конкурентної поведінки. Функції конкуренції. Методи конкурентної боротьби. Позитивні й негативні наслідки конкуренції. Монополія та типи монополізації. Види монополій. Монопольна влада. Критерії та межі монополізації економіки. Недоліки надмірної монополізації економіки. Економічні наслідки монополій. Ринок монополістичної конкуренції. Особливості монополістичної конкуренції. Олігополістичний ринок. Суть олігополії. Олігополія і конкуренція. Олігополія та економічна ефективність. Антимонопольна політика і антимонопольне законодавство. Світовий досвід створення антимонопольного законодавства. Проведення антимонопольної політики. Антимонопольна політика в Україні.

Тема 2. Підприємство та підприємництво в ринковій економіці

Підприємство як суб'єкт економічної системи. Організаційно-правові форми підприємств. Класифікація підприємств ресторанного-готельного бізнесу за типами і організаційно-правовими формами. Соціально-економічна характеристика підприємств. Функції підприємства. Організація процесу виробництва. Обмеженість ресурсів та шляхи її подолання. Продукція підприємств та її економічні форми. Суть підприємництва та умови його існування. Види та суб'єкти підприємницької діяльності. Форми підприємництва. Підприємництво і бізнес. Головні тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Перспективи розвитку підприємництва в Україні. Проблема банкрутства підприємств. Законодавство про банкрутство.

Тема 3. Капітал підприємства, його кругообіг та обіг

Сутність капіталу, його матеріально-речовий зміст та соціально-економічна форма. Капітал як фактор виробництва. Структура капіталу та його обіг. Кругообіг капіталу. Промисловий капітал. Стадії кругообігу і функціональні форми промислового капіталу. Основний капітал. Фізичне та моральне зношення основного капіталу. Механізм відтворення основного капіталу. Амортизація. Норма амортизації. Амортизаційний фонд як одне з джерел відтворення основного капіталу. Обіговий капітал. Час і швидкість обігу. Фактори, що впливають на швидкість обігу. Оборотні засоби та їх структура. Показники ефективності використання основного та обігового капіталу. Рентабельність.

Тема 4. Капітал сфери обігу

Сфера обігу в ринковій економіці. Виникнення сфери товарного обігу в процесі еволюції товарно-грошових відносин. Сутність, функції та місце сфери обігу у ринковій економіці. Сфера обігу як сфера функціонування торговельно-мінових та кредитних відносин, торговельного та позичкового капіталу. Торговельний капітал та його еволюція за сучасних умов. Особливості сфери функціонування торговельного капіталу та його функціональна структура. Сучасні форми торговельного підприємництва. Товарна біржа. Торгові дома. Інтернет-торгівля у сфері ринкової інфраструктури. Торговельний прибуток і його норма. Позичковий капітал як відокремлена частина грошових функціональних форм промислового і торговельного капіталу. Сутність та джерела позичкового капіталу. Позичковий процент і його джерела. Норма позичкового проценту та його динаміка. Роль процентної ставки. Кредит як форма руху позичкового капіталу. Форми кредиту. Роль і функції кредиту в сучасній ринковій економіці. Банківська система як інфраструктурний елемент сучасної ринкової економіки. Банки, їх види та функції. Позабанківські кредитні

заклади. Акціонерно-корпоративний капітал. Цінні папери акціонерних товариств. Акції. Облігації. Казначейські зобов'язання та ощадні сертифікати. Ринок цінних паперів. Фондова біржа та її функції.

Тема 5. Ринкові відносини в аграрному секторі

Аграрна сфера виробництва та її особливості. Сутність аграрних відносин. Форми господарювання у сільському господарстві: фермерські, кооперативні, державні, змішані. Рентні відносини. Сутність земельної ренти, її види та механізм створення. Розподіл і використання рентного доходу. Ринок землі. Попит і пропозиція на землю. Ціна землі. Агропромислова інтеграція й агропромисловий комплекс. Механізм реалізації аграрних відносин в сучасних умовах. Державна політика регулювання та підтримки сільськогосподарського виробника.

Тема 6. Доходи населення, їх формування та розподіл

Доходи, їх види та джерела формування. Сутність та механізм розподілу доходів. Функціональний та персональний розподіл доходів. Форми розподілу доходів за трудові результати та економічну діяльність. Заробітна плата: сутність, форми та системи заробітної плати. Дохід від кооперативно-колективної та індивідуальної трудової діяльності. Підприємницький дохід в готельній та ресторанній справі. Доходи від власності та рентні доходи. Сімейні доходи, їх структура та використання. Заощадження як необхідний елемент у структурі сімейних доходів. Номінальні та реальні доходи. Диференціація доходів та її межі. Крива Лоренца та коефіцієнт Джині. Соціальні аспекти економічних відносин. Рівень та якість життя населення. Прожитковий мінімум. Бідність. Необхідність та сутність системи соціального захисту населення. Основні елементи механізму Соціального захисту. Державне регулювання розподілу доходів. Роль держави у забезпеченні соціального захисту в умовах переходу до ринкової економіки.

Тема 7. Держава та її економічні функції

Необхідність і межі державного регулювання ринкової економіки. Держава як суб'єкт економічної системи. Теоретичні погляди на роль держави в економіці та їх еволюція. Економічні функції держави. Форми, методи та інструменти державного регулювання економіки. Фінансова система. Суть і структура фінансової системи. Державний бюджет. Місцеві бюджети. Формування доходів і витрат державних та місцевих бюджетів. Податки. Елементи системи оподаткування. Крива Лаффера. Функції податків: фіскальна, регулююча, стимулююча. Класифікація податків. Бюджетно-податкова система як інструмент економічної політики держави. Необхідність державного регулювання в умовах ринкової економіки. Співвідношення державного і ринкового механізмів регулювання національної економіки.

Тема 8. Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Сутність та етапи становлення світового господарства. Структура, основні риси та закономірності його розвитку. Інтернаціоналізація господарського життя. Інтеграційні процеси на сучасному етапі. Основні форми міжнародних економічних відносин та види інтеграційних формувань. Міжнародна економічна інтеграція. Інтеграційні зв'язки й механізм міжнародного співробітництва. Головні інтеграційні угруповання світу. Процеси інтеграції у Європі та її форми. Роль транснаціональних корпорацій в інтернаціоналізації суспільного виробництва. Місце Європейського економічного співтовариства у світовій економіці. Перспективи інтеграції економіки України у світову економічну систему. Міжнародна торгівля та її економічні основи. Міжнародний поділ праці, його принципи і форми. Міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва. Особливості поділу праці в сучасних умовах.

Теорії міжнародної торгівлі. Протекціонізм і вільна торгівля. Митні та немитні засоби регулювання зовнішньої торгівлі. Всесвітній ринок товарів та

послуг. Структура світового ринку. Основні тенденції розвитку світового ринку. Методи конкурентної боротьби на світовому ринку. Міжнародні торговельні організації. Міжнародний рух капіталів. Причини, форми вивозу капіталу. Особливості вивозу капіталу на нинішньому етапі розвитку світового господарства. Наслідки вивозу капіталу. Прямі та портфельні інвестиції. Міжнародні кредити. Міжнародний валютний фонд. Європейський банк реконструкції та розвитку. Міжнародні валютно-фінансові відносини. Зміст і структура світової валютної системи. Валютні ринки. Конвертованість національних валют. Фіксований і плаваючий курс. Міжнародні валютно-фінансові організації. Міжнародна міграція робочої сили. Сутність і причини міжнародної міграції робочої сили. Основні напрями міграції. Утворення міжнародного ринку робочої сили.

Тема 9. Економічні аспекти глобальних проблем

Причини виникнення, сутність і класифікація глобальних проблем. Глобальні проблеми і шляхи їх вирішення людством. Сучасні глобальні проблеми. Паливно-енергетична та сировинна проблеми. Екологічна криза та форми її прояву. Демографічні проблеми світу та шляхи їх вирішення. Проблема та шляхи скорочення зон зубожіння, голоду і хвороб у світі. Проблеми роззброєння та мирного використання атому. Необхідність і форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем та розвитку світового господарства

Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					заочна форма				
	усьог о	у тому числі				усьог о	у тому числі			
		л	п	інд	с.р		л	п	інд	с.р
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Розділ 1										
Основи загальних положень теоретичної економіки										
Тема 1. Предмет і метод економічної теорії	14	4	4	1	5	16	0,5	0,5		15
Тема 2. Економічна система суспільства	14	4	4	1	5	16	0,5	0,5		15
Тема 3. Виробництво, його сутність та роль у житті суспільства	14	4	4	1	5	21	0,5	0,5		20
Тема 4. Теорія товару і грошей	14	4	4	1	5	21	0,5	0,5		20
Разом за розділом 1	56	16	16	4	20	74	2	2		70
Розділ 2										
Концептуальні засади ринкової економіки										
Тема 1. Теоретичні засади ринкової економіки	8	2	2		4	4				4
Тема 2. Підприємство та підприємництво в ринковій економіці	9	2	2	1	4	8	2	2		4
Тема 3. Капітал підприємства, його кругообіг та обіг	7	2	1		4	6	2	2		2
Тема 4. Капітал сфери обігу	9	2	2	1	4	2				2
Тема 5. Ринкові відносини в аграрному секторі	8	2	1	1	2	2				2
Тема 6. Доходи населення, їх формування та розподіл	9	2	2	1	2	4	2			2
Тема 7. Держава та її економічні функції	9	2	2	1	2	2				2

Тема 8. Світове господарство і міжнародні економічні відносини	7	1	2		2	2				2
Тема 9. Економічні аспекти глобальних проблем	8	1	2	1	2	2				2
Разом за розділом 2	64	16	16	6	26	32	6	4		22
Усього годин	120	32	32	10	46	120	8	6		106
Розділ 3										
ІНДЗ				10						
Усього годин	120	32	32	56		120	8	6		106

Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет і метод економічної теорії	2
2	Економічна система суспільства	2
3	Виробництво, його сутність та роль у житті суспільства	2
4	Теорія товару і грошей	2
5	Теоретичні засади ринкової економіки	2
6	Підприємство та підприємництво в ринковій економіці	2
7	Капітал підприємства, його кругообіг та обіг	1
8	Капітал сфери обігу	2
9	Ринкові відносини в аграрному секторі	1
10	Доходи населення, їх формування та розподіл	2
11	Держава та її економічні функції	2
12	Світове господарство і міжнародні економічні відносини	2
13	Економічні аспекти глобальних проблем	2
	Разом	24

Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Предмет і метод економічної теорії	3
2	Економічна система суспільства	4
3	Виробництво, його сутність та роль у житті суспільства	3
4	Теорія товару і грошей	3
5	Теоретичні засади ринкової економіки	4
6	Підприємство та підприємництво в ринковій економіці	4
7	Капітал підприємства, його кругообіг та обіг	5
8	Капітал сфери обігу	4
9	Ринкові відносини в аграрному секторі	4
10	Доходи населення, їх формування та розподіл	4
11	Держава та її економічні функції	5
12	Світове господарство і міжнародні економічні відносини	4
13	Економічні аспекти глобальних проблем	3
	Разом	50

Індивідуальні завдання

Індивідуальні завдання з дисципліни «Економічна теорія» є формою організації навчання, яка має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які студенти отримують під час лекцій, семінарських занять, а також застосування цих знань на практиці. Індивідуальні завдання виконують студенти самостійно під керівництвом викладача. Основними видами індивідуальних завдань є: реферат, есе, кросворд з дисципліни.

Завершується виконання індивідуального завдання підготовкою відповідного звіту, структура якого відповідає загальним вимогам до оформлення звітів з науково-дослідних робіт та захистом роботи.

Методи навчання

В процесі викладання дисципліни використовуються наступні методи навчання:

- методи організації та здійснення навчальної діяльності: словесні (розповідь, бесіда, лекція), наочні (показ, демонстрація), практичні, репродуктивні і проблемні; самостійної роботи і роботи під керівництвом викладача;

- методи стимулювання і мотивації навчання: методи формування інтересу (аналіз проблемних ситуацій), методи формування відповідальності в навчанні (роз'яснення суспільної і особової значущості навчання, пред'явлення педагогічних вимог);

- методи контролю і самоконтролю (усний і письмовий контроль, фронтальний і диференційований, поточний і підсумковий)

Під час викладання дисципліни “Економічна теорія” для активізації навчального процесу передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких як проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-методи.

Розподіл форм та методів активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни наведено у таблиці.

Найменування теми	Вид занять	Обсяг годин	Найменування методу навчання і його короткий зміст
Економічна система суспільства. Відносини власності	семінарське	2	Ділова гра (група поділяється на 2 команди і проводиться бліц-турнір за кількістю і складністю заданих питань і якістю відповідей суперників. Оцінювання

<p>Форми організації суспільного виробництва та їх еволюція</p>	<p>семінарське</p>	<p>2</p>	<p>рівня знань та здібності логічного мислення проводиться самими студентами).</p> <p>Аналіз конкретної ситуації за допомогою методу аналізу</p> <p>(проаналізувавши форми організації суспільного виробництва в цілому, надати схему умов виробництва відносно певного етапу розвитку).</p>
<p>Доходи, їх джерела та розподіл. Зайнятість і відтворення робочої сили в перехідній економіці.</p>	<p>семінарське</p>	<p>2</p>	<p>Аналіз конкретної ситуації за допомогою методу інцидентів</p> <p>(визначивши специфіку формування реальних доходів на конкретному прикладі, виявити причини, що перешкоджають легальному процесу формування та розкрити позитивні та негативні сторони).</p>
<p>Інтернаціоналізація господарського життя і світовий ринок.</p>	<p>семінарське</p>	<p>2</p>	<p>Ігрове проектування</p> <p>(група поділяється на 2 команди і декількох оцінювачів. Кожна з груп пропонує свою модель розвитку інтеграції певних країн окремого регіону. Оцінювачі виконують роль приймальної комісії проекту, що вибере лише одну гідно захищену модель (задають питання, потребують пояснень та уточнень, надають бали).</p>

Методи контролю

До контрольних заходів з дисципліни “Економічна теорія” належать поточний, модульний (проміжний) та семестровий (підсумковий) контролю, які проводяться з метою оцінювання результатів на певному етапі навчання.

Поточний контроль – це оцінювання рівня засвоєння студентом навчального матеріалу під час проведення лекцій; семінарських занять, оцінювання знань з використанням поточних тематичних тестів; самостійної роботи, індивідуальної роботи.

Модульний (проміжний) контроль – це оцінювання засвоєння студентом навчального матеріалу, блоків змістових модулів, винесених на цей контрольний захід. Модульний контроль проводиться під час тижнів модульного контролю за розкладом навчальних занять.

Семестровий (підсумковий) контроль – це іспит в обсязі навчального матеріалу, визначеного цією робочою програмою дисципліни.

Підсумкова оцінка включає сумарне оцінювання всіх видів робіт студента протягом семестру.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота													Підсумковий тест (екзамен)	Сума	
Розділ 1				Розділ 2									Розділ 3	40	100
T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	ІНДЗ		
5	5	5	5	4	4	4	3	3	3	3	3	3	10		

T1, T2 ... T13 – теми змістових модулів.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, курсового проекту
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

ПРИКЛАДИ ТИПОВИХ ЗАВДАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ЕКЗАМЕН.

1. Виникнення, основні етапи розвитку, школи і напрями економічної теорії.
2. Методи дослідження економічної діяльності.
3. Функції економічної теорії, її місце в системі економічних наук.
4. Економічна система: сутність і структурні елементи. Класифікація економічних систем.
5. Економічні потреби суспільства, їх сутність і класифікація. Закон зростання потреб.
6. Виробництво: суть, цілі, технологічні етапи розвитку, структура та інфраструктура. Результати суспільного виробництва на мікрорівні. Продукт праці та його форми.
7. Виробничі відносини, їх структура.
8. Економічний і юридичний аспекти власності.
9. Зовнішня торгівля та зовнішньоторговельна політика.

10. Виробництво і відтворення: суть, види.
11. Економічні закони і економічні категорії, їх місце в науці і практиці.
7. Сутність і цілі суспільного виробництва.
8. Відносини власності, їх місце в системі суспільних відносин і еволюція.
9. Приватна власність, її переваги і недоліки. Тенденції і перспективи розвитку в сучасній Україні.
10. Потреби, економічні інтереси та соціальна організація виробництва.
11. Основні проблеми організації економіки в різних економічних системах.
12. Ефективність суспільного виробництва, її показники і шляхи підвищення.
13. Інформаційна економіка і становлення нового типу економічного зростання.
14. Суспільно-економічний прогрес, його рушійні сили і джерела трактування.
15. Товарна організація виробництва та її роль в різних економічних системах.
16. Економічна теорія грошей, її розвиток і значення.
17. Закони товарно-грошового обігу. Інфляція.
18. Структура та інфраструктура ринку.
19. Ринковий механізм і складові його функціонування.
20. Конкуренція - економічний закон товарного виробництва.
21. Підприємництво і підприємницький капітал.
22. Оплата праці і її еволюція в ринковій економіці.
23. Нагромадження капіталу і його соціально-економічні наслідки.
24. Безробіття і його альтернативні трактування в економічній науці.
25. Теорії основного і оборотного капіталу.
26. Утворення і формування доходів учасників ринкової економіки.
27. Прибуток і його трактування в економічній науці.
28. Торговельний капітал і його еволюція з розвитком ринкової системи.
29. Позичковий капітал і процент.
30. Акціонерні товариства і акціонерний капітал.

31. Система аграрних відносин в сучасній економіці.
32. Ринкова трансформація аграрного сектора економіки сучасної України.
33. Приватний і державний сектори економіки в сучасній змішаній економіці.
34. Економічна роль, форми і методи державного регулювання.
35. Формування економічної теорії перехідного періоду постсоціалістичних країн.
36. Економічна теорія і національна економічна політика реформування економіки України.
37. Основні напрямки економічних реформ на Україні при переході до ринку.
38. Інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах.
39. Проблеми інтеграції економіки України у всесвітнє господарство.
40. Глобальні економічні проблеми сучасності.



Тема 1. Капітал як економічна категорія і фактор виробництва. Оборот капіталу.

План

1. Капітал як економічна категорія товарного виробництва.
2. Структура капіталу. Обіг та кругообіг капіталу.
3. Амортизація та механізм відтворення основного капіталу.
4. Витрати виробництва, їх сутність та види.
5. Прибуток та рентабельність.

1. Капітал як економічна категорія товарного виробництва.

Сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Історія розвитку економічної науки засвідчує існування різних підходів до визначення сутності та структури капіталу (табл. 1.1), у тому числі:

1. *Предметно-функціонального підходу*, згідно з яким капітал ототожнюється з нагромадженою працею, призначеною для подальшого виробництва або продажу з метою одержання доходу. У межах цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу як *фактора виробництва*, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові. При цьому підкреслюється особливе місце капіталу в системі економічних ресурсів, зумовлене його високою мобільністю, похідним характером формування та роллю, що опосередковується. Аналіз матеріально-речового змісту капіталу постійно розширюється за рахунок збагачення діапазону видів нагромадження праці та певних благ, однак не дає можливості виявити джерело зростання підприємницького доходу та розкрити його соціально-економічний зміст.

2. *Соціально-економічного підходу*, згідно з яким капітал трактується як *економічна категорія – специфічні суспільні відносини*, що виникають за певних історичних умов.

Розглядаючи капітал як самозростаючу вартість, К. Маркс трактував його як капіталістичні виробничі відносини експлуатації найманої праці.

Водночас необхідно враховувати, що розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки, поширення колективних форм приватної власності, акціонування, демократизація управління капіталом змінюють соціально-економічну природу капіталу. Зростає взаємозумовленість мотиваційних пріоритетів найманих робітників та підприємців на основі “соціалізації” капіталу та “капіталізації” праці. Зближенню інтересів суб’єктів сучасної ринкової економіки сприяє також подальший розвиток співробітництва праці та капіталу, що ґрунтується на якісному вдосконаленні трудового законодавства та системи колективних договорів.

3. *Грошового підходу*, згідно з яким капітал досліджується як *фінансовий ресурс*, що приносить дохід власникові у вигляді процента.

4. *Часової концепції капіталу*, заснованої на порівнянні корисності благ у різний час та виведенні доходу з певних властивостей останнього. Згідно з цим підходом цінність теперішніх благ (за незмінності інших умов) завжди перевищує цінність таких самих благ у майбутньому. Відтак дохід на капітал має місце за умови обміну товарів поточного і майбутнього споживання.

5. *Трактування капіталу як певного вкладання*, що забезпечує дохід власникові незалежно від сфери застосування чи характеру діяльності.

У традиційному політекономічному визначенні *капітал* (від лат. *capitalis* – головний) має такі властивості:

- 1) обмеженість;
- 2) здатність до нагромадження;
- 3) ліквідність;
- 4) здатність до конвертації (постійної зміни форм);
- 5) самозростання.

Теоретичне осмислення сутності капіталу в історії економічної думки

Трактування сутності капіталу	Прихильники
Ототожнення капіталу з грошима (золотом, сріблом)	Меркантилісти (XV–XVIII ст.)
Ототожнення капіталу із засобами сільськогосподарського виробництва, поєднання яких з природою (землею) забезпечує приріст чистого продукту	Фізіократи (друга половина XVIII ст.)
Капітал як частина призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід	А. Сміт (1723–1790)
Капітал – фактор виробництва (уречевлені матеріальні блага, засоби виробництва), який сприяє створенню та розподілу національного доходу	Ж.Б. Сей (1767–1832)
Капітал – попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці, призначених для виробництва (заощадження, які споживаються у процесі виробництва)	Дж. С. Мілль (1806–1873)
Капітал – самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість); виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані на експлуатації та монопольному привласненні капіталістами неоплаченої праці найманих робітників	К. Маркс (1818–1883)
Капітал – сукупність проміжних продуктів, що створюються на окремих стадіях “непрямого шляху” виробництва. Акцент на зв’язку дохідності капіталу з властивостями часу	Е. Бем-Баверк (1851–1919)
Капітал – сукупність речей, що формують передумови виробництва. Головна його властивість – здатність приносити дохід, який залежить від продуктивності факторів виробництва та відносної рідкості, що впливає з тягаря утримання	А. Маршалл (1842–1924)
Капітал – фундаментальна основа виробництва, запас виробничих благ, які володіють фізичною продуктивністю	Дж.Б. Кларк (1847–1938)
Капітал – багатство, здатне приносити дохід. Перетворення багатства на капітал зумовлено перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсотком	Дж.М. Кейнс (1883–1946)
Капітал – “фонд купівельної сили”, що служить для придбання засобів виробництва, здатних забезпечити науково-технічний прогрес суспільства	Й. Шумпетер (1883–1950)
Капітал – дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власникові незалежно від сфери застосування та характеру діяльності	І. Фішер (1867–1947)

У сучасній економічній літературі набули поширення такі категорії:

I. *Людський капітал* як міра втіленої у людині здатності приносити дохід. Освіта, професійна підготовка, здоров’я, природні здібності і творчість індивіда розглядаються як чинники його продуктивної сили, що сприяє збільшенню обсягів виробництва високоякісної інноваційної продукції і

приносить так звану технологічну ренту, виступаючи найважливішим джерелом зростання доходу окремої людини й суспільства в цілому. При цьому особистість визначається не лише як суб'єкт, а і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій, які прибутковіші, ніж капіталовкладення в інші фактори виробництва. *Інвестиціями в людський капітал* вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику.

II. *Інтелектуальний капітал* – нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності сукупність знань, досвіду, навичок, здібностей і взаємовідносин, що мають економічну цінність і використовуються з метою отримання доходу.

У сучасній економічній літературі розрізняють *інтелектуальний капітал суспільства, окремої компанії та окремого індивіда*. У високоцивілізованому суспільстві інтелектуальний капітал починає переважати над усіма іншими формами капіталу, виступаючи головною передумовою нагромадження суспільного багатства.

III. *Соціальний капітал* – капітал, втілений у якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрацій очікувань та зобов'язань, що спонукають суб'єктів господарювання до ефективніших дій з метою досягнення спільних цілей. На відміну від матеріалізованого фізичного капіталу та невіддільного від індивіда людського капіталу, соціальний капітал існує лише у відносинах між людьми. Його об'єктивною основою є мережі соціальних зв'язків, які використовуються для інформації, навчання, формування правил поведінки та репутації, заснованих на порядності, надійності, послідовності, лояльності, чесності, відкритості, дотриманні загально визнаних морально-етичних цінностей.

Не відкидаючи жодного з трактувань капіталу, накопичених науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії, слід наголосити на

необхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

У широкому розумінні капітал є складним, багаторівневим та багатоаспектним феноменом, який визначає самоорганізацію господарського життя, спрямовану на самозростання вартості. У вузькому розумінні капітал – самозростаюча авансована вартість; певні вкладення або активи, які уможливають отримання доходу.

Багатоаспектність категорії “капітал” виявляється у різноманітних формах його існування, а саме:

I. **За сферами застосування** (промисловий, торговельний, позичковий капітал, або капітал сфери виробництва та капітал сфери обігу).

Промисловий капітал – капітал, який застосовується у сфері матеріального та нематеріального виробництва з метою отримання прибутку.

Торговельний капітал – капітал, який функціонує у сфері товарного обігу, забезпечуючи одержання торговельного прибутку.

Позичковий капітал – грошовий капітал, який надається в позику та приносить власнику дохід у вигляді процента.

II. **За напрямками інвестування** (матеріально-речовий, людський, інтелектуальний, соціальний капітал).

III. **За масштабами функціонування** (місцевий, регіональний, національний, транснаціональний капітал).

IV. **За значенням у створенні та перерозподілу доходу** (реальний і фіктивний капітал). *Реальний капітал* обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності.

Фіктивний капітал (від лат. *fictio* – вигадка) – капітал, представлений у цінних паперах (акціях, облігаціях тощо), який регулярно приносить дохід їх власнику і здійснює самостійний, відмінний від реального капіталу, рух на ринку цінних паперів.

Різновидом фіктивного капіталу є *спекулятивний капітал* – капітал,

спрямований не на довгострокові вкладення, а на швидке отримання спекулятивного прибутку за рахунок гри на коливаннях ринкових курсів цінних паперів.

V. *За роллю у відтворювальному процесі* (капітал-власність; капітал-функція).

Капітал-власність – капітал, який перебуває у власності кредитора. *Капітал-функція* – запозичений капітал, який функціонує в певній галузі.

VI. *За джерелами формування* (власний та залучений капітали). *Власний капітал* – капітал, вкладений власником фірми; визначається як різниця між сукупними активами фірми та її зобов'язаннями. *Залучений капітал* створюється за рахунок розміщення цінних паперів та отримання банківського кредиту.

VII. *За інноваційною спрямованістю* (неризиковий та венчурний (ризиковий) капітали). *Венчурний капітал* – ризиковий капітал, що функціонує в інноваційній сфері, забезпечуючи комерціалізацію нововведень.

VIII. *За формами функціонування* (індивідуальний, суспільний, колективний).

2. Структура капіталу. Обіг та кругообіг капіталу.

Авансований промисловий капітал вкладається у засоби виробництва і робочу силу.

Робоча сила (особистий фактор виробництва) – це здатність людини до найманої праці, сукупність її фізичних та розумових здібностей.

Рівень розвитку робочої сили за сучасних умов зазнає докорінних змін під впливом науково-технічної революції. Зростає значення розумових здібностей, творчих і духовних зусиль працівників в організації та управлінні виробництвом, підвищуються вимоги до рівня їхньої освітньої та кваліфікаційної підготовки. Якість і рівень розвитку робочої сили визначається величиною інвестицій у людський капітал.

Засоби виробництва (речові фактори виробництва) включають:

— *предмети праці* – об’єкти цілеспрямованої діяльності людини, що є матеріальною основою створюваного продукту (природні речовини у первісному або частково обробленому стані);

— *засоби праці* – річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці (машини, інструменти, обладнання, транспортні засоби тощо).

Засоби та предмети праці становлять матеріально-речову основу промислового капіталу, яка безперервно вдосконалюється з розвитком науково-технічного прогресу. Сучасний етап еволюції засобів виробництва пов’язаний з широкою автоматизацією виробництва, комп’ютеризацією праці, застосуванням принципово нових предметів праці з наперед заданими властивостями (полімерів, кераміки, напівпровідникових та надчистих матеріалів), інформаційних технологій та біотехнологій, принципово нових видів енергії тощо.

Обіг капіталу. Найзагальніше уявлення про сутність капіталу як самозростаючої вартості дає формула його руху: $G-T-G$, де G – авансовий капітал (гроші); T – товарний капітал (товар); G – авансовий капітал з приростом (гроші, $G + \Delta AG$). Функціонуючи за схемою $G-T-G'$, капітал безперервно повертається до своєї початкової форми, здійснюючи своєрідний рух по колу. Реальний кругооборот промислового капіталу проходить три логічно-послідовні стадії (рис. 1):

I – закупівля необхідних факторів виробництва (засобів виробництва (ЗВ) та робочої сили (РС)); II – виробництво визначеної товарної маси;

III – продаж виробленої товарної продукції.



Кругооборот промислового капіталу – безперервний рух капіталу за трьома стадіями із послідовною зміною форм і поверненням у свою початкову форму у збільшеному, як правило, обсязі. Безперервний рух капіталу за логікою його кругообороту є оборотом капіталу.

Оборот капіталу – це безперервно повторюваний кругооборот капіталу в результаті якого авансовані кошти повністю повертаються до своєї початкової форми.

У процесі обороту різні частини промислового капіталу одночасно функціонують у грошовій, продуктивній і товарній формах.

Однією з характеристик обороту капіталу є швидкість його руху.

Перший вимір швидкості обороту капіталу – відрізок часу, протягом якого до підприємця у вигляді виручки повертається вся грошова сума авансованого капіталу, що зросла на величину прибутку. Цей відрізок часу становить один оборот.

Другий вимір швидкості обороту капіталу – кількість обертів авансованого капіталу за рік. Цей вимір є похідним від першого і відображається формулою:

$$n = T/t,$$

де n – кількість оборотів авансового капіталу за рік; T – визначена одиниця виміру – рік (12 місяців); t – тривалість одного обороту.

Окремі частини промислового капіталу, представлені його особливими матеріально-речовими елементами, обертаються з різною швидкістю.

Засоби праці (будови, споруди, верстати, машини, обладнання) функціонують від кількох років до кількох десятків років. Вони становлять матеріально-технічну основу підприємств і послідовно беруть участь у багатьох виробничо-технологічних циклах.

Основний капітал частина промислового капіталу, яка функціонує у натуральній формі засобів виробництва протягом кількох виробничо-технологічних циклів, частинами переносячи свою вартість на новостворену продукцію.

Предмети праці – сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати – беруть участь у виробничо-технічному циклі та повністю споживаються протягом одного такого циклу. Їхня вартість швидко обертається, повністю переноситься живою конкретною працею на створювану в тому самому виробничо-технологічному циклі товарну продукцію. Далі вона вивільняється у грошовій формі внаслідок реалізації продукції і знову спрямовується на закупівлю нових партій предметів праці. Швидко обертаються також кошти у товарній і грошовій формах.

Оборотний капітал – частина промислового капіталу, що функціонує у вигляді предметів праці, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів (у т.ч. заробітної плати), обертаючись і переносячи свою вартість на новостворену продукцію протягом одного виробничо-технологічного циклу.

Оборотний капітал повністю повертається до підприємця після завершення кожного кругообороту.

Водночас важливо зазначити, що прискорення науково-технічного прогресу, ускладнення виробничих технологій, безперервне генерування інновацій як визначальні чинники сучасного економічного розвитку успішних країн підривають основи класичної теорії обороту капіталу. Наголошуючи на принциповій зміні ролі фактора часу в інформаційному суспільстві, сучасні дослідники звертають увагу на розмивання чіткої межі між основним та оборотним капіталами. Свідченням цього є зростання тривалості виробничого циклу в літако-, судно-, ракетобудуванні; яке продовжує життєвий цикл оборотного капіталу у цих галузях триває 2–3 роки. Водночас деякі види виробничого обладнання (комп'ютери, факси, ксерокси тощо) внаслідок швидкого морального зносу також функціонують 2–3 роки, що призводить до суттєвих змін у поділі витрат на капітальні та поточні.

Відповідно до схеми кругообороту час обороту промислового капіталу має таку структуру (рис. 2):

- час обігу;
- час виробництва.

Час обороту промислового капіталу

Час обігу	Час виробництва	Час обігу
<ul style="list-style-type: none"> — придбання та доставка обладнання, сировини, матеріалів; — укладення контрактів з найманими працівниками 	<ul style="list-style-type: none"> — перебування засобів виробництва у виробничих запасах; — робочий період (безпосереднє функціонування засобів виробництва); — перерви у робочому періоді (технологічні, організаційні, адміністративні) 	Реалізація виробленої товарної продукції та перебування її у товарних запасах

Рис. 2 Структура часу обороту промислового капіталу

Раціональне господарювання передбачає пошуки шляхів прискорення обороту капіталу, адже це збільшує масу і підвищує норму прибутку.

З урахуванням швидкості обороту капіталу формула норми прибутку набуває такого вигляду:

$$P' = P/K * n * 100\%,$$

де P' – норма прибутку; P – маса прибутку; K – величина авансового капіталу; n – кількість оборотів авансового капіталу за рік.

3. Амортизація та відтворення основного капіталу.

Оборот основного капіталу завдяки багаторічному функціонуванню його матеріально-речових елементів відбувається у формі амортизації.

Амортизація (від лат. *amort* – безсмертя або *amortisatio* – погашення) – термін, що використовується у двох значеннях:

- 1) процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію в міру його зношування;
- 2) процес відновлення вартості основного капіталу за рахунок цільового нагромадження грошових засобів.

Розрізняють фізичне та моральне зношування основного капіталу (рис. 3).

Фізичне зношування основного капіталу відбувається у процесі виробничого споживання його елементів, а також під фізико-хімічним

впливом навколишнього природного середовища. Розмір фізичного зносу залежить від тривалості та інтенсивності використання основного капіталу. Втрати від фізичного зносу машин та обладнання можуть бути скорочені за рахунок поточного та капітального ремонтів. Однак з часом можливості подальшої експлуатації засобів праці у зв'язку з погіршенням їхніх техніко-експлуатаційних властивостей поступово втрачаються.

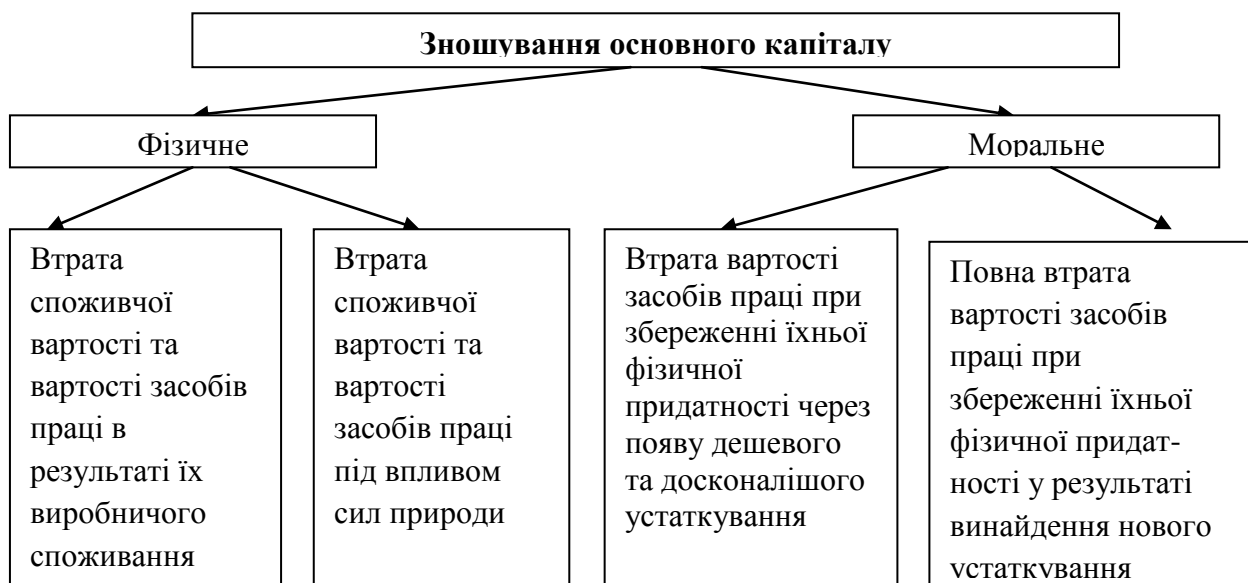


Рис. 3. Форми зношення основного капіталу

Матеріально-речові елементи основного капіталу можуть зазнавати також морального зношення, зумовленого науково-технічним прогресом.

Моральне зношення основного капіталу – техніко-економічне старіння його елементів, що виявляється у втраті доцільності їхньої подальшої експлуатації через появу дешевих або досконаліших засобів праці. Розрізняють *моральне зношення першого та другого видів*.

Моральне зношення першого виду зумовлене здешевленням елементів основного капіталу внаслідок підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють машини та обладнання подібні до тих, які використовується на діючих підприємствах. Цей вид зношення не викликає потреби в негайній заміні старої техніки на нову, але свідчить про необхідність активнішого використання наявного обладнання.

Моральне зношування другого виду зумовлене винайденням нових, ефективніших за наявні засобів праці, застосування яких покращує якісні характеристики та здешевлює продукцію, що випускається. Така форма морального зносу підриває конкурентоспроможність підприємств і потребує заміни діючого застарілого обладнання до закінчення терміну його фізичного зношування.

Амортизаційне відрахування – щорічне списання частини вартості основного капіталу. Амортизаційні відрахування є частиною валових витрат підприємства. Водночас вони виступають джерелом відшкодування зношування основних засобів, утворюючи фінансові передумови для інвестування. Саме тому система амортизаційних відрахувань є важливим чинником підвищення ефективності суспільного виробництва.

Річна амортизацій основного капіталу розраховується за формулою

$$A_p = K/t,$$

де A_p – річна амортизація; K – вартість основного капіталу; t – термін (кількість років) служби основного капіталу.

Загальна сума грошей, призначена для відшкодування вартості зношеного основного капіталу, утворює амортизаційний фонд. *Амортизаційний фонд* – грошовий фонд, призначений для відшкодування вартості спожитих елементів основного капіталу, які вибувають з виробничого процесу в міру свого фізичного та морального зношування.

Норма амортизації – виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів основного капіталу: $A' = A/K * 100\%$,

де A' – норма амортизації; A – сума амортизаційних відрахувань за рік; K – вартість авансованого основного капіталу.

З урахуванням затрат на ремонт обладнання та ліквідаційної вартості основного капіталу ця формула набуває такого вигляду:

$$A' = K + Z - L/K * n,$$

де A' – норма амортизації; K – початкова вартість основного капіталу; P – затрати на ремонт обладнання; L – ліквідаційна вартість основного

капіталу; n – нормативний строк служби основного капіталу.

Інтенсифікація виробництва у країнах з розвинутою економікою призводить до втрат амортизаційним фондом функцій фінансування відновлення основного капіталу в межах простого відтворення. За сучасних умов амортизаційні відрахування перетворюються на одне з найважливіших джерел нагромадження, виконуючи функції, аналогічні тим, які притаманні капіталізованій частині прибутку.

До основних методів амортизації належать:

1. *Метод прискореної амортизації* – така система її нарахування, за якої протягом перших років чи всього амортизаційного періоду забезпечується випереджальне зростання нагромадженої суми амортизаційних відрахувань порівняно з реальними темпами втрати споживчих властивостей і вартості засобів праці.

2. *Метод неприскореної амортизації* – така система її нарахування, за якої протягом економічно раціонального строку служби засобів праці забезпечується рівність нагромадженої суми амортизаційних відрахувань та реальних темпів втрати споживчих властивостей і вартості цих засобів праці.

Практика свідчить, що уряди розвинених країн світу активно використовують прискорену амортизацію та амортизаційні пільги з метою регулювання швидкості обороту основного капіталу, інтенсифікації процесу його відтворення, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, стимулювання нововведень і зростання конкурентоспроможності національних підприємств.

4. Витрати виробництва, їх сутність та види.

Витрати виробництва є формою руху авансованого промислового капіталу.

Витрати виробництва – вартісна оцінка затрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції.

Поняття витрат в економічній науці базується на загальній ідеї обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання,

оскільки вибір певного варіанта виробництва зумовлює втрату вигід від використання відповідних ресурсів найкращим з інших можливих способів.

У зв'язку з цим дійсні витрати поділяються на *зовнішні* та *внутрішні*.

Зовнішні (явні, або експліцитні) витрати – витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками фірми (грошові витрати на придбання сировини, палива, обладнання, трудових і транспортних послуг тощо).

Внутрішні (неявні, або імпліцитні) витрати – витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів. Неявні витрати включають недоотримані підприємцем доходи при найвигіднішому альтернативному застосуванні власних ресурсів. Сучасна економічна наука зараховує до внутрішніх витрат нормальний прибуток – мінімальну плату, необхідну для продовження діяльності підприємця в певній сфері бізнесу.

Виокремлення явних та неявних витрат відображає два підходи до розуміння природи затрат фірми.

1. *Бухгалтерський підхід* передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі фірми і є *бухгалтерськими витратами*.

II. *Економічний підхід* до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів. Таким чином, *економічні витрати* відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

Альтернативна вартість (вартість втрачених можливостей, втрачена вигода) – вартість найкращої (найвище оплачуваної) альтернативної можливості виробництва чи поведінки фірми при порівняльному ризику.

Таким чином, *економічні (вмінені) витрати* – це витрати, які належить здійснити підприємцю, щоб відволікти ресурси від їхнього альтернативного використання. Це дійсні витрати на виробництво товару, які відображають

вартість ресурсів при найкращому з можливих варіантів їхнього застосування.

Залежно від строку, впродовж якого можлива зміна економічних ресурсів, залучених фірмою до виробництва певного виду продукції, розрізняють:

- *витрати фірми в довгостроковому періоді* (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);
- *витрати фірми в короткостроковому періоді* (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним).

Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні (рис. 4).

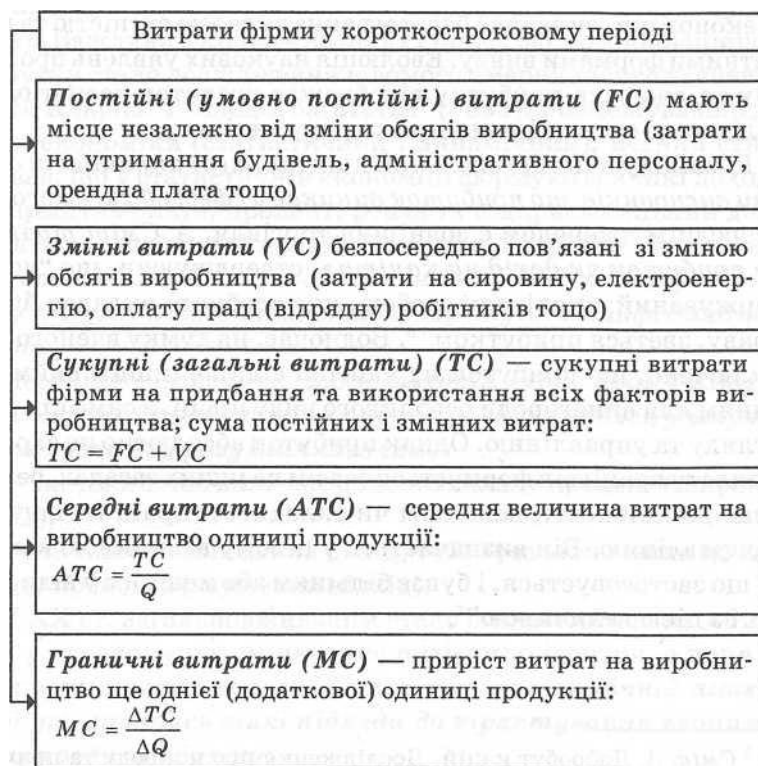


Рис. 4 Структура витрат фірми в короткостроковому періоді

У деяких випадках фірми несуть *незворотні витрати*, які не можуть бути відшкодовані і характеризують:

- *втрачені можливості, пов'язані з помилковими управлінськими*

рішеннями (збитки, які відшкодовуються за рахунок прибутку);

— *втрати, які здійснюються раз і назавжди й не компенсуються у разі припинення діяльності фірми (витрати на рекламу та ін.).*

5. Прибуток та рентабельність.

Підприємство цікавлять не лише витрати виробництва, а й результати його діяльності, що мають конкретні показники виміру. Одним із найважливіших з них є прибуток.

Прибуток підприємства - це прирощення на використаний капітал, який є надлишком над витратами виробництва.

Прибуток є узагальненим показником господарсько-фінансової діяльності підприємства, його метою. Величину прибутку отримують, вирахувавши із суми продажу витрати виробництва.

Меркантилісти вважали, що прибуток виникає в зовнішній торгівлі як результат продажу товарів за межами країни за цінами, що перевищують ті, за якими товар куплено.

Фізіократи переконували, що прибуток створюється лише у сільському господарстві. Найпростішим прикладом є те, що посіяли зерно, а виріс колос.

А. Сміт і Д. Рікардо висунули ідею створення додаткової вартості в галузях матеріального виробництва. А. Сміт оцінював прибуток як вирахування з вартості продукту праці найманого працівника.

К. Маркс вважав, що прибуток є перетвореною формою додаткової вартості, що спотворює сутність капіталістичних відносин, маскуючи справжнє джерело прибутку, яким є неоплачена праця найманих працівників.

В економічній науці ХХ ст. сформувалися такі **основні теорії прибутку**.

1. Теорія виробничого капіталу як обов'язкового чинника будь-якого виробництва.

2. Теорія утримання – це винагорода капіталіста за відстрочення особистого споживання капіталу, ризик в отриманні ефекту від вкладених у

виробництво засобів;

3. Прибуток як трудовий дохід від підприємницької діяльності в усіх її видах;

4. Прибуток як результат існування монополії.

Сутність прибутку повніше виявляється через **функції**, які він виконує.

Розподільна функція здійснюється утворенням фондів грошових засобів з метою реалізації програм, що дає можливість підтримувати оптимальну структуру капіталу й мінімізує ризик банкрутства.

Стимулююча – спрямована на зниження витрат виробництва запровадженням інновацій, що збільшує можливості розширення виробництва.

Індикативна (інформаційна) – забезпечує підприємство інформацією, з одного боку, про оцінку його діяльності, а з другого про наповненість ринку товаром.

Види прибутку

Виробничо-фінансова діяльність підприємства знаходить загальне відображення у формі **валового (загального) доходу, або валової виручки.**

Цей показник обчислюють за формулою

$$D_v = P * Q,$$

де P ціна; Q обсяг реалізованої продукції.

Існують різні витрати виробництва та різні **види прибутку.**

Бухгалтерський прибуток розраховують як різницю між валовим доходом і бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.

Економічний прибуток обчислюють вирахуванням із сум валового доходу і економічних (зовнішніх і внутрішніх) витрат.

Нормальний прибуток це винагорода за підприємницьку діяльність. Її розмір визначає сам бізнесмен як оцінку альтернативної можливості використання капіталу та підприємливості.

Нормальний прибуток включає норму віддачі на капітал і норму підприємницького доходу.

Господарський прибуток – це сума нормального і економічного прибутку підприємства.

Балансовий прибуток – це загальна сума прибутку від усіх видів діяльності: виробничої, допоміжної (виконання для інших підприємств певної роботи), позареалізаційна (наприклад, отримання орендної плати за здачу приміщень).

Засновницький прибуток – це дохід, який отримує засновник акціонерного підприємства (товариства) при відкритій підписці на акції.

Засновники підприємства продають акції за курсом, що визначається з урахуванням дивідендів і позикового відсотка: $K_a = (D:W_n) * 100$.

Величину засновницького прибутку розраховують за формулою: $\Pi_z = D_{ак} - D_{ак.н}$, де $D_{ак}$ – сума доходів, отриманих від реалізації акцій за курсом; $D_{ак.н}$ – сума доходів, що дорівнює сумі вартості акцій за номіналом (реалізаційний капітал)

Маса і норма прибутку.

Маса прибутку є грошовим вираженням абсолютної величини прибутку. Однак маса прибутку відірвана від величини активів фірми, обороту капіталу, мало про що свідчить. Скажімо, річний прибуток у сумі 1 млн грн для фірми з капіталом 10 млрд грн є досить істотним, а фірмі з капіталом 50 млрд грн не дасть можливості розвиватися, тому суб'єкта господарської діяльності цікавить віддача кожної одиниці використаного капіталу, тобто його ефективність.

Ефективність капіталу вимірюється нормою прибутку, тобто відношенням маси прибутку до всього авансованого капіталу, у відсотках:

$$H_n = (\Pi : \Gamma_a) * 100 \% = \Pi : (V_v + PC) * 100 \%,$$

де Π – прибуток; Γ_a – авансовані засоби; V_v – витрати на засоби виробництва; PC – витрати на зарплату найманих працівників.

Норма прибутку визначає поведінку суб'єкта господарювання, його дії.

На норму прибутку впливають такі чинники.

1. Швидкість обороту капіталу.

2. *Економія витрат на засоби виробництва.* Її досягають завдяки впровадженню досконалішої техніки, технології, передової організації виробництва і стимулюванню живої праці.

3. *Масштаби виробництва.* Зростання обсягів виробництва дає можливість використати більш ефективні засоби виробництва (поточні лінії тощо) порівняно з середніми і малими підприємствами.

Окрім виробничих чинників на норму прибутку впливають ринкові умови: коливання цін залежно від попиту та пропозиції, моделі ринку (досконала чи недосконала конкуренція), відкритість чи закритість економіки країни тощо

Рентабельність. Прибутковість діяльності підприємства визначають два показники: рентабельність реалізованої продукції та загальна рентабельність.

Рентабельність реалізованої продукції відношення прибутку від реалізації до повної собівартості реалізованої продукції:

$$РП = (П_p : C_n) 100\%,$$

де P_p – прибуток від реалізації; C_n – повна собівартість реалізованої продукції.

Загальна рентабельність відношення балансового прибутку до суми середньорічної вартості основних фондів та середньорічних залишків нормованих оборотних засобів.

$$РЗ = П_б : V_{oc} + Z_{об} * 100\%,$$

де P_b – балансовий прибуток; V_{oc} – середньорічна вартість основних фондів; $Z_{об}$ – оборотні засоби.

Розподіл прибутку. В умовах ринкової економіки балансовий прибуток в основному використовується на розширення виробництва, збільшення фондів невиробничого призначення, здійснення заходів з охорони навколишнього середовища, підготовку кадрів, створення соціальних фондів.

Чистий прибуток це кошти, що залишаються у розпорядженні підприємства після сплати податків і відрахувань.

Прибуток на капітал – найважливіша категорія ринкової економіки, складна і багатогранна за своєю сутністю та конкретними формами вияву. Еволюція наукових уявлень про природу та джерела прибутку відображає розвиток теоретичних досліджень сутності та динаміки руху капіталу.

Досліджуючи торговельний капітал, *меркантилісти* доходили висновків, що *прибуток виникає у сфері обігу*, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля. А. Сміт трактував *прибуток як дохід на капітал*, стверджуючи, що “дохід, одержуваний з капіталу особою, яка особисто вкладає його в справу, зветься *прибутком*”. Водночас, на думку вченого, “не виключено, що *прибуток на капітал* є лише іншим найменуванням для винагороду особливого виду праці, а саме праці по нагляду та управлінню. Однак *прибуток* абсолютно не схожий на оплату праці; він формується зовсім на інших засадах, безвідносно до кількості, важкості чи складності праці по нагляду та управлінню. Він визначається у цілому величиною капіталу, що застосовується, і буває більшим або меншим у відповідності з цією величиною”.

Д. Рікардо визначав *прибуток як частину вартості, що залишається після вирахування заробітної плати*. Грунтуючись на теорії трьох факторів виробництва, Ж.Б. Сей поділяв *прибуток на процент (дохід на капітал) та підприємницький дохід* (винагороду за “талант, діяльність, дух порядку й керівництва”). Дж. С. Мілль аналізував *прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання*. К. Маркс досліджував *прибуток як головну мету й мотив діяльності капіталіста, результат неоплаченої праці найманих робітників, похідну та перетворену форму додаткової вартості, що виступає як породження всього авансованого капіталу*.

Відомі економісти другої половини XIX ст. Е. Бем-Баверк та А. Маршалл звертали увагу на *плату за ризик як складову прибутку*. Важливим кроком на шляху опису економічної природи прибутку стало дослідження відомого американського вченого Дж.Б. Кларка “Розподіл багатства” (1895). Розмежувавши два стани економіки (статистичний і динамічний), вчений

стверджував, що у статистичній економіці формуються такі доходи, як заробітна плата, процент, рента та підприємницький дохід (оплата управлінської праці). Водночас, *на думку американського дослідника, лише за динамічної економіки створюються необхідні умови для виникнення прибутку як специфічного виду доходу.*

Необхідно зазначити, що в західній економічній літературі термін “прибуток”, як правило, вживається у широкому та вузькому розуміннях, а саме:

- як такий, що включає до свого складу процент (широкий підхід);
- як підприємницький дохід, тобто без включення до його складу процента (звужений підхід).

У ХХ ст. загальноновживаним стало використання цього терміна у вузькому розумінні, яке витіснило ідентичне поняття підприємницького доходу. При цьому *в економічній літературі утвердились такі підходи до трактування економічної природи прибутку:*

1. *Прибуток як винагорода за вмiлу оцiнку ризикiв i невизначеностi.* Цей підхід був започаткований відомим американським економістом Ф. Найтом, який вважав, що прибуток породжується особливим підприємницьким талантом, умінням адаптуватися до потреб динамічного розвитку та адекватно відповідати на передбачувані й непередбачувані ризики. “За підприємницької системи економічну діяльність спрямовує спеціальний соціальний клас – бізнесмени, – писав дослідник. – Вони у строгому розумінні є виробниками, в той час як населення просто забезпечує їх виробничими послугами”.

2. *Прибуток як винагорода за новаторство,* впровадження технічних, комерційних, організаційних та фінансових нововведень. Зазначений підхід був обґрунтований відомим австро-американським дослідником Й. Шумпетером у книзі “Теорія економічного розвитку” (1912) на основі дослідження прибутку як потужної творчої сили розвитку ринкової економіки.

3. *Прибуток як наслідок монопольної влади, що виникає в результаті обмеження конкуренції.* Цей підхід був започаткований американським економістом Е. Чемберліном, автором праці “Теорія монополістичної конкуренції” (1933) та англійською дослідницею Дж. Робінсон, автором книги “Економіка недосконалої конкуренції” (1933). На думку цих дослідників, за умов монополізації існують можливості завищення цін і формування доходу, джерелом якого є реалізована в ціні монопольна влада. Водночас необхідно зазначити, що питання про монопольну складову прибутку до цього часу залишається дискусійним.

У сучасній економічній теорії значна увага приділяється аналізу прибутку фірм, які діють за умов різних типів ринкових структур. При цьому *прибуток* трактується як *виражений у грошовій формі дохід підприємця на вкладений капітал, різниця між загальною виручкою від реалізації (валовим доходом) і сукупними витратами фірми.*

$$PR = TR - TC,$$

де PR – прибуток фірми; TR – виручка від реалізації; TC – сукупні витрати.

Існування двох підходів до визначення витрат фірми (бухгалтерського та економічного) зумовлює застосування двох підходів до аналізу прибутку (рис. 11.3).

Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.

Економічний прибуток визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми і внутрішніми, з урахуванням нормального прибутку) витратами виробництва.



Рис. 5. Економічний та бухгалтерський прибуток фірми

Нормальний прибуток – звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу. Оскільки нормальний прибуток є винагородою за виконання підприємницьких функцій, він входить до складу внутрішніх витрат фірми.

Кінцевий фінансовий результат, який найбільше цікавить підприємця називається чистим прибутком. *Чистий прибуток* – прибуток, який залишається у розпорядженні підприємця після розрахунків з бюджетом за податковими та обов’язковими платіжними зобов’язаннями.

Економічний прибуток – це надлишок від нормального прибутку, що є результатом ініціативи підприємця, його вміння знайти найкраще застосування і комбінацію економічних ресурсів, здійснити нововведення, ризикнути.

При його розрахунку можливі такі ситуації:

- *економічний прибуток є від’ємною величиною*, що свідчить про необхідність пошуку вигідніших шляхів застосування наявних ресурсів;
- *економічний прибуток є нульовим* – це означає, що підприємець отримує нормальний прибуток і альтернативне застосування вкладених засобів не збільшить його дохід;
- *економічний прибуток є додатною величиною*, що засвідчує ефективне використання ресурсів.

Виникнення економічного прибутку спонукає підприємців спрямовувати свої капітали в певну сферу суспільного виробництва, що сприяє

розширенню кола виробників і зниженню ринкових цін. Результатом останнього є зменшення економічного прибутку, його зникнення, а відтак вплив капіталів в інші сфери бізнесової діяльності. Однак зменшення кількості виробників підвищує ринкові ціни та спричиняє зростання економічного прибутку і т. ін. Таким чином, коливання економічного прибутку в близькій перспективі є надійним механізмом виявлення суспільних потреб та ефективного задоволення їх на основі підвищення продуктивності праці, запровадження нововведень у сферу техніки, технології та організації виробництва.

Існування надлишкового прибутку на довшому відрізку часу свідчить про наявність перешкод для ефективної конкуренції виробників на певному ринку. *Монопольний прибуток* – прибуток фірми, яка займає монопольне становище на ринку.

Засобами вимірювання прибутку є його маса (абсолютна грошова величина) *та норма* (якісний відсотковий показник).

Маса прибутку – це абсолютний обсяг прибутку в грошовому вираженні.

Норма прибутку характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку до всього авансованого капіталу.

$$P' = P/K * 100\%,$$

де P' – норма прибутку; P – маса прибутку; K – величина авансованого капіталу.

Величина норми прибутку свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу і залежить від багатьох факторів, що діють у сферах виробництва, обігу та розподілу, в тому числі від швидкості обороту капіталу, маси прибутку, ринкових цін, структури витрат, масштабу виробництва тощо.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється в його функціях. *До функцій прибутку належать:*

— *облікова, індикативна, що характеризує прибуток як*

найважливіший показник, критерій ефективності господарської діяльності фірми;

– *розподільча*, що характеризує прибуток як основне фінансове джерело розвитку фірм і суспільства в цілому;

– *стимулююча*, що визначає прибуток як потужний мотивуючий чинник, генератор економічного розвитку, здійснення інвестицій та нововведень.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в таких рисах:

– прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

– прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

– прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення потреб суспільства, що зростають.



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Охарактеризуйте основні концепції капіталу, сформовані у процес розвитку економічної науки.
2. Розкрийте сутність понять “людський капітал”, “інтелектуальний капітал”, “соціальний капітал”.
3. Охарактеризуйте конкретні форми існування капіталу.
4. Проаналізуйте відмінності між основним та оборотним капіталом.
5. Що таке витрати виробництва? Які існують види витрат?
6. У чому полягає економічна сутність прибутку?
7. Проаналізуйте основні форми прибутку.
8. Як визначається норма прибутку?

9. Яку економічну роль відіграє прибуток?
10. Що таке оборот капіталу і чим він відрізняється від кругообороту?
11. Яких функціональних форм набуває промисловий капітал у процесі свого руху?
12. Охарактеризуйте структуру часу обороту промислового капіталу.
13. Що таке амортизація основного капіталу?
14. У чому сутність фізичного і морального зношування основного капіталу?
15. Які основні методи амортизації використовуються за сучасних умов.
16. Розкрийте сутність та інструменти амортизаційної політики держави.



Проблемні питання для дискусій

1. К. Маркс вважав, що джерелом додаткової вартості є унікальний товар «робоча сила». Нині таку аргументацію багато економістів заперечують. Яка Ваша думка щодо джерела прибутку на капітал?
2. Компанії, що продукують інформацію і знання, мають якісні відмінності від традиційних з погляду організації, форми капіталу і власності. Вони замінили основні фонди знаннями, а товарно-матеріальні запаси – інформацією. Кому вони належать?
3. Виробники мають бути зацікавлені в подовженні терміну використання основних фондів. Проте сьогодні здійснюється державна програма прискореної амортизації. Поясніть, чим це зумовлено.
4. Дехто з економістів не визнає існування двох видів морального зношування. Проте один з них потребує модернізації або заміни засобів праці. В умовах адміністративно-командної економіки цей вид морального зношування ігнорувалася. Доведіть неправильність такого підходу. Яким вимогам ринкової економіки має відповідати моральне зношування?
5. Чому на деяких підприємствах поряд з власними оборотними засобами існують позикові оборотні засоби, за які потрібно платити відсотки

кредитній установі? Доведіть економічну доцільність використання позикових оборотних засобів.

6. Припустімо, що на підприємстві немає потреби збільшувати виробництво певного виду продукції через відсутність попиту на нього. Поясніть необхідність пришвидшення оборотності фондів у такій ситуації.



Тема 2. Капітал сфери обігу.

План

1. Сфера обігу.
2. Торгівля, її форми. Еволюція форм торгівлі.
3. Капітал у сфері торгівлі. Механізм утворення та суть торговельного прибутку.
4. Позичковий капітал та позичковий відсоток
5. Банки: суть, види, операції.
6. Фондовий ринок і ринок цінних паперів. Акціонерні товариства та акціонерний капітал.

1. Сфера обігу.

Обіг – це економічна форма доведення результатів виробництва до споживачів в умовах товарних відносин . Удосконалення суспільного виробництва перетворило безпосередній обмін товару на товар в товарний обіг (Т-Г-Т), котрий є розвиненою формою товарного обміну. В основі обміну лежать потреби та інтереси людини, проте суб'єктом відносин обміну людина стає лише при виникненні ряду матеріально-речових та соціально-економічних умов:

- можливість отримання додаткового продукту ;
- певна ступінь розвитку поділу праці.

На певному етапі економічного розвитку зовнішнім виразом вартості товару стають гроші – загальний еквівалент. Економічний зміст обміну заключається в зміні форм вартості. В актах купівлі та продажу, опосередкованих грошима, відбувається рух споживчих вартостей, реалізація товарів . В міру вдосконалення ринкових відносин структура об'єктів обміну отримує якісний розвиток. Економічна теорія пов'язує цей розвиток з двома основними процесами :

- перетворення в об'єкти ринкового обміну факторів виробництва – землі , капіталу, праці;
- якісний розвиток самих грошей як засобу та об'єкта обміну, що виявляється в розвитку функцій грошей , їх видів і зміни інфраструктури ринку, що забезпечує функціонування грошової системи.

Проблема реалізації з точки зору суспільного відтворення не зводиться лише до забезпечення продажу створеного продукту. Єдність натуральної і вартісної форм продукту в цьому процесі передбачає регулювання відповідності грошової маси певній кількості засобів виробництва, предметів споживання і послуг.

Ринок є системою економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг, на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів. Виникнення і розвиток сфери обігу є результатом розвитку продуктивних сил суспільства, поглиблення суспільного поділу праці, розвитку товарно-грошових відносин.

В складі сфери обігу особливе місце займає інфраструктура товарного ринку (в подальшому ІТР) – це сукупність видів діяльності та суб'єктів господарювання, які забезпечують безперервний обіг речовинних чинників виробництва і товарів кінцевого споживання та надають комплекс послуг з метою підвищення ефективності товарного обігу та раціонального споживання товарів, більш повного задоволення потреб та попиту споживачів. Вона створює умови для більш швидкого обороту товарних ресурсів в економіці, вдосконалення ринкового процесу реалізації продуктів

праці, оптимізації комерційних зв'язків, поліпшення матеріально-технічної бази обігу.

2. Торгівля, її форми. Еволюція форм торгівлі

Торгівля – особлива галузь господарства, це форма обміну продуктами праці і послугами, історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва. Торгівля здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів.

Чим вище ступінь розвитку продуктивних сил, тим важливішу роль відіграє торгівля у суспільному розвитку.

Функції торгівлі:

- 1) зміна форм вартостей;
- 2) доведення товарної продукції до кінцевого споживання.

З точки зору рівня функціонування розрізняють внутрішню і зовнішню торгівлю, внутрішня включає оптову і роздрібну.

Оптова торгівля – закупівля великих партій товарів у виробника і подальший їх продаж меншими партіями в роздрібну торгівлю і промисловість.

Ціна оптова = витрати виробництва + прибуток виробника + витрати оптового підприємця + прибуток оптового підприємця.

Організаційні форми оптової торгівлі:

- ярмарки (великі ринки оптової торгівлі, які регулярно організуються у певний період року на постійному місці і на визначений строк);
- товарні біржі (з'являються у період вільної конкуренції);
- аукціони (спеціально організований ринок, що діє періодично у певному місці. Продаж здійснюється шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час. Реалізація за найвищими цінами, запропонованими покупцями);
- сучасні спеціалізовані ринки (склади, сховища, розрахункові центри).

Товарна біржа (виникла у XVI ст.) – асоціація торговців, об'єднаних з

метою упорядкування торгівлі та полегшення торговельних операцій.

Риси: урегульована торгівля в одному місці; продаж за встановленими зразками або стандартами.

Види бірж: за галузевою діяльністю – міжнародні, національні;
за номенклатурою - вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні.

Найбільші товарні біржі: Нью-Йоркська, Чиказька, Лондонська, Ліверпульська.

Способи торгівлі на товарній біржі:

- угоди на реальні товари;
- ф'ючерсні угоди (передбачають передачу товарів через певний час).

Угоди укладаються професійними посередниками (брокерами, ділерами).

Роздрібна торгівля – це продаж товарів споживачам – кінцева реалізація.

Ціна роздрібна = ціна оптова + витрати роздрібногo підприємця + прибуток роздрібногo підприємця.

Риси: більш широкий асортимент; невеликі партії товару; різні за розмірами торговельні підприємства.

Організаційні форми:

- універсальні магазини;
- невеликі магазини з вузьким асортиментом;
- магазини самообслуговування.

Зміни у системі роздрібної торгівлі в сучасних умовах:

- підвищення рівня технічної оснащеності торгових підприємств;
- торгівля за телефонними замовленнями;
- посилочна торгівля;
- менше значення має фактор розташування торгового підприємства;
- вищий рівень механізації.

3. Капітал у сфері торгівлі.

Промисловий капітал водночас знаходиться у трьох формах: грошовій, продуктивній, товарній, які виконують свої специфічні взаємозумовлені функції і здійснюють самостійний кругообіг. Це дає можливість відокремлення від промислового капіталу його функціональних форм і утворення нових самостійних капіталів – торговельного і позичкового.

Причини відокремлення. На ранній стадії розвитку капіталізму промисловець сам займався реалізацією виробленої на їх підприємствах продукції. Але з розширенням масштабів виробництва і ринків збуту 1) механізм реалізації товарної продукції ускладнюється, 2) витрати обігу збільшуються і відносно величина виробничого капіталу зменшується, що спричинює зменшення маси і норми прибутку, 3) час обороту капіталу зростає. За таких умов промисловцю поєднувати функції управління промисловим підприємством і функцію реалізації створюваної товарної продукції стає все більш складним і економічно не вигідним. Таким чином виникає необхідність у відокремленні торговельного капіталу від промислового.

Суть торговельного капіталу .

Торговельний капітал – це відокремлена частина промислового капіталу, яка функціонує виключно у сфері обігу.

Торговельний капітал відрізняється від товарної форми капіталу промисловця:

1) Товарний капітал – власність промисловця, торговельний - власність торговця;

2) Функція реалізації для промисловця одна з трьох, не є головною; для торговця - це головна функція;

3) Товарний капітал має формулу обороту $T' - G' - T$ (ЗВ і РС)...В...Т''; торговельний капітал $G - T - G'$, де $G' = G + h$, де h - торговельний прибуток.

Реалізація товарного капіталу розпадається на два акти:

1. $G - T$ авансовані гроші торговця витрачені на купівлю товарів у

промисловця;

2. Т-Г' кінцева реалізація. Саме це перетворює товарний капітал у торговельний. Торговельний капітал - посередник між виробником і споживачем.

Функції (роль) торгового капіталу:

- 1) перетворення товарного капіталу у грошовий;
- 2) функціонує з метою отримання торговельного прибутку;
- 3) підвищує соціальну і економічну ефективність;
- 4) прискорив розклад натурального виробництва і появу товарного;
- 5) сприяв концентрації торгівлі та формуванню національного та світового ринків.

Але відокремлення торговельного капіталу призводить до загострення суперечностей відтворення, тому що між виробником і споживачем з'являється посередник і мить реалізації віддаляється від миті виробництва. Тому сигнали про зміну попиту на якийсь товар приходять до виробника із запізненням, що посилює коливання циклічного характеру. Проте з розвитком ринкової економіки ця суперечність згладжується.

Механізм утворення та суть торговельного прибутку.

Механізм утворення торговельного прибутку пов'язаний з:

- 1) конкуренцією між промисловістю та торгівлею;
- 2) має в основі механізм ціноутворення;
- 3) вирівнює торговельний прибуток з промисловим аналогічно механізму отримання середнього прибутку в промисловості.

Механізм ціноутворення має такий вигляд:

У кожній ціні матеріальною основою є вартість товару:

$$W=c+v+m.$$

Товар просувається до споживача двома ступенями:

- 1) реалізація торговцю, ціна встановлюється така, що задовольняє зесам промисловця: $\Pi=c+v+p$, де $c+v$ —витрати виробника;
- 2) кінцева реалізація споживачу: $\Pi=c+v+p+h$, де $p+h=m$.

Відомо, що у сфері обігу вартість не створюється. Тому h - частина додаткової вартості, що утворюється лише у процесі виробництва. І хоч на поверхні явищ h виступає як надбавка до ціни товару (різниця між покупною і продажною цінами), насправді ж h - перетворена форма частини m , яку промисловець передає торговцю за те, що останній здійснює функцію реалізації.

Величина торговельного прибутку відповідає середньому, тобто рівновеликому прибутку на рівновеликий авансований промисловий або торговельний капітал. Це зрівнювання відбувається на основі міжгалузевої конкуренції. Так, якщо норма h (h') менша за p' , то капітал із сфери торгівлі переливатиметься у промисловість; якщо більша, то зворотнє переливання. У результаті оптові ціни, за якими торговельний капітал купує товари у промисловця, знижуватимуться (у першому випадку), або підвищуватимуться, і відповідно h' буде більше або менше. Переливання відбуватиметься доти, доки торговельна і промислова норми прибутку не зрівняються.

Отримання торговельним капіталом h пов'язане з працею найманих робітників у сфері торгівлі. Особливість їх праці у тому, що вони не створюють m (за невеликим виключенням). Реалізація m дозволяє отримати h .

Робоча сила купується торговцем на змінний капітал, робочий день також поділяється на необхідний і додатковий робочий час, але зі своїми специфічними особливостями: у необхідний час торговельний робітник не відтворює вартості своєї робочої сили, як промислові наймані робітники, а реалізує таку товарну масу, у вартості якої частка торговельного капіталу еквівалентна вартості їх робочої сили. У додатковий час реалізується маса товарів, у якій знаходиться h .

Ще існують такі джерела торговельного прибутку:

- m , створена у сфері обігу;
- нееквівалентний обмін: реалізація товарів народного споживання за

цінами, вищими від вартості.

Витрати обігу та фактори їх зменшення.

Витрати обігу – витрати на проведення торгових операцій; це витрати капіталу, спрямовані на реалізацію створеної товарної продукції.

За економічним призначенням витрати обігу поділяється на два види:

– додаткові, пов'язані з видами діяльності, які продовжують процес виробництва у сфері обігу (добробка, сортування, фасування, транспортування та інше). Ця праця найманих робітників створює вартість. Ці витрати за економічним змістом є аналогією витрат виробництва;

– чисті витрати – витрати обігу, пов'язані із зміною форм вартості: перетворення грошової в товарну і товарної в грошову (оплата праці робітників торгівлі, реклама, грошові операції та інше). Ці витрати невиробничі і відшкодовуються із додаткової вартості виробництва.

Торговельні організації намагаються покрити витрати обігу і отримати прибуток за рахунок торговельної націнки, яка включається у ціни оптові та роздрібні.

Шляхи зниження витрат обігу:

- зростання матеріальної зацікавленості робітників у зниженні витрат обігу;
- механізація праці у торгівлі;
- зростання продуктивності праці.

4. Позичковий капітал та позичковий відсоток

Позичковий капітал – це відокремлена форма промислового капіталу, грошовий капітал, який його власники надають у позичку підприємцям на умовах повернення, платності й строковості.

Попередником позичкового капіталу є лихварський капітал. Лихварі надавали позики з умовою повернення їх у зазначені строки виплати % за користування грошми. Формула руху лихварського капіталу Г- Г обмежувалася лише сферою обігу. Через високі ставки відсотків, які в окремий період сягали 60-80 % річних, лихварський капітал відволікав зі

сфери матеріального виробництва значні кошти, що гальмувало суспільний прогрес та викликало широкі протести. Відомо, що у 1113 році в Києві проти лихварів спалахнуло народне повстання, тому князь Володимир Мономах законодавчо обмежив розмір лихварського процента ставкою у 20 % річних. Протистояння католицької церкви і боротьба промисловців з лихварями тривала аж до перемоги та і появи і розвитку позичкового капіталу. Хоч лихварські позички і сприяли первісному нагромадженню капіталу, але не могли задовольняти потреби обороту капіталу, тому що вилучали у формі лихварських відсотків не лише додатковий продукт, а й частину необхідного продукту. Саме в цьому суттєва відмінність лихварського капіталу від позичкового, який вилучає лише частину доданої вартості.

Вирішального удару лихварському капіталу завдав розвиток кредитної системи, банків та функціонування позичкового капіталу як відособленої грошової частини продуктивного капіталу, що оволодів сферою виробництва і обігу.

Джерела позичкового капіталу:

- тимчасово вільні гроші на підприємстві: (фонд амортизації; фонд зарплати; фонд нагромадження);
- заощадження населення;
- гроші державних, міських бюджетів, організацій, які тимчасово не використовуються.

Особливості позичкового капіталу:

1. Це капітал, який приносить дохід у формі %.
2. Формула руху $\Gamma - \Gamma$
3. Позичковий капітал—це капітал-власність для кредитора, капітал-функція для позичальника.
4. Гроші приростають тому, що у позичальників вони перетворюються у діючий капітал, що обертається за формулою: $\Gamma = \Gamma + P'$. При цьому отримана грошова виручка (Γ) містить у собі кредитовану суму з відсотками (Γ'') та належний підприємницький прибуток (P'). Позичальник повертає

кредитовану суму з процентами тому, що в його обороті вона здійснила кругообіг реального капіталу, що дозволило сплатити належний процент і отримати підприємницький прибуток.

5. Повернення вартості відбувається через деякий час.

Позичковий процент – це частина доходу, яку позичальник віддає кредиторіві за користування грошовими коштами. Суть процента – це частина прибутку яку позичальник сплачує за взятий у кредит грошовий капітал. Джерелом позичкового відсотка є додана вартість, створена у процесі продуктивного використання позиченого капіталу, а також праця банківських службовців, які забезпечують рух капіталу.

Величина позичкового процента характеризується його нормою, яка визначається як відношення річного доходу, отриманого на позичений капітал, до суми кредиту, виражене у відсотках:

$$S=D/K*100$$

де S - норма процента; D - річний дохід; K - авансована сума позички.

Економічна природа позичкового процента зумовлюється існуванням товарного виробництва та пов'язаних з ним кредитних відносин. Його розмір відображає ефективність використання позичкового капіталу і має покривати витрати позичальника та його дохід у формі середнього прибутку.

Максимальна величина позичкового процента не може перевершити суми середнього прибутку, мінімальна – не може дорівнювати нулю.

При цьому слід розрізняти ринкову, що залежить від кон'юнктури ринку позичкових капіталів, та середню норму процента за певний період. У періоди пожвавлення та піднесення, коли значно зростає попит на кредити, норма процента підвищується і, навпаки, в період спаду – скорочується. Найвища ставка позичкового проценту під час кризи (в ці періоди зростає попит на гроші, які необхідні у зв'язку з затримкою реалізації товарів для забезпечення розвитку виробництва). Мінімальна ставка позичкового проценту в період депресії, тому що попит на позичковий капітал невеликий, проте пропозиція росте (вивільняються гроші із промисловості і торгівлі).

Крім норми прибутку, на рівень позичкового капіталу впливають інфляційні процес – спричинює підвищення процентних ставок. Розрізняють номінальну та реальну процентну ставку. При цьому темпи зростання процентних ставок мають випереджати темпи інфляції. Чинники, що впливають на розмір процентної ставки: вплив конкуренції, стабільність грошового ринку, рівень облікової ставки центрального (національного) банку.

Середня ставка позикового відсотка диференціюється від сили дії всієї сукупності чинників і довготривалих тенденцій в економіці, розраховується як звичайна та ефективна ставка.

Формула обрахування ставки *звичайного відсотку*:

$$I_z = PR|T,$$

де Р – сума позики, R – річна ставка, T – кількість періодів нарахування відсотків.

Величина звичайного відсотку розраховується тільки на основі суми кредиту і відповідає умовам одноразової виплати при поверненні загальної суми платежу у зазначений термін. Ефективна ставка відсотку розраховується одночасно на основі суми кредиту і на суму прибутку, яка може бути реінвестована..

Роль позичкового капіталу – необхідний для поширення виробництва, джерело розвитку, проведення наукових досліджень. Сучасна економіка базується на інвестиціях із позикових грошей.

Рух позичкового капіталу – *кредит*.

Форми кредиту: комерційний, банківський, державний, міжнародний, споживчий.

Риси комерційного кредиту:

1. Кредитування товарами, а не грошми.
2. Надається функціонуючими підприємцями один одному.
3. Має визначений (певний) напрямок.
4. Проходить з відкладенням платежу за допомогою кредитних грошей–

векселів. Вексель - боргова зобов'язаність однієї істоти сплатити певну суму іншій істоті у визначений термін.

5. Розміри обмежені кількістю резервних капіталів, які мають підприємці.

Риси банківського кредиту:

1) Об'єкт - грошовий капітал.

2) Надаються грошовими підприємцями, банками та іншими кредитними закладами.

3) Отримувачі: не обов'язково підприємці, а і держава, населення, інші суб'єкти.

4) Не обмежується напрямком, строком, сумами кредиту.

З точки зору відшкодування суспільного капіталу банківський кредит діляється на позик капіталу (кредит використовується для зростання функціонуючого капіталу) і позик грошей (для сплачування векселів).

Державний - одержує держава від населення, банків через випуск імігацій внутрішнього позику.

Споживчий - грошова позика населенню на витрати індивідуального існування, відстрочку платежу при купівлі товарів тривалого використання, аваеся банками та іншими кредитними закладами.

Міжнародний - у вигляді грошово-матеріальних реурсів одних країн им на тимчасове використання.

Роль кредиту:

- здійснює мобілізацію тимчасово вільних коштів і перетворює їх в позичковий капітал;

- сприяє вирівнюванню норми прибутку, прямує кошти у прибуткові галузі;

- сприяє економії витрат обігу за допомогою розвитку безготівкових розрахунків, прискорює обіг грошей;

- сприяє концентрації та централізації капіталу, один з факторів появи АТ.

Банки: суть, види, операції.

Банк - фінансово-кредитний заклад, що обслуговує рух грошей та

капіталів, походить від італійського “banko”—лавка, за якою банкир виконував свої операції. У сучасній ек-ці банки - важливіші компоненти ринкової інфраструктури.

Операції банка:

- активні (кредитування підприємств, держави, приватних осіб);
- пасивні (залучення коштів, створення власного капіталу);
- комісійні (посередницька діяльність - здійснення грошових розрахунків клієнтів, консультації і надання економічної і фінансової інформації, зберігання цінних паперів).

За формами власності: банки приватні, акціонерні, муніципальні, державні, змішані за участю держави, міжнародні (МБРР).

За функціями і характером операцій:

Центральний (емісійний):

- емісія грошей та вилучення грошей з обігу;
- акумуляція та зберігання касових резервів інших кредитних установ;
- зберігання офіційних золотовалютних резервів;
- здійснення розрахунків і перевідних операцій для комерційних банків;
- грошово-кредитне регулювання економіки;
- обслуговування державного боргу країни та інше.

НБ України у вересні 1991 року, підзвітний Верховній Раді України. Комерційні (утворюються як АТ або на пайових засадах), основа кредитної системи. Функції:

- кредитування промислових, торговельних та інших підприємств, банківське обслуговування клієнтів;
- фондові операції – операції з цінними паперами; комерційно-посередницькі, довірчі операції (тимчасове управління майном приватних осіб, управління капіталом);
- лізингові – придбання банками машин та устаткування для надання їх в оренду;
- факторингові – своєрідна форма кредитування оборотного капіталу,

спосіб прискорення його обігу.

Спеціалізовані.

- інвестиційні (проводять довгострокове кредитування та фінансування капіталовкладень у різних галузях);
- ощадні (акумулюють дрібні вклади);
- споживчого кредиту;
- потечні.

До кредитної системи входять і **фінансово-кредитні посередники:**

- інвестиційні фонди: акумулюють кошти приватних осіб і підприємств, вкладають їх в акції різних компаній;
- трастові товариства: керують (за дорученням клієнта) майном підприємств або приватних осіб, вкладають їх кошти в цінні папери, перепродають цінні папери з метою отримання прибутку;
- страхові компанії і пенсійні фонди: акумулюють кошти тих, хто купує страхові поліси, вкладають зібрані гроші в акції та облігації, надають довгострокові кредити під запоруку нерухомості.

Державна монополія у банківській справі України майже ліквідована. Підприємство має право кредитуватись у тому банку, який його більше влаштовує оперативністю обслуговування, рівнем процентної ставки.

5. Фондовий ринок і ринок цінних паперів. Акціонерні товариства та акціонерний капітал.

Акумуляція тимчасово вільних грошових капіталів відбувається на ринку позикових капіталів, який включає грошовий ринок (короткострокові позики) і ринок капіталів (середньо-, довгострокові). Ринки відрізняються рівнем ставок, строком кредиту, закладами регулювання та ін.

Акції, облігації обертаються на ринку цінних паперів. Він забезпечує більш повне та швидке переливання заощаджень за ціною, яка влаштовує обидві сторони. *Ринок цінних паперів* поділяють на *первинний* (на якому розміщуються вперше випущені папери) і *вторинний* (на якому продаються і

купаються випущені раніше цінні папери). Вторинний поділяється на *централізований* і *децентралізований*. Форма централізованого–фондова біржа.

Функції фондових бірж:

- 1) мобілізація та концентрація тимчасово вільних грошових нагромаджень та заощаджень;
- 2) фінансування та кредитування держави і приватного сектора;
- 3) концентрація операцій з цінними паперами.

У світі приблизно 200 ФБ, найбільша – Нью-Йорська, на яку приходиться близько 50% світового фондового обігу.

Операції на ФБ аналогічні роботі на товарній біржі, але складніші і потребують більшої кваліфікації брокерів.

Перша в Україні ФБ у Києві працює з січня 1992р. В Україні ФБ поки не має значної ролі, оскільки акціонерна форма власності ще не досить розвинута.

Акція (від лат. actio) – розпорядження, претензія - вид цінного паперу, документ, що стверджує членство в акціонерному товаристві і надає право на отримання дивіденду із прибутку товариства.

Розвиток кредиту сприяє створенню акціонерних підприємств, оскільки кредит надає певні основи для поширення нової форми власності - акції. Капітал- власність відокремлюється від капіталу-функції.

Акціонерне товариство – це підприємство, що акумулює капітал за рахунок випуску та продажу акцій. Акціонерна форма власності почала перетворюватись у головну форму функціонування капіталу в пер. пол. ХІХ століття. Акціонування - один з головних шляхів централізації капіталу.

Акціонерне товариство відкритого і закритого типу. *Закриті*–акції розповсюджуються тільки між засновниками; *відкриті* – акції вільно продаються на ринку цінних паперів.

Щорічний прибуток на 1 акцію – дивіденд. Його величина залежить від суми одержаного фірмою прибутку, а також поділу його на частку, що

йде на дивіденди і неподільну частину.

Ціна, за якою продаються і покупаються акції:

курс акції = дивіденд/позичковий процент

Види акцій: іменні (до книги реєстрації вносять відомості про власника акції і кількість акцій у кожного акціонера) і на пред'явника (випускають малими купюрами і вносять відомості про їх загальну кількість).

– привілейовані (без права голосу, але з фіксованим доходом, незалежно від результатів діяльності АТ);

– звичайні (право на 1 голос та отримання дивіденду).

Облігації - вид цінних паперів, які випущені на певний час з гарантованою виплатою щорічного проценту і обов'язковим поверненням до організації, що їх випустила.



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Розкрийте сутність, функції та місце сфери обігу у ринковій економіці.
2. Перечисліть організаційні форми торгівлі і розкрийте їх зміст.
3. Проаналізуйте генезис і природу торговельного капіталу.
4. У чому полягає сутність торговельного прибутку?
5. Які функції виконує товарна біржа?
6. Розкрийте зміст поняття «акціонерний капітал», проаналізуйте його складові.
7. Що являє собою фондова біржа і які функції виконує?
8. Розкрийте генезис, природу і джерела позичкового капіталу.
9. Що таке відсоткова ставка, як вимірюється її величина і які чинники впливають на її динаміку?
10. Що таке кредит, його функції? Чи здатний кредит примножувати суспільне багатство?
11. Наведіть класифікацію основних форм кредиту за об'єктами

кредитування.

12. У чому полягає сутність дворівневої банківської системи в умовах ринкової економіки?



Проблемні питання для дискусій

1. В економічній літературі можна зустріти твердження, що кредит є формою обігу грошей. Проте за деяких видів кредиту позичальнику надають позику не грошима, а товарами. Чи можна вважати, що в цьому випадку кредит означає обіг грошей?

2. Дехто з економістів серед видів кредиту називає вексельний кредит. Однак відомо, що в комерційному кредиті використовують векселі. Чим такий кредит відрізняється від вексельного? Чи існує взагалі вексельний кредит?

3. У якій формі надається споживчий кредит? У деяких навчальних посібниках стверджується, що його надають у національній валюті для купівлі товарів тривалого користування. Той, хто одержує споживчий кредит, змушений звертатись до кредитора, оскільки він не має грошей, проте і кредитор не має можливості надати кредит у грошовій формі. Поясніть, в якій формі надається споживчий кредит, чому виникає потреба в такому кредиті.

4. Держава відіграє важливу роль у фінансовому посередництві, забезпечуючи урядові гарантії надання позик. Це страхує банк від будь-яких втрат у разі несплати позичальником боргу. Чому ж у такому разі в Україні спостерігається банкрутство банків через несплату їм боргу позичальниками?

5. Розвиток кредитних відносин у країнах з ринковою економікою характеризується коефіцієнтом кредитного обслуговування. В Україні цей показник у 3 – 4,5 рази нижчий ніж у США, Японії, Великій Британії, Франції, Німеччині! Чим це зумовлено: високою часткою грошового

агрегату МQ, низьким рівнем монетизації, дисконтною політикою Національного банку України чи якимось іншими причинами?



Тема 3. Ринкові відносини в аграрному секторі.

План

1. Аграрні відносини: зміст і особливості.
2. Земельна рента, її сутність, види і механізм утворення.
3. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі.
4. Агропромислова інтеграція і агропромисловий комплекс.
5. Державна політика регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва.

1. Аграрні відносини: зміст і особливості.

Слово “аграрний” походить від латинського *agrarius* і в перекладі на українську мову дослівно означає “земельний”.

У сільському господарстві виробничим відносинам властиві особливості якісного, принципового характеру, які дозволяють виділити їх в окрему сферу аграрних відносин.

Аграрні відносини – це складова економічних відносин, які виникають у сільському господарстві з приводу володіння й використання землі як головного засобу сільськогосподарського виробництва, а також виробництва, розподілу, обміну й споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в сільському господарстві основним засобом виробництва є земля.

Земля – перша й основна умова будь-якого виробництва, але в сільському господарстві вона ще й головний засіб виробництва, елемент продуктивних сил. Тому в цій сфері результати виробництва значною мірою

визначаються якістю земельних ділянок, їхньою родючістю, місце розташуванням щодо ринків збуту, баз постачання потрібної техніки, мінеральних добрив тощо.

Особливість аграрних відносин зумовлена й тим, *що земля є предметом праці й одночасно засобом виробництва.*

Процес виробництва, технологічні операції в аграрній сфері тісно переплітаються з природними процесами, органічно комбінуючись у процесі створення споживчої вартості. Основні фактори сільського господарства наведені на рис 1.

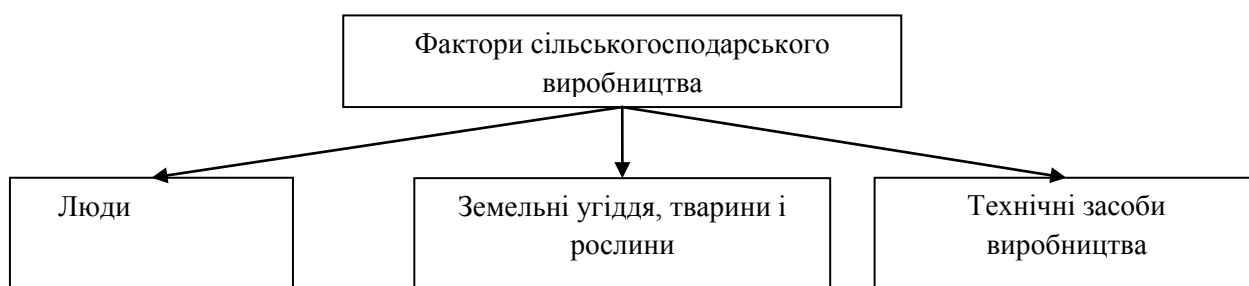


Рис. 6. Фактори сільськогосподарського виробництва

Відповідно до цих факторів у сільському господарстві безпосередньо взаємодіють дві групи об'єктивних законів: природно-біологічні й соціально-економічні (рис. 2).



Рис. 7. Закони, що діють у сільському господарстві

Внаслідок того, що економічний процес відтворення в аграрній сфері тісно переплітається з природним, виникає ще *низка особливостей сільськогосподарського виробництва:*

— природно-кліматичні умови, структура ґрунту, біологічні чинники впливають на продуктивність праці і обумовлюють ризиковість, нестійкість сільського господарства;

- природно-кліматичні фактори зумовлюють і ритм виробництва, його сезонний характер, що породжує коливання у зайнятості робітників, у виробництві і пропозиції продукції сільськогосподарського виробництва;
- особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств у зв'язку із сезонним характером виробництва. Для виконання сільськогосподарських робіт необхідно мати повний комплекс техніки, яка використовується протягом певного сезону, а решту часу простоює;
- остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції (особливо в землеробстві);
- рівень концентрації виробництва значною мірою визначається розмірами земельних угідь, їхньою врожайністю й інтенсивністю використання;
- спеціалізація виробництва зумовлена, насамперед, географічними і природно-кліматичними факторами;
- ефективне використання землі можливе за раціонального комбінування сільськогосподарських галузей, економічно і біологічно обґрунтованих сівозмін;
- значна частина виробленої продукції споживається всередині господарств не набуваючи товарної форми. Тому в аграрній сфері довше зберігаються натуральні та напівнатуральні види виробництва;
- широка комбінація великих, середніх і дрібних господарських одиниць різних форм власності;
- велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фондів на випадок посухи, повені, іншого стихійного лиха для забезпечення безперервного процесу відтворення. Необхідності створення таких страхових фондів немає в інших галузях народного господарства, де природний фактор не впливає або майже не впливає на результати господарювання.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі є:

- суспільство в цілому в особі держави;
- сільськогосподарські підприємства;
- індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства)

Взаємодія суб'єктів аграрних відносин є основою економічних відносин у цьому секторі та з представниками інших галузей і суспільством в цілому. Отже, аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства.

Характер і особливості аграрних відносин визначаються насамперед формою власності на землю як основний засіб виробництва. У сучасних умовах власність на землю в різних країнах має такі форми (рис. 3).

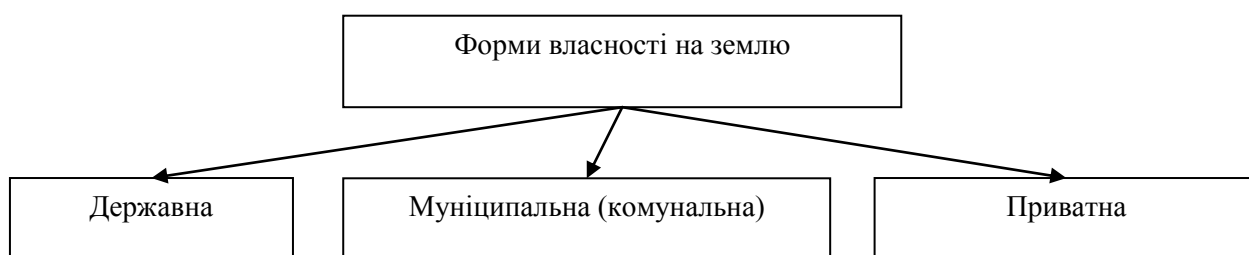


Рис. 8. Форми власності на землю

Наявність різних форм власності на землю і землекористування є основою багатокладності сільського господарства. Світова практика показує, що в аграрному секторі ефективно функціонують різноманітні за розмірами і формами власності види підприємств – дрібні, середні й великі, засновані на повній власності на землю, частковій власності й оренді; сімейні ферми, сільськогосподарські кооперативи і корпорації.

В Україні відбулися перетворення земельних відносин, насамперед подолання монополії державної власності на землю і введення інституту приватної власності. Згідно з новим Земельним кодексом, прийнятим у жовтні 2001 р. парламентом України, суб'єктами права власності на землю є:

- громадяни та юридичні особи – на землі приватної власності;

- органи місцевого самоврядування – на землі комунальної власності;
- державні органи – на землі державної власності.

Іноземні громадяни і юридичні особи, а також особи без громадянства можуть стати власниками лише земель несільськогосподарського призначення, на яких розташовані об'єкти нерухомості, які належать їм на правах приватної власності.

Сучасний земельний фонд України становить 60,4 млн га. Значна частка земельної площі (69,3 %, або 41,8 млн га) – це сільськогосподарські угіддя, у структурі яких 78 % (32,5 млн га) припадає на рілля. Земельні ресурси України характеризуються високими біопродуктивними властивостями. За допомогою досліджень ґрунтового шару встановлено, що середній вміст гумусу в ріллі становив 3,2% (124,8 т на 1 га). За оцінками вчених, при оптимальній структурі землекористування, відповідному рівні землеробства держава здатна прогодувати 300–320 млн. осіб.

2. Земельна рента, її сутність, види і механізм утворення

Складовою аграрних відносин є рентні відносини. З виникненням власності на землю виникає й відповідна їй форма доходу – *земельна рента*.

Рента (від фр. *rendre* – віддана) – це передача частини доходу землеробом власнику землі за використання його земельної ділянки.

Отже, земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю.

Земельна рента у докапіталістичних системах вилучалася на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба, кріпака) від власника (рабовласника, феодала). В умовах капіталізму земельна рента формується на основі вкладання капіталу в землю й тому в загальній масі додаткового продукту є надлишком над середнім прибутком.

Є три основних види земельної ренти: *диференційна, абсолютна й монопольна*

Диференційна рента. Причиною її утворення є *монополія на землю як об'єкт господарювання*, яку здійснюють власник або орендар земельної ділянки. Ці суб'єкти мають монополієне право господарювання на земельних ділянках і одержання з них доходу у формі земельної ренти. В той же час ця монополія не дає можливості господарського використання цих ділянок землі іншими економічними суб'єктами.



Рис. 9. Причини, умови формування, джерела та форми вилучення диференційної ренти

Природними умовами існування диференційної ренти є обмеженість земельних ресурсів, відмінності у природній родючості землі, а також місцезнаходження земельних ділянок відносно ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Обмеженість земельних угідь і зростаючий попит на продукцію аграрного сектору роблять неможливим зосередження виробництва сільськогосподарської продукції лише на кращих землях. Людство, щоб забезпечити свої потреби в продукції сільського господарства, змушене одночасно обробляти всі землі, придатні для використання: кращі, середні,

гірші. Суспільна вартість продуктів землеробства визначається не середніми витратами виробництва, як у промисловості, а індивідуальними витратами виробництва на гірших ділянках землі. При цьому гіршими вважаються не лише ті землі, що мають гірші природні якості, а й ті, які мають гірші економічні якості, тобто розташовані на великій відстані від пунктів споживання, переробки й реалізації продукції сільського господарства.

За таких умов урожай, а отже і прибуток від його реалізації з кращих і середніх ділянок землі (як за родючістю, так і за місцезнаходженням), буде більшим від середнього. Цей надлишок над середнім прибутком і становить диференційну земельну ренту з кращих і середніх ділянок.

Слід розрізняти дві форми диференційної ренти.

Диференційна рента I – це додатковий чистий дохід, одержуваний у результаті продуктивнішої праці на кращих *за природною родючістю і місцезнаходженням землях*.

Диференційна рента II виникає в результаті штучного підвищення продуктивності землі завдяки використанню ефективніших засобів виробництва, тобто *за рахунок додаткових вкладень капіталу в землю*.

Взаємозв'язок першої і другої диференційної ренти полягає в тому, що вони засновані на використанні родючості земель. Тільки перша рента пов'язана з природною, а друга – з економічною (штучною) родючістю ґрунтів.

Абсолютна земельна рента утворюється на всіх земельних ділянках як надлишок суспільної вартості сільськогосподарської продукції над ціною виробництва (затрати виробництва плюс середній прибуток).

К Маркс називав **дві причини виникнення абсолютної ренти**:

1. Низька органічна будова капіталу (висока частка змінного капіталу), внаслідок чого вартість сільськогосподарської продукції завжди вище від її ціни виробництва;

2. Приватна власність на землю. Монополія приватної власності на землю заважає вільному переливанню капіталу з промисловості в сільське

господарство та отримання середнього прибутку на рівновеликий капітал. З цієї причини сільськогосподарська продукція продається не за цінами виробництва, а за своєю вартістю, яка містить у собі й субстанцію абсолютної ренти, тобто надлишок над середнім прибутком.

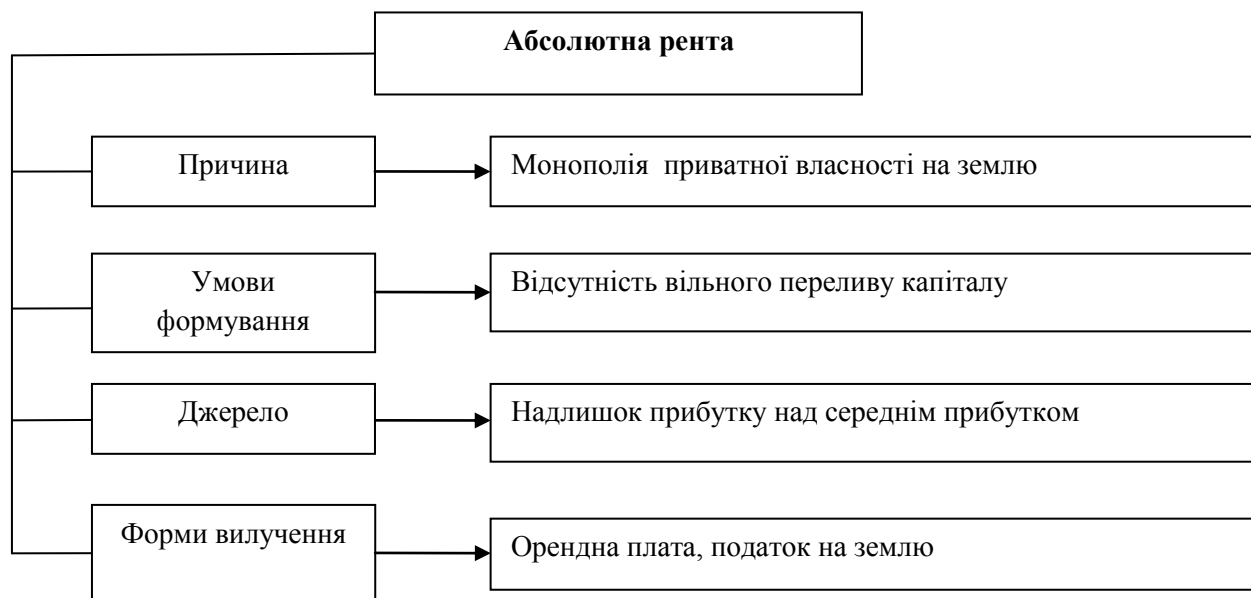


Рис 10. Причини, умови формування, джерела та форми вилучення абсолютної ренти

Джерелом абсолютної ренти є прискорений рух оборотних коштів, використання дешевої робочої сили, економія на основних фондах, податкові пільги, регулювання цін, дотації, субсидії держави тощо.

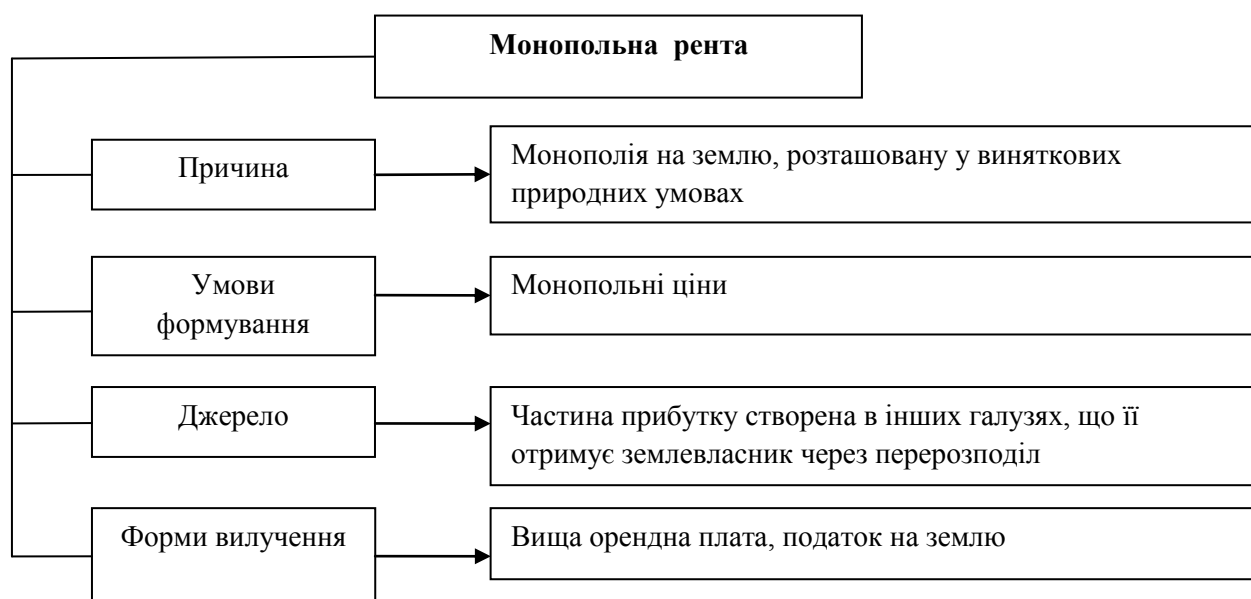


Рис. 11. Причини, умови формування, джерела та форми вилучення монопольної ренти

Монопольна рента утворюється на землях особливої якості чи в особливих кліматичних умовах. Тільки на певних землях і в певних природно-кліматичних умовах можливе обмежене виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими, *унікальними якісними характеристиками* (наприклад, особливих сортів винограду та вина із нього, чаю, прянощів, тютюну, трояндової олії тощо).

Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення у сільськогосподарський оборот нових земель, а високий попит на продукцію не задовольняється, з'являється можливість реалізувати таку продукцію за *монопольно високими цінами*. Рівень цих цін визначається не реальними витратами виробництва продукції, а виключно платоспроможним попитом заможних споживачів цих рідкісних продуктів.

Різниця між монопольно високою ціною такого продукту і його вартістю й становитиме *монопольну земельну ренту*, яка надходить у розпорядження землевласника.

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

Рента та орендна плата. *Орендна плата* – це платіж, який орендар вносить власнику землі за користування земельною ділянкою. В суму орендної плати входить:

- земельна рента;
- амортизаційні відрахування за користування капіталом, вкладеним у землю (якщо розташовані на землі будівлі, іригаційні споруди тощо);

- позичковий відсоток – оскільки орендар користується цим капіталом в кредит.

Рента в неаграрному секторі економіки утворюються і вилучаються не лише в сільському господарстві, а й у несільськогосподарських галузях.

Власники деяких земельних ділянок можуть отримувати *гірну, будівельну, житлову, туристичну, екологічну* й інші види рент. Особливості цих рент пов'язані зі специфікою використання землі у несільськогосподарських галузях – гірничодобувній промисловості, будівництві, організації зон відпочинку, туризмі і т. ін. Тут також можуть утворюватися диференційна і монопольна ренти. Закономірності їх виникнення такі самі, як і в сільському господарстві.

Наприклад, *диференційна гірна рента* (у гірничодобувній промисловості) залежить від природних умов залягання корисних копалин, вмісту компонентів у руді, їх співвідношення, умов та відстані транспортування тощо. *Монопольна гірна рента* існує на земельних ділянках, з яких добувають рідкісні копалини (дорогоцінні метали, алмази, уранову руду тощо). На величину *будівельної ренти* значно впливає місцезнаходження земельної ділянки, її рельєф, наявність комунікацій тощо.

Екологічна рента – це ціна, яка сплачується власнику землі за право користування ліпшими екологічними умовами. На її величину впливають якість природного середовища, чистота повітря, рівень озеленення, наявність рекреаційних зон (курортів, пляжів, ігрових майданчиків) тощо.

- *Туристична рента* – це дохід, який отримує власник туристичних ресурсів. Туристичні ресурси – це природні, історичні й соціально-культурні фактори, здатні задовольнити духовні потреби людей і сприяти відновленню та розвитку їх фізичних сил.

Усі рентні доходи розподіляються між державою, земельними власниками і тими, хто користується землею (фермери, селянські господарства, підприємці тощо).

Економічна рента – це рента за використання ресурсу, кількість якого значно обмежена, тобто пропозиція якого нееластична.

При такому визначенні економічної ренти інші види рент, в тому числі і земельна, виступають різновидами економічної ренти. Економічну ренту отримують і власники людського ресурсу – талановиті музиканти, співаки, спортсмени, кінозірки, топ-моделі, шахісти у вигляді супергонорарів за свій рідкісний професійний ресурс.

Кількісно економічна рента є різницею між реальною ціною рідкісного ресурсу і тою мінімальною ціною, яку необхідно сплатити, щоб спонукати власника цього ресурсу його продавати.

3. Ринок земельних ресурсів. Ціна землі.

В умовах ринкової економіки земля не лише здається в оренду, а є об'єктом купівлі-продажу, отже, має ціну. На відміну від інших товарів, земля – особливий товар, продукт природи, а не праці, ціна якого ґрунтується не на вартості, а на тому доході, який вона приносить своєму власникові, – ренті.

Ціна землі – це дисконтований потік її доходу (ренти).

Дисконтування – це метод визначення поточної вартості (ціни) будь-якого капітального ресурсу (в тому числі й землі) з урахуванням надання ним майбутнього прибутку при існуючій ставці банківського відсотка. Інакше кажучи, дисконтування дозволяє визначити, яку ціну необхідно заплатити за капітальний ресурс (землю) сьогодні, щоб від його використання через визначений час отримати бажаний результат.

Ціна землі прямо пропорційна величині ренти і обернено пропорційна ставці позичкового відсотка.

Так, якщо ділянка землі приносить щорічно R доходу (ренти), а ставка позичкового відсотка дорівнює S , то поточна ціна (P) ділянки визначатиметься за формулою

$$P=R/S*100\%.$$

Власник погоджується продати свою ділянку за таку суму, яка, будучи покладеною до банку, принесе йому річний дохід у вигляді процента не нижчого від того, який він одержував би у формі ренти.

Фактично ціна може коливатися не тільки від маси ренти, і норми позичкового відсотка, а і від вартості освоєння і поліпшення землі, співвідношення попиту і пропозиції на продукцію сільського господарства, напрямків економічної політики щодо державного регулювання аграрного сектору економіки тощо.

Пропозиція землі залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: *якість* або *родючість землі* та *місцезнаходження ділянки*.

Пропозиція землі на ринку нееластична, тому що кількість землі, придатної для обробки, є фіксованою величиною.

Фіксований (у конкретний час) обсяг сукупної пропозиції землі визначає криву пропозиції на землю як абсолютно нееластичну. Тобто пропозиція землі не може бути збільшена навіть за умови підвищення ціни на землю

Попит на землю, навпаки, еластичний і має тенденцію зростати, що зумовлює підвищення ціни на землю. Особливо швидко підвищуються ціни на земельні ділянки в містах, оскільки зростають рента і попит на ділянки під забудову.

4. Агропромислова інтеграція й агропромисловий комплекс

Процес агропромислової інтеграції – це встановлення сталих прямих зв'язків селянських господарств із підприємствами й організаціями суміжних галузей (промисловості, транспорту, сфери заготівлі, зберігання, переробки й реалізації продукції, а також обслуговування сільського господарства).

У масштабі всієї країни й у великих регіонах інтеграція виявляється через посилення міжгалузевих зв'язків сільського господарства, формування і розвиток галузевих та регіональних агропромислових комплексів. На рівні підприємств і районів – це утворення різних агропромислових формувань –

агропромислових підприємств, об'єднань і комбінатів, агрофірм, районних агропромислових об'єднань, виробничих і науково-виробничих систем.

У результаті поглиблення агропромислової інтеграції формується агропромисловий комплекс (АПК) – це організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських і промислових видів діяльності; сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом продукції, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва.

Відповідно до стадії відтворювального циклу в складі АПК виділяють такі сфери:

1 – *ресурсна*: галузі, які забезпечують АПК засобами виробництва і виробничими послугами, включаючи будівництво, ремонтні й меліоративні роботи;

2 – *аграрно-сировинна*: власне сільське та лісове господарство;

3 – *переробна*: галузі, що займаються заготівлею, зберіганням, переробкою, транспортуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції;

4 – *виробнича і соціальна інфраструктура*: галузі, які забезпечують загальні умови соціально-економічного розвитку, шляхово-транспортне господарство, зв'язок, складське і тарне господарство, підготовка кадрів, житлові й культурно-побутові об'єкти, в т. ч. заклади охорони здоров'я та ін.

В Україні склалася структура АПК, характерна для країн з відносно низьким рівнем господарського розвитку. Основна частина капіталу і робочої сили зайняті в галузях I і II сфери; у переробній (III) сфері задіяно непропорційно мало ресурсів (включаючи оптову і роздрібну торгівлю). Недостатньо також розвинута виробнича і соціальна інфраструктура (IV сфера). Усе це зумовлює і недостатню загальну ефективність АПК, значні втрати продукції на шляху до споживача. У країнах з розвинутою ринковою економікою структура АПК значно відрізняється за рахунок більшої питомої

ваги III сфери (насамперед харчової промисловості, системи торгівлі, громадського харчування).

Агропромисловий комплекс є одним з найважливіших секторів народного господарства України. Тут зосереджено близько 30 % основних виробничих фондів; працює майже третина загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві; виробляється третина національного доходу, формується 70 % роздрібного товарообігу. Продукція АПК є однією з основних статей експорту. Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК. Основними складовими цього потенціалу є концентрація найродючіших у світі чорноземів (понад 65% ґрунтового покриття країни), достатньо висока кваліфікація працівників.

5. Державна політика регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва

Головними завданнями державного регулювання в країнах з розвинутою ринковою економікою в аграрній сфері є:

- підвищення прибутковості сільського господарства і розширення експорту основних видів продовольчих товарів;
- попередження перевиробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;
- обмеження монополізму в суміжних із сільським господарством галузях промисловості.

Потребу й особливості державного регулювання агропромислового комплексу визначають низка об'єктивних чинників:

- нестабільність цін і доходів;
- конкурентне середовище в с/г і високий ступінь монополізації в ресурсних і переробних галузях;
- низька привабливість інвестування;
- різноманітність природно-кліматичних умов;

- потреба екологізації, проведення наукових досліджень;
- страхування с/ діяльності;
- особливості формування соціальної інфраструктури села тощо.

Політика держави відносно аграрного сектору не може бути раз і назавжди даною. Для кожної конкретної країни у певний період її історичного розвитку складається одна з трьох типвих ситуацій:

- коли існує дефіцит сільськогосподарської продукції;
- коли попит на сільськогосподарську продукцію та її пропозиція відносно збалансовані;
- коли пропозиція сільськогосподарської продукції перевищує попит на неї.

Головні важелі ДР АПК:

- законодавча діяльність і механізм санкцій;
- пряма державна підтримка (субсидії, дотації тощо);
- кредитна система;
- оподаткування і митне регулювання;
- цінове регулювання

Розвинуті країни світу щорічно надають дотації виробникам сільськогосподарської продукції на суму понад 300 млрд дол., з них тільки США – більше 100 млрд дол. Дотації сільськогосподарським виробникам у країнах ЄС становлять до 40 % вартості валової продукції сільського господарства.

В Україні рівень відповідної державної фінансової підтримки сільського господарства зростає, але залишається ще недостатнім, що ускладнює конкурентоспроможність вітчизняних товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках із зарубіжними.



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Розкрийте зміст аграрних відносин і покажіть їхню специфіку.
2. У чому полягає проблема власності на землю і як вона вирішується з України?
3. Які ви знаєте види сільськогосподарських підприємств?
4. Що таке земельна рента? Які її види ви знаєте?
5. Розкрийте суть диференційної земельної ренти і покажіть причини її виникнення.
6. Що таке монопольна рента. Назвіть причини її виникнення.
7. Що таке ціна землі й від чого вона залежить?
8. Прокоментуйте фактори, що впливають на зростання цін на землю.
9. Що таке агропромисловий комплекс і яка його структура?
10. Чому необхідна державна підтримка сільськогосподарського виробника?
11. Які головні напрями державного регулювання АПК?
12. На що спрямована земельна реформа в Україні?



Тема 4. Доходи населення, їх формування і розподіл.

План

1. Сутність, види та джерела формування доходів.
2. Сутність розподілу доходів. Функціональний розподіл доходів.
3. Заробітна плата: сутність, форми та системи заробітної плати.
4. Персональний розподіл доходів. Визначення рівня життя населення.
5. Соціальна політика держави.

1. Сутність, види та джерела формування доходів.

Дохід – це економічне поняття, яке застосовується у різних значеннях.

У широкому розумінні дохід розглядається як грошові та натуральні

надходження до суб'єктів господарського життя.

У вузькому значенні дохід – це потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць, рік). На відміну від багатства, яке втілюється у запасах активів (будівлях, спорудах, знаряддях праці, цінних паперах, готівкових грошах і т. ін.), дохід передбачає приплив грошей.

В економічній теорії доходи класифікуються за різними критеріями:

1. За рівнем формування:

- доходи мікроекономічного рівня: заробітна плата, рента, процент, прибуток, амортизація, валовий і чистий дохід підприємства і т. ін.;

- доходи макроекономічного рівня: національний дохід; сукупний особистий дохід; дохід кінцевого використання і т. ін.

2. За суб'єктами привласнення:

— доходи індивіда;

— доходи домогосподарства (сім'ї);

— доходи підприємства (фірми);

— доходи галузі;

— доходи територіальної громади;

— доходи держави;

— доходи суспільства (національний дохід).

3. Залежно від цін, в яких визначається дохід:

— *номінальний дохід* – визначається в цінах поточного періоду;

— *реальний дохід* – визначається в цінах базового року (або в цінах поточного року за вилученням рівня інфляції).

1. Для аналізу діяльності підприємства (фірми) використовують такі форми доходу:

Валовий дохід, що дорівнює виторгу від реалізованих товарів і послуг:

$$TR = PQ,$$

де TR – валовий дохід; P – ціна одиниці виробленого товару (послуги); Q – кількість реалізованих товарів (послуг); PQ – виручка від реалізації продукції обсягом Q одиниць.

Середній дохід, що дорівнює валовому доходу, поділеному на кількість реалізованих товарів і послуг:

$$AR = PQ/Q,$$

де AR – середній дохід; P – ціна одиниці виробленого товару (послуги); Q – кількість реалізованих товарів (послуг).

Граничний дохід – приріст валового доходу від продажу додаткової одиниці реалізованих товарів чи послуг:

$$MR = DR/DQ,$$

де MR – граничний дохід; $DR(Q)$ – приріст валового доходу; DQ – приріст обсягів реалізованих товарів чи послуг.

2. Залежно від включення доходу в ціну товару:

— *первинні доходи* включаються в ціну товару: зарплата, процент, рента, прибуток, амортизація, непрямі чисті податки;

— *вторинні доходи* виникають у зв'язку з перерозподілом первинних доходів: прямі податки, дивіденди, трансфертні виплати державою, підприємством та домогосподарством і т. ін.

3. За джерелом отримання:

• Доходи від ресурсу “праця” як такого, що не має відособленого від свого власника існування:

- заробітна плата; доходи працівників колективних підприємств;
- доходи від індивідуальної діяльності;
- доходи від підсобного господарства;
- доходи від кооперативної діяльності; доходи підприємців.

• Доходи від власності, яка має відособлене від власника існування:

- дивіденди від акцій; відсотки від паю;
- відсотки від банківських вкладів; доходи від облігацій; рендна плата тощо.

• Доходи, що безпосередньо не пов'язані з оцінкою результатів діяльності:

- часткова компенсація виплат на освіту;
- безоплатне надання послуг з охорони здоров'я;
- адресна допомога малозабезпеченим верствам населення;
- благодійні послуги; соціальні пенсії тощо.

4. Доходи, що утворюються внаслідок використання певних факторів виробництва (факторні доходи):

- доходи у вигляді заробітної плати або посадових окладів;
- рентний дохід; процентний дохід, або прибуток на капітал;
- підприємницький дохід (прибуток) у вигляді залишкового доходу.

2. Сутність розподілу доходів. Функціональний розподіл доходів.

Розподіл доходів – це стадія відтворення, яка займає проміжне місце між виробництвом і споживанням. У процесі розподілу національного доходу виникають вертикальні економічні зв'язки: між державою і підприємством, між державою і членами суспільства, між підприємствами та їхніми працівниками тощо.

Об'єктивно розподіл доходів залежить від того, що новостворена вартість складається з необхідного продукту, який іде на задоволення потреб безпосередніх виробників, додаткового продукту, який використовується для задоволення загальних суспільних потреб (розширення виробництва, соціальної і духовної сфери, створення резервів).

Під *функціональним* в економічній теорії розуміють розподіл доходів за факторами виробництва (ресурсами), до них за монетаристською концепцією належать праця, капітал, земля і підприємницькі здібності, а за марксистською – речові фактори (земля і капітал) та особовий (робоча сила).

Функціональний розподіл є первинним і тому значною мірою визначає можливості й межі перерозподілу, внаслідок чого формуються кінцеві доходи окремих громадян, сімей і домогосподарств.

В економічній теорії є два принципово різні підходи до виявлення

законів функціонального розподілу доходів: марксистський і маржиналістський. Розглянемо коротко зміст кожного з них і виявимо закони функціонального розподілу доходів.

Функціональний аспект розподілу доходів передбачає дослідження розподілу сукупного національного доходу між власниками праці (робочої сили) та капіталу.

Марксистська теорія розподілу доходів

Марксистська концепція функціонального розподілу доходів ґрунтується на таких засадах:

— капіталістичний сукупний національний дохід створюється найманою працею і капіталом;

— носієм здатності до праці є найманий працівник, який, по-перше, переносить частину минулої, втіленої в засобах виробництва, праці на знову створюваний продукт, а по-друге, створює нову вартість;

— новостворена вартість (яка після реалізації набуває форми національного доходу) є, згідно з теорією К. Маркса, результатом тільки найманої праці;

— результатом капіталу є перенесена вартість, яка входить до структури сукупного суспільного продукту, але не є складовою національного доходу (новоствореної вартості);

— національний дохід має дві складові ($v + m$), де v – затрати змінного капіталу (найманої праці), які набувають форми заробітної плати, m – затрати змінного капіталу, які набирають форми додаткової вартості;

— капіталісту додаткова вартість (m), нічого не коштує, а для найманого працівника – це неоплачена праця;

— пропорція, в якій новостворена вартість розподіляється на заробітну плату (v) і додаткову вартість (m), показує ступінь експлуатації (m'), яка визначається так:

$$m' = m|v \text{ 100\%};$$

— додаткова вартість, у свою чергу, підлягає розподілу між самими

капіталістами (промисловцями, торговцями, банкірами (позичковими капіталістами та землевласниками). У зв'язку з цим *додаткова вартість* набуває у функціональному розподілі таких форм:

P – прибуток промислового капіталіста;

H – прибуток торговельного капіталіста; i – позичковий процент як форма доходу позичкового капіталіста (або банківський прибуток банкіра);

R – рента – форма доходу землевласника.

Розподіл додаткової вартості здійснюється за величиною капіталу. Останній забезпечує такий спосіб розподілу, за якого власники рівновеликого капіталу в різних галузях отримують рівновеликий дохід, який набирає форми середнього прибутку.

За цією концепцією, визначення частки найманого працівника у вартості національного доходу здійснюється за законом вартості робочої сили.

Робоча сила – сукупність фізичних та духовних здібностей людини до найманої праці.

Заробітна плата є формою вартості робочої сили. Остання (вартість робочої сили) визначається вартістю життєвих благ, необхідних для відтворення здатності до найманої праці. У цьому специфіка вартості товару робоча сила. Для власника капіталу споживча вартість робочої сили виявляється у здатності її в одиницю часу створювати більшу вартість, ніж вона сама варта, тобто в здатності робочої сили створювати ***додаткову вартість***

Маржиналістська теорія функціонального розподілу доходів ґрунтується на інших засадах, а саме:

— власниками економічних ресурсів у ринковій економіці є домогосподарства;

— є чотири фактори виробництва, яким відповідають такі форми доходів:

• земля створює *ренту* (R);

- *капітал* (інвестиційні ресурси) – *процент* (i);
- *праця* – *заробітну плату* (w);
- *здатність до підприємництва* – *підприємницький дохід*, нижньою межею якого є *нормальний прибуток* (P_n);

— величина доходу на кожний із зазначених вище факторів визначається граничним внеском кожного чинника у валовий дохід фірми;

— такий принцип (закон) розподілу доходів справедливий як для найманих працівників, так і для землевласників, власників капіталу та людей, схильних до підприємництва, оскільки він забезпечує розподіл доходу пропорційно до внеску кожного з факторів.

Підприємець визначає, як йому вигідніше вчинити: найняти більше працівників чи збільшити обсяг **фізичного** капіталу залежно від величини граничного продукту, що забезпечуватиме приріст кожного з факторів на одну одиницю.

На відміну від теорії К. Маркса, де **прибуток** (дохід на капітал) набирає форми **підприємницького доходу** (доходу функціонального капіталіста) і **позичкового відсотка** (доходу позичкового капіталіста), сучасна економічна теорія розглядає відсоток як ціну капіталу, незалежно від того, хто його отримує: власник позичкового чи фізичного капіталу.

Пояснюється такий підхід тим, що за сучасних умов, коли акціонерна форма капіталу стала панівною, доходи від акціонерного капіталу виступають як **процент грошового капіталу**. Якщо, приміром, річна процентна ставка дорівнює 8%, а загальна вартість капітальних благ оцінюється в 1 млн. грн., то річний дохід на капітал, відповідно, становитиме 80 тис. грн: $1000000 \times 8\% / 100\%$

За маржиналістською концепцією розподілу доходів, первинний процес формування факторних доходів здійснюється на ринку ресурсів, а власниками ресурсів є домогосподарства, які, зокрема, пропонують капітал фірмам. Насправді власниками капіталу виступають підприємства, які його і використовують у процесі виробництва. Саме підприємства одержують дохід

на капітал, який потім в певному обсязі різноманітними шляхами переходить до домогосподарств.

Форми доходу на капітал, які отримують домогосподарства

Дивіденди – виплати акціонеру компанією у формі готівки (*cash*) або у формі акцій (*share*). **Грошовий дивіденд** – це платіж із прибутку компанії після сплати нею встановленого податку на прибуток корпорації та процентів за борговими зобов'язаннями. Зазвичай, дивіденд визначається у процентах від номінальної вартості звичайної акції, а останнім часом дедалі частіше в абсолютному обсязі на одну акцію.

Відсотковий дохід – це дохід, який виплачується власникам цінних паперів і банківських депозитів.

Завдяки перерахованим вище видам доходів домогосподарства беруть участь у привласненні частини доходу на капітал.

Ринковий механізм визначення винагороди найманого працівника, землевласника і власника капіталу ґрунтується на взаємодії попиту й пропозиції цих факторів.

3. Заробітна плата: сутність, форми та системи заробітної плати.

Можна назвати три визначення заробітної плати:

– ціна праці, її величина дорівнює фізичному мінімуму засобів снування робітника (Сміт, Рікардо).

– грошовий вираз вартості робочої сили (К. Маркс);

– форма доходу, ціна одного з факторів виробництва – послуга праці (Самуельсон);

– ціна, що виплачується найманим робітникам за використання їхньої праці (сучасна економічна наука)

Функції заробітної плати:

1) відтворююча – створення сприятливих умов для розширеного відтворення робочої сили;

2) стимулююча – забезпечення мотивації максимальної віддачі зайнятих працівників;

3) регулююча – вплив на співвідношення між попитом і пропозицією.

Розрізняють **основну** і **додаткову** заробітну плату.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці, залежить від результатів праці і визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, надбавками й доплатами. **Додаткова** – це винагорода за роботу понад установлені норми, ефективність та особливі умови праці, залежить від результатів господарської діяльності підприємства й встановлюється у вигляді винагород, премій, компенсацій, доплат, які не передбачені законодавством. Часто вона виплачується за певні індивідуальні досягнення. В сільському господарстві додаткова заробітна плата часто видається у вигляді натуроплати.

Системи заробітної плати::

- тарифна, залежить від безперебійної роботи устаткування, від складності праці, яка виражена відповідним тарифним розрядом і ставкою. Тарифна ставка – величина оплати за певний час Тарифна сітка – шкала, що визначає відношення тарифних ставок робітників різних розрядів до ставки першого розряду;

- преміальна – тарифні ставки пов'язуються з нормами витрат праці певною функціональною залежністю;

- колективна – отримання додаткових премій колективом за кінцевими результатами діяльності підприємства.

Заробітна плата має дві основні форми: **погодинну і відрядну**.

Погодинна – розмір винагороди залежить від відпрацьованого часу. При застосуванні такої форми оплати роботодавець і працівник досягають домовленості щодо обсягу робіт, виконуваних функцій. У розвинених країнах погодинною формою оплати охоплено 75% всіх працюючих.

Відрядна, або поштучна – це оплата в залежності від розміру виробітку за одиницю часу. Вона є перетвореною формою погодинної заробітної плати. Системи відрядної форми: відрядно-преміальна, відрядно-

прогресивна. Ефективне використання даної форми передбачає здійснення розрахунків технічно обгрунтованих норм виробітку, організації видавання нарядів працівникам і приймання від них виготовленої продукції.

Особливість нових систем заробітної плати – зменшення частки постійного заробітку і підвищення її змінного компонента, розмір якого залежить від підсумків роботи кожного робітника і фірми у цілому (звично, це щорічні премії 15-30% річної базової заробітної плати).

Номінальна і реальна заробітна плата.

Номінальна – сума грошей, яку отримує робітник за виконану роботу.

Реальна – кількість споживчих благ та послуг, яку робітник може придбати за свою номінальну заробітну плату при даному рівні цін після відрахування податків. Рух реальної заробітної плати можна визначити формулою:

$$I_{p.z.} = I_{г.з.} : I_{ц, де} I_{p.z.}, I_{г.з.}, I_{ц}$$
 – індекс відповідно реальної, грошової з/п та індекс цін за товари і послуги.

Рівень реальної заробітної плати залежить від:

- ◆ номінальної;
- ◆ рівня цін на предмети споживання та послуги;
- ◆ податків.

Різний рівень заробітної плати в різних країнах пов'язаний з національними, культурними традиціями, кліматичними умовами, економічним рівнем розвитку країни, соціальними функціями держави, стану ринку праці.

Основні напрями поліпшення організації оплати праці.

З розвитком ринкової економіки в організації оплати праці чільне місце мають посісти фактори, які, по-перше, забезпечують реалізацію особистого і колективного інтересу, по-друге, сприяють підвищенню ефективності праці, по-третє, тісно пов'язують оплату з кінцевими результатами виробництва.

У зв'язку з цим необхідно посилити відтворювальну функцію оплати праці через державне гарантування її мінімального рівня. Потребує

впорядкування і співвідношення між мінімальною і максимальною заробітною платою, яке в Україні становить 1:50, тоді як у світі – 1:8. На думку багатьох економістів, головним інструментом регулювання оплати праці на рівні підприємств і організацій мають стати колективні договори. Нарешті, за умов різноманітності форм господарювання має бути, вироблений механізм забезпечення єдиної оцінки міри праці та її оплати незалежно від моделі господарювання і форми власності.

4. Персональний розподіл доходів. Визначення рівня життя населення.

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

Фактори, що впливають на структуру сімейних доходів:

- розмір грошових доходів членів сім'ї;
- наявність чи відсутність безплатних і пільгових благ;
- рівень цін на споживчі економічні блага;
- обсяг податків;
- наявність чи відсутність безробітних у сім'ї ступінь соціальної захищеності;
- тривалість робочого дня працюючих у ринковому секторі;
- наявність чи відсутність доходів від власності, що функціонує незалежно від власника;
- наявність та число утриманців тощо.

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

Сімейний дохід – економічна основа відтворення сім'ї.

Є різні джерела формування сімейних доходів:

— власність на ресурс “праця”, який не має відособленого від власника існування і забезпечує доходи у фірмах: заробітна плата, доходи від особистого підсобного господарства, від індивідуальної та кооперативної трудової діяльності, нормальний прибуток підприємця, гонорари;

— власність на ресурси, що мають відокремлене від їх власника існування, забезпечує такі форми доходів: процент, рента, орендна плата, прибуток, дивіденди тощо;

— державні трансфертні виплати (пенсії, допомоги, безплатні послуги в галузі освіти та охорони здоров’я, пільги тощо);

— інші джерела (спадщина; дарування; виграші і т. ін.)

Про рівень життя населення свідчить не тільки рівень сімейних доходів, а й напрямки їх використання, до яких належать:

— придбання економічних благ довгострокового користування (квартир, меблів, електропобутової техніки, затрати на освіту, довгострокове страхування життя тощо);

— придбання економічних благ поточного споживання (одяг, їжа, оплата комунальних послуг з охорони здоров’я, транспортних та інших послуг);

— сплата податків та обов’язкових неподаткових платежів;

— придбання цінних паперів, нерухомості та іншого майна з метою збереження цінності заощаджень або ж з метою отримання додаткових доходів на заощаджені кошти; інші витрати.

Рівень сімейних доходів не повинен бути нижчим прожиткового мінімуму, який має дві форми прояву: фізіологічний та соціальний.

Фізіологічний мінімум враховує витрати на задоволення найнагальніших фізіологічних та фізичних потреб, включаючи витрати на оплату основних послуг (комунальних, транспортних і т. ін.) практично виключаючи придбання одягу, взуття та інших непродовольчих товарів з розрахунку, що на фізіологічний мінімум сім’я живе короткий час, і вона має необхідне житло, одяг, взуття та інші необхідні в побуті речі. Чим бідніша

країна, тим більша частка сімей, що проживають у межах фізіологічного мінімуму.

Соціальний мінімум, крім фізіологічного, включає також затрати на задоволення мінімальних духовних і соціальних потреб, які суспільство визначає (нормує) як такі, що забезпечують прийнятний для суспільства рівень життя.

Прожитковий мінімум розділяє сім'ї (домогосподарства, окремих осіб) на дві умовні групи за рівнем споживання – забезпечених та малозабезпечених.

Крім прожиткового мінімуму має враховуватись *оптимальний споживчий бюджет* – набір життєвих засобів, розрахований за нормами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей.

Німецький статистик Ернст Енгель дослідив ще в ХІХ ст. структуру споживання сімей з різними рівнями доходів і виявив емпіричну залежність, яка потім отримала назву закону Енгеля – ***частка національного доходу, витрачена на продукти харчування, є важливим індикатором добробуту. Чим менша ця частка, тим вищий добробут.***

Розвиток виробництва, зростання багатства суспільства і його членів зумовлюють збільшення заощаджень і нагромаджень. Вони використовуються для поліпшення добробуту і подальшого розвитку виробництва.

У сучасних умовах традиційна форма виробництва (заснована на відчуженні робітника від власності) виявилась неспроможною ефективно освоювати досягнення НТП і НТР. Найбільш перспективні ті методи виробництва, коли робітник не відчужений від засобів виробництва. Тобто прийшов час в історії, коли робітник стає частково власником підприємства, на якому він працює.

Історична тенденція нагромадження капіталу виражається у широкому розповсюдженні акціонерних, колективних підприємств.

Для визначення рівня життя населення використовують інтегральні, натуральні та вартісні індикатори.

Інтегральні: реальні доходи на душу населення, реальна зарплата, дохід від вторинної зайнятості та реалізації продукції особистого підсобного господарства, дивіденди на акції, відсотки на внески населення, пенсії, стипендії, допомога

Натуральні: рівень споживання, забезпеченість певними благами (продуктами харчування, одягом, послугами, у тому числі освіти, медичного страхування тощо)

Вартісні: усі витрати на придбані товари і послуги, а також грошова оцінка споживчих благ власного виробництва (від особистого підсобного господарства тощо)

Важливе місце серед індикаторів рівня життя належить індикаторам диференціації доходів і заробітної плати.

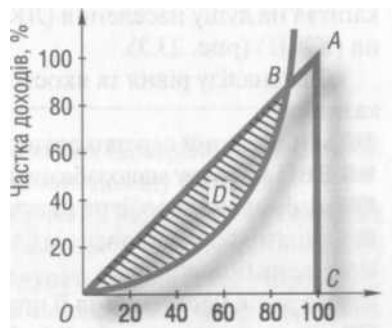
Нерівність при розподілі доходів у суспільствах з ринковою економікою зумовлена низкою об'єктивних і суб'єктивних чинників, у тому числі володінням власністю, інформацією, рівнем освіти та кваліфікації, ставленням до праці тощо.

Диференціацію доходів визначають, використовуючи *індекс (коефіцієнт) Джині*, який пов'язаний з кривою Лоренца (рис.).

Для побудови кривої враховують номінальний рівень доходів, доходи, що включають трансфертні платежі. Часовий проміжок розрахунку становить один рік.

Пряма OA характеризує абсолютно рівномірний розподіл доходів у суспільстві, коли 20 % сімей володіють 20 % доходів, 40 % сімей – 40 % доходів і т. д.

Крива OB відображає реальний розподіл доходів за групами сімей, її називають *кривою Лоренца*. Посилення нерівності у розподілі доходів відображується у зміні конфігурації кривої у бік зростання її увігнутості відносно лінії абсолютної рівності.



Частка сімей, %

Рис. 12. Графік нерівності доходів (крива Лоренса)

Ступінь нерівності розподілу доходів вимірюється коефіцієнтом Джині.

Його визначають відношенням площі фігури *D*, утвореної кривою Лоренса та лінією абсолютної рівності *OA*, до площі всього трикутника *OAC*. Величина коефіцієнта може змінюватися від 0 до 100 %. При цьому, що вище значення показника, то нерівномірніше розподілено доходи у суспільстві.

Водночас при розгляді питання диференціації доходів населення слід обов'язково враховувати закон Парето – *рівень диференціації доходів є обернено пропорційною величиною до загального рівня економіки. Відповідна диференціація зменшується залежно від зростання обсягу ВВП на одного зайнятого.*

5. Соціальна політика – діяльність держави щодо створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства з метою підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості та соціально-політичної стабільності в країні;

Соціальна політика включає:

- регулювання соціальних відносин у суспільстві, регламентацію умов взаємодії суб'єктів економіки в соціальній сфері (в тому числі між роботодавцями і найманою робочою силою);
- вирішення проблем безробіття та забезпечення ефективної зайнятості;
- розподіл і перерозподіл доходів населення;

- формування стимулів до високопродуктивної суспільної праці і надання соціальних гарантій економічно активній частині населення;
- створення системи соціального захисту населення;
- забезпечення розвитку елементів соціальної інфраструктури (закладів освіти, охорони здоров'я, науки, культури);
- захист навколишнього середовища

Модель соціальної політики України має представляти собою симбіоз лібералізму та соціальної орієнтації. Перший дає можливість в умовах відсутності достатніх фінансових коштів у держави створити умови для самореалізації і самозабезпечення економічних суб'єктів. Друга складова передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення.

Соціальний захист – це система державних заходів щодо забезпечення достойного матеріального і соціального становища громадян.

Соціальні гарантії – це система обов'язків держави перед своїми громадянами стосовно задоволення їхніх соціальних потреб.

Соціальний захист економічно активного населення здійснюється за такими напрямками: по-перше, це заходи держави, які пов'язані з кваліфікаційною підготовкою до трудової діяльності, по-друге, заходи, що забезпечують можливість реалізації здібностей кожного в процесі трудової та виробничої діяльності і сам процес такої діяльності, по-третє, заходи, спрямовані на створення нових робочих місць і підтримку працівників, які втратили роботу. Основними елементами системи *соціальних гарантій* є визнання обов'язковості загальнодоступної і безоплатної освіти, сприяння реалізації здібностей у процесі трудової діяльності, недопущення примусової праці і гарантування мінімізації втрат у зв'язку із закінченням трудової діяльності.

Проблема побудови нової соціальної політики полягає не тільки в посиленні соціального захисту окремих категорій населення (пенсіонерів, студентів, інвалідів, багатодітних сімей тощо). За ринкових умов кожна працездатна людина мусить сама забезпечити добробут своєї сім'ї. Проте для

побудови системи матеріального самозабезпечення необхідні належні макроекономічні передумови. Створення таких передумов – важлива складова державного регулювання соціальної політики.

Світовий досвід свідчить, що створення макроекономічних передумов, які сприяють матеріальному самозабезпеченню працездатних осіб є дуже ефективним засобом соціального захисту в країнах Західної Європи, особливо в скандинавських країнах.

Одним з найважливіших показників добробуту населення є його реальні доходи, на підставі яких прогнозується загальний обсяг, структура і динаміка споживання, склад і джерела доходів населення, розмір і рівень диференціації доходів окремих соціальних груп.

Розрізняють номінальні доходи – це фактично отримані гроші та реальні доходи – це кількість товарів та послуг, які можна придбати за одержані номінальні доходи. В основу розрахунків реальних доходів населення покладено балансові розрахунки – баланс грошових доходів і витрат населення. Реальні доходи обчислюються по окремим соціальним групам в розрахунку на одного зайнятого за сферами діяльності або на душу населення.

У сфері *розподільчих відносин* потрібна реальна взаємодія економічних критеріїв, пов'язаних з вимогами економічної раціональності, і соціальних критеріїв, що передбачають забезпечення умов для всебічного розвитку всіх членів суспільства.

Мета державного розподілу та перерозподілу ринкових доходів – зменшення різкої диференціації за рівнем доходів і капіталу.

Складові механізми розподілу та перерозподілу доходів:

- надання суспільних благ;
- використання законодавчих актів;
- система оподаткування;
- трансфертні платежі.



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Охарактеризуйте види доходів і відмінності між ними.
2. У чому різниця між номінальними і реальними доходами?
3. У чому сутність розподілу доходів?
4. Які форми розподілу доходів вам відомі?
5. Назвіть принципи (закони) розподілу доходів у суспільстві за марксистською та маржиналістською концепціями.
6. У чому полягає зміст заробітної плати? Яких форм вона набуває? Розкрийте їх зміст.
7. Чому сучасна економічна теорія розглядає дохід на капітал (незалежно від того, яких форм він набуває) як відсоток?
8. Що таке рентний дохід? Які фактори його зумовлюють? Поясніть за яких умов виникають рентні доходи.
9. Якими факторами визначається дохід підприємця? Яких форм він набуває?
10. Якими показниками вимірюється рівень життя?
11. З якою метою в умовах ринкової економіки крім вартісних індикаторів рівня життя використовують натуральні та інтегральні індикатори?
12. Чому існує нерівність у розподілі доходів?
13. Які ви знаєте методи відображення та виміру нерівномірного розподілу доходів між різними верствами населення?
14. Назвіть основні інструменти, за допомогою яких держава здатна впливати на зменшення диференціації у розподілі доходів між окремими членами суспільства.



Проблемні питання для дискусій

1. Оплата праці передбачає диференціацію в розмірах доходу (залежно від результатів праці), але подібна диференціація в Україні вимірюється десятками разів. Чим вона зумовлена? Чи сприяє це побудові соціально-орієнтованої ринкової економіки?
2. Відомо, що при оплаті праці враховується її кількість. Дехто з економістів вважають, що вона визначається як кількість витраченої м'язової і нервової енергії людини. Чим вимірюється енергія людини? Чи можна сказати, що одна година праці визначається однаковою кількістю енергії для всіх працездатних? Дайте визначення кількості праці.
3. Вважають, що додаткова оплата праці зумовлена продуктивнішою роботою працівника, оскільки вона забезпечує виробництво додаткового продукту. Проте якщо працівник одержує надбавку за особливі умови праці, доплату за безперервний стаж роботи, то чи можна ці надбавки вважати додатковою зарплатою?
4. Харчування є однією з фізіологічних потреб людини, проте висока частка витрат на харчування в доходах населення характеризує низький рівень життя людини. Чим це можна пояснити?
5. Економісти використовують різні показники як критерій рівня життя населення. Одні з них вважають, що найповніше рівень життя населення відображує доход на душу населення, інші – що таким показником є доход на одного члена сім'ї. Яка Ваша думка щодо цього?
6. У науковій літературі використовуються такі поняття, як «рівень життя», «якість життя», «спосіб життя», «добробут». Чи однакові вони за змістом?
7. В Україні мінімальна заробітна плата не забезпечує повноцінного відтворення робочої сили. Виникає парадоксальна ситуація: працююча

людина є бідною. Чим це зумовлено і до яких заходів треба вдатися?

8. Розрахуйте ваш сімейний дохід, споживання та заощадження за минулий рік та п'ять років тому. Порівняйте отримані величини, їх динаміку, аргументуйте, що відбувається у вашій сім'ї – зростання доходів чи інша ситуація? Якої продукції в сім'ї стали споживати більше, за рахунок яких статей доходу? Якщо сім'я споживала більше, ніж отримувала дохід, як вона фінансувала свої видатки?



Тема 5. Держава та її економічні функції.

План

1. Сутність державного регулювання економіки.
2. Еволюція теорій макроекономічного регулювання.
3. Грошово-кредитна політика держави.
4. Бюджетно-податкова політика.

1. Сутність державного регулювання економіки.

Державне регулювання економіки представляє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого, контролюючого характеру, котрі здійснюються державними закладами і суспільними організаціями в цілях стабілізації і розвитку економіки, пристосування існуючої системи до змінних умов.

Об'єкти та суб'єкти державного регулювання.

Об'єктами державного впливу на економіку являються сфери, галузі, регіони, а також ситуації, умови, процеси і відносини, котрі відбуваються в сфері суспільного відтворення, функціонування яких ринковий механізм забезпечує незадовільно або не забезпечує взагалі. Це умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, котрі не вирішуються автоматично, в той час як зняття цих

проблем необхідно для нормального функціонування економіки і підтримки соціальної стабільності.

Головні об'єкти:

- економічний цикл;
- секторальна, галузева і регіональна структура господарства(державні капіталовкладення і фінансові стимули);
- накопичення капіталу (створення умов, вплив на економічний цикл і структуру);
- регулювання зайнятості (підготовка та перепідготовка кадрів);
- грошовий обіг (боротьба з інфляцією, вплив на накопичення, ціни, соціальні відносини);
- платіжний баланс (вплив на експорт і імпорт, рух капіталу, курс валют, торгово-договірна політика, участь в міжнародній інтеграції);
- ціни (динаміка і структура цін, вплив на структуру господарства, умов капіталовкладень, стійкість національної валюти, соціальну атмосферу);
- НДДКР (розвиток і впровадження результатів в експорт товарів, капіталу, накопичених знань);
- умови конкуренції;
- соціальні відносини, включаючи відносини роботодавцями і робітниками, а також соціальне забезпечення;
- навколишнє середовище;
- зовнішньоекономічні зв'язки.

Суб'єкти державного регулювання

Центральні органи державної влади включають:

Вищий законодавчий орган влади – Верховна Рада України – вищий законодавчий орган, в компетенції якого лежить:

Прийняття законів

контроль за їхнім виконанням;

визначення прийняття та зміна законів, постанов, інших законодавчих актів, основ державної економічної політики, в тому числі кредитно-грошової, зовнішньоекономічної, цінової;

затвердження держбюджету тощо.

Президент – Глава держави, управляє економікою за допомогою указів, постанов, розпоряджень. Йому підпорядкований уряд – Кабінет Міністрів.

Вищий виконавчий орган влади – Кабінет Міністрів – вищий виконавчий орган державної влади. Йому належить основна роль в управлінні економікою, він зобов'язаний забезпечувати реалізацію законів, постанов та інших законодавчих актів. Йому підпорядковані Міністерства, державні комітети, Центральні органи виконавчої влади наділені спеціальним титулом

Органи місцевої (регіональної) влади й управління

1. Органи місцевого самоврядування – Ради народних депутатів відповідного рівня.

2. Органи виконавчої влади .– держадміністрації відповідного рівня.

Необхідність та функції державного регулювання економіки.

Необхідність державного регулювання в економіці пов'язана:

1. Наявність збоїв в функціонуванні ринкового механізму
2. Ринок не бачить соціальних проблем і не спроможний їх вирішувати.
3. Необхідність вирівнювання зовнішніх ефектів.

Основні *функції* державного регулювання економіки:

1. **Цільова** – полягає у визначенні цілей, пріоритетів і основних напрямків розвитку національної економіки.

2. **Стимулююча** передбачає формування регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність господарюючих суб'єктів і стимулювати економічні процеси у бажаному для суспільства напрямку.

3. **Нормативна** (регламентуюча) – держава за допомогою законів, законодавчих актів і нормативів встановлює певні правила діяльності для суб'єктів економіки, визначає правовий простір.

4. **Коригуюча** – зводиться до коригування (лат.- виправляти) розподілу ресурсів в економіці з метою розвитку прогресивних процесів, усунення негативних екстерналій і забезпечення нормальних соціально-економічних умов життя суспільства.

5. **Соціальна** – передбачає регулювання державою соціально-економічних відносин (наприклад, між підприємцями і робітниками), перерозподіл доходів, забезпечення соціального захисту та соціальних гарантій, збереження навколишнього середовища тощо.

6. **Безпосереднє управління неринковим сектором економіки** – це регулювання державного сектору економіки, створення суспільних товарів і благ.

7. **Контролююча** – означає державний нагляд і контроль за виконанням і дотриманням законів, нормативних актів, економічних, екологічних та соціальних стандартів.

8. **Інформування** господарських суб'єктів про економічну ситуацію і можливій її зміні в майбутньому при розробці прогнозів і індикативних планів як країни в цілому, так і окремих її територіальних утворень.

Цілі державного регулювання економіки.

Генеральна ціль державного регулювання економіки – досягнення соціальної і економічної стабільності, зміцнення існуючого устрою, адаптація до змінних умов.

В перелік конкретних задач державного регулювання входить набір цільових установок, котрі стоять перед органами влади при регулюванні економічних відносин. До них відносять:

- економічний ріст і економічний розвиток – бажано забезпечити виробництво більшої кількості і кращої якості товарів та послуг;

- повна і ефективна зайнятість – забезпечення роботою всіх, хто бажає і може працювати;
- орієнтація на досягнення економічної ефективності – максимальна віддача при мінімальних витратах від наявних обмежених виробничих ресурсів;
- стабільний рівень цін – необхідно запобігати значного підвищення або скорочення загального рівня цін ;
- економічна свобода – управляючі підприємством, робочі і споживачі повинні мати високу долю економічної свободи в своїй діяльності;
- справедливий розподіл доходів – жоден громадянин не повинен жити в крайній злиденності, коли інші живуть в розкоші;
- економічна забезпеченість – забезпечення хронічно хворих, непрацездатних, престарілих:

Економічна політика держави – це система соціально-економічних ідей та цілей розвитку країни, основні завдання, засоби їх досягнення, а також діяльність органів державної влади й управління щодо їх реалізації.

Таблиця 3

Основні види економічної політики

Антициклічна	Грошово-кредитна
Структурна	Бюджетно-податкова
Інвестиційна	Цінова
Амортизаційн	Зовнішньоекономічна
Науково-	Соціальна
Інноваційна	Регіональна
Конкурентна	Природоохоронна

Антициклічна політика спрямована на підтримку певних стабільних темпів економічного зростання (регулювання макроекономічної кон'юнктури).

Структурна політика передбачає формування сучасної прогресивної й ефективної структури національної економіки.

За допомогою *амортизаційної політики* держава заохочує нагромадження капіталу, яке у майбутньому стане основним: розширення й оновлення виробництва.

Державна інвестиційна політика має на меті регулювання капіталовкладень з метою структурної перебудови виробництва, його технічного та технологічного оновлення і модернізації.

Науково-технічна та інноваційна політика держави – діяльність держави, спрямована на розвиток науки і техніки забезпечення стратегічних наукових і технологічних проривів, впровадження результатів НТП у виробництво.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика визначає джерела формування державної казни, формування податкової системи та державного бюджету.

Монетарна (кредитно-грошова) політика передбачає державне забезпечення економіки країни необхідною кількістю грошей, регулювання грошового та кредитного ринків.

Цінова політика – вплив держави на ціни і ціноутворення з метою приборкання інфляції, стимулювання модернізації виробництва, посилення конкурентоздатності вітчизняних товарів на світовому ринку, здійснення кон'юнктурної та структурної політики, пом'якшення соціальної напруги у суспільстві.

Зовнішньоекономічна політика держави охоплює різні аспекти зовнішньої торгівлі, контроль за міграцією капіталів і робочої сили, підтримку вітчизняного підприємництва за кордоном тощо з метою усунення диспропорцій платіжного балансу та досягнення зовнішньоекономічної рівноваги.

Соціальна політика держави зосереджується на формуванні ефективних соціально-економічних умов життя суспільства, регулюванні

відносин між соціальними групами, формуванні економічних стимулів для участі у виробництві, забезпеченні ефективної зайнятості населення, створенні соціальних гарантій і умов для підвищення добробуту членів суспільства.

Конкурентна політика держави має на меті розробку заходів, що стосуються створення конкурентного середовища, підтримки та захисту добросовісної конкуренції, боротьби з монополізмом в економіці тощо.

Регіональна політика – це діяльність держави щодо забезпечення збалансованого і комплексного розвитку окремих територій країни виходячи із загальнодержавних та регіональних інтересів, шляхом використання абсолютних та відносних переваг регіонів.

Екологічна політика спрямована на забезпечення екологічної рівноваги, охорону навколишнього середовища, створення безпечних умов життя громадян.

2. Еволюція теорій макроекономічного регулювання.

В основі регулювання національної економіки лежать різні економічні теорії, покликані до життя практикою господарювання. Можна виділити кілька етапів розвитку теорії регулювання економіки.

Меркантилізм – перша економічна школа (XV – XVІІ ст.), яка розглядала золото і срібло (пізніше надлишок продуктів, що обмінюються на зовнішньому ринку) як джерела багатства і розробляла рекомендації своїм правителям стосовно розвитку міжнародної торгівлі.

Фізіократи – економічна школа (засновником є Ф.Кене), представники якої вважали, що джерелом багатства є праця у сільському господарстві, тому рекомендували урядам своїх країн розвивати саме цю галузь.

Класична теорія регулювання (саморегулювання) – найвидатніші представники – англійські економісти А.Сміт і Д.Рікардо (друга половина XVІІІ – початок ХІХ ст.). Основним регулятором економічних процесів визнає ринковий механізм, який ефективно регулює розподіл ресурсів,

автоматично встановлює економічну рівновагу (між попитом і пропозицією) і заперечує необхідність втручання держави в економіку.

Марксизм – економічна школа, заснована на вченні К.Маркса, яка обґрунтовує необхідність знищення приватної власності та конкуренції, заміни стихійного розвитку економіки свідомим, цілеспрямованим впливом держави на соціально-економічні процеси за допомогою плану на основі суспільної (загальнонародної) власності.

Концептуальні основи державного регулювання в країнах з ринковою економікою мінялись і розвивались під впливом реальних проблем капіталістичного відтворення. В цьому зв'язку можна виділити два основних напрямки економічної думки Заходу, по-різному визначаючих характер економічних процесів, різні підходи при виборі проміжних орієнтирів, і при встановленні пріоритетних кінцевих цілей регулювання.

Майже чотири післявоєнних десятиріччя головною концептуальною основою економічної політики країн з ринковою економікою являлась **кейнсіанська доктрина**. Кейнс, базуючись на аналізі циклічності розвитку капіталістичних відносин, руйнівному характері загальноекономічних криз, в якості початкової передумови своєї концепції використав припущення про внутрішню нестабільність ринкової економіки, котра визначається недостатнім попитом на ресурси внаслідок неповної зайнятості і бездії факторів виробництва. В якості основного фактору, котрий забезпечує розвиток економіки, Кейнс висував наявність “ефективного попиту” (споживчого та інвестиційного).

Такий вибір факторів, які впливають на динаміку економічного розвитку, не є випадковим. Саме у 30-х рр. економіка країн Заходу тільки-но вийшла з затяжної кризи. Як відомо, причиною економічної кризи є невідповідність між сукупним попитом та сукупною пропозицією. Економічна криза може бути кризою перевиробництва товарів, капіталу і робочої сили, а може бути кризою недовиробництва, яка виникає через недовантаження виробничих потужностей.

Кейнс рахував, чим багатше суспільство, тим більшою – його сукупна гранична схильність до заощадження та слабкішою – сукупна гранична схильність до споживання. Це веде до обмеження обсягу продукції, що виробляється, масштабів зайнятості.

Яким же чином можна забезпечити зайнятість в умовах росту національного доходу, як поєднувати повну зайнятість та економічне зростання? Відповідь на це запитання лежить у функціональній залежності між зайнятістю, споживанням і інвестиціями. Вважаючи, що зайнятість являє собою функцію від припустимих споживання та інвестицій, Кейнс гадає, що функція споживання є стійкою, тому увага держави повинна бути сконцентрована на стимулюванні інвестицій. Так, недостатній попит населення, який відстає від зростання доходів, слід компенсувати збільшенням інвестиційного попиту.

Приріст інвестицій залежить від двох факторів – прибутку, що очікується, та рівня банківського відсотку. Звідси і набір інструментів регулювання інвестиційного попиту – кредитно-грошові та бюджетно-фінансові.

Кейнс припускав проводити активну бюджетно-фінансову політику, котра передбачає перерозподіл національного доходу на користь держави шляхом підвищення податкових ставок. Кейнс також пропонував державі здійснювати бюджетне фінансування нерентабельних галузей промисловості, комунального господарства, виплати допомоги.

Головні риси кейнсіанської моделі:

1. Висока частка національного доходу, що розподіляється через бюджет, причому ця частка має тенденцію до зростання.
2. Створення широкої зони державного підприємництва на основі утворення державних та змішаних підприємств.
3. Активне використання бюджетно-фінансових регуляторів для стабілізації економічної кон'юнктури, згладжування циклічних коливань, підтримки високих темпів економічного росту та високого рівня зайнятості.

”Економіка попиту” як модель регулювання економіки.

Ціль впливу	Об’єкт впливу	Методи впливу	
		стимулюючі	рестрикційні
Забезпечення повної зайнятості, повне використання всіх факторів виробництва.	Платоспроможний попит (споживання інвестиції)	1.Кредитна експансія (збільшення пропозиції позичкового капіталу шляхом тиску держави на рівень % ставок (комерційних банків) в бік зниження.	.Одержавлення частини економіки (витіснення приватних і колективних інвесторів з інвестиційних ринків).
		2.Держава як кредитор (кредитування за рахунок бюджетних ресурсів сфер економіки, в розвитку яких зацікавлена держава.	2.Високі ставки оподаткування (високі податки зменшують стимули до накопичення капіталу, сприяють збільшенню споживання “проїданню” капіталу).
		3.Держава як гарант угод (гарантування платоспроможності позичальників в діяльності яких зацікавлена держава)	3.Прогресивна шкала оподаткування (знижує зацікавленість в накопиченні крупного капіталу).
		4.Розширення сфери бюджетного фінансування споживання (збільшення бюджетних витрат на споживання).	4.Протекціоністські заходи (обмеження інвестиційного попиту з боку іноземних інвесторів (не резидентів).

Теорії неокласичного, неоліберального, неоконсервативного напрямку (теорія „економіки пропозиції”, монетаризм, теорія раціональних очікувань) визнають необхідність державного втручання в економічне життя суспільства, але зводять її до мінімуму і віддають перевагу непрямим методам державного впливу.

На рубежі 70-80-х рр. кейнсіанська теорія і основана на ній концепція державного регулювання зазнала кризи. Дослідники виділили три основних причини низької ефективності державного регулювання:

1. Вихідне протиріччя між ринковими силами („ринковими правилами гри”), з одного боку, і державним втручанням, з другого боку, якщо держава

намагається виходити з других критеріїв, переслідуючи певні соціальні, політичні цілі.

2. Тиск на державу груп з особливими інтересами, внаслідок чого політика держави стає виразником інтересів сильних груп. Ідеологи консерватизму звинувачують державу в податливості перед натиском профсоюзів; інституціоналісти вважають, що держава обслуговує інтереси великого бізнесу і політична влада тісно пов'язана з економічною владою великих корпорацій і фінансового капіталу.

3. Розбухання бюрократичних структур, неузгодженість та паралелізм дій державних органів, розширення прерогатив державних чиновників тощо відображають низький рівень державного регулювання з точки зору витрат і результативності.

Вказані причини обумовили в економічній політиці зсув в бік консерватизму і заміну соціал-реформістської моделі на консервативно-монетаристську, орієнтованої на здійснення режиму „жорсткої економії” бюджетних коштів і на визволення ринкової економіки від обмежень з боку держави.

Трансформація моделі державного регулювання заключалась у відмові від впливу на відтворення через попит, а замість цього непрямий вплив на пропозицію. Стало необхідним:

- відтворити класичний механізм накопичення;
- відродити ринковий механізм, свободу приватного підприємництва.

Економічний ріст можна розглядати як функцію від накопичення капіталу, яке здійснюється з двох джерел:

1. За рахунок власних коштів, тобто капіталізації частини прибутку.
2. За рахунок позичкових кредитів.

В відповідності з теорією „**економіки пропозиції**” головними цілями є створення сприятливих умов для накопичення капіталу, підвищення ефективності виробництва.

Головними перешкодами на цьому шляху стали високі податки та інфляція. Прихильники „економіки пропозиції” запропонували проведення податкової реформи – скорочення податкових ставок на дохід населення і прибуток корпорацій, що дозволить в *довгостроковій перспективі* здійснити накопичення капіталу, розширити виробництво, внаслідок чого зростуть надходження до бюджету. Але в *короткостроковій перспективі* скорочення податків викличе зменшення надходжень до бюджету та ріст бюджетного дефіциту. Для вирішення цієї проблеми запропонували:

- скорочення державних витрат;
- скорочення державного апарату;
- відмова від здійснення широких соціальних програм;
- приватизація економіки;
- відмова від фінансування нерентабельних підприємств.

Рекомендації монетаристів пов’язані з необхідністю боротьби з інфляцією. Вихідне протиріччя між кейнсіанцями і монетаристами полягало у визначенні впливу зміни обсягів грошової маси на обсяги виробництва, зайнятість, ціни. Кейнс стверджував, що до тих пір поки існує неповне використання хоча б одного із факторів виробництва збільшення кількості грошей в обігу не впливає на рівень цін. Збільшення грошової пропозиції Кейнс пропонував за рахунок дешевого кредиту, що позитивно буде впливати на обсяги інвестицій, виробництва, зайнятість. Кейнсіанська грошова політика безінфляційно працювала лише при умові стабільних цін і заробітної плати.

Монетаристи вважають, що збільшення грошової маси в обігу приводить лише до зростання цін. Ліберальна грошова система, котра базується на низькому відсотку за кредит дає позитивний результат лише в короткостроковій перспективі. Підприємці розширюють виробництво, збільшують кількість робочих місць за рахунок підвищення заробітної плати. В свою чергу зростання витрат виробництва підприємці пов’язують з очікуванням на підвищення цін. По мірі зростання цін, заробітної плати,

зростання відсотку за кредит (з урахуванням інфляції), реального скорочення кількості грошей у населення дії підприємців стають реальними тобто обсяги виробництва і зайнятості повертаються до початкового значення.

$$MV = PQ,$$

де M – величина грошової маси; V – швидкість обігу; P – середня ціна; Q – обсяг вироблених товарів і послуг за рік.

Монетаристи запропонували проводити політику **таргетування** – строго контрольований ріст грошової маси на основі довготривалих тенденцій, які відбуваються в динаміці виробництва, сфері грошового обігу. Необхідно слідкувати простому правилу – підтримувати постійні темпи росту грошової маси, але ці темпи повинні бути достатньо низькими, щоб запобігти інфляції. Максимальні темпи економічного росту можливі при інфляції 2,6 % в рік. З метою скорочення інфляції монетаристи запропонували проводити жорстку грошово-кредитну політику.

3. Грошово-кредитна політика держави.

Засоби прямого впливу: механізм готівкової емісії; встановлення межі кредиту центрального банку, що надається урядові та банківським установам; пряме регулювання позичкових операцій банків, визначення маржі, вартості кредитних ресурсів, що виділяються згідно з пріоритетами макроекономічної політики для фінансування окремих галузей економіки, обмеження споживчого кредиту. Інструменти прямого впливу дають необхідний ефект, коли їх використовують у комплексі із заходами опосередкованого впливу на систему грошового обігу.

Система *опосередкованого регулювання* грошового обігу є елементом економічних методів державного регулювання економіки. Згідно із Законом України «Про Національний банк України» основними економічними засобами та методами грошово-кредитної політики є регулювання обсягу грошової маси через: визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для комерційних банків і фінансово-кредитних установ (далі – банків);

процентна політика; рефінансування комерційних банків; управління золотовалютними резервами; операції з цінними паперами на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу.

Регулювання норм обов'язкових резервів.

Мінімальні резерви – це внески комерційних банків у ЦБ, розмір яких визначається законодавством у певному відношенні до банківських зобов'язань. Мінімальні резерви мають подвійне значення:

по-перше, вони повинні забезпечувати постійний рівень ліквідності комерційних банків;

по-друге, вони є інструментом ЦБ для регулювання грошової маси і кредитної спроможності комерційних банків.

Як правило, розмір обов'язкових резервів визначається для всіх банків однаково: у процентному відношенні до загальної суми залучених банком коштів у національній та іноземній валюті та для різних видів зобов'язань можуть встановлюватися різні норми обов'язкових резервів.

Маніпулюючи ставками по мінімальним резервам, ЦБ намагається чинити вплив на грошове забезпечення національного господарства. Комерційні банки мають право дати в кредит лише ту сумму, яка являється надлишковими резервами. Але грошова пропозиція в цілому буде набагато більшою завдяки дії *грошового мультиплікатора рахунків*, який базується на тому, що резерви і рахунки загублені одним банком отримуються іншим тобто відбувається мультиплікаційне розширення грошових активів. $M = 1/R$, це величина обернена резервній нормі. Наприклад, при мінімальній нормі резервів 20% банківська система може забезпечити економіку в 5 разів більше грошима, чим реальні вклади. $1000+800+640+\dots=5000$.

Вперше політика мінімальних резервів була випробувана в США у 30-ті роки. Світова практика свідчить про те, що цей важіль монетарної політики використовується лише в окремих випадках. Часті зміни норм резервування ускладнюють вплив на грошовий ринок. Зазначений інструмент більше

придатний для вирішення не оперативних, а переважно довготермінових завдань грошово-кредитної політики.

Процентна політика, рефінансування.

Ставка рефінансування – це виражена в процентах плата за кредити, що надаються комерційним банкам, яка встановлюється НБУ з метою впливу на грошовий обіг та кредитування. Такий кредит надається банкам, що зазнали тимчасових фінансових труднощів.

Коли комерційний банк бере в центральному банку позику, він виписує на себе боргове зобов'язання, яке за чинною практикою гарантується не резервною позицією його активів, а державними цінними паперами, що перебувають в його розпорядженні. Унаслідок цього отримана позика повністю використовується як надлишковий резерв. Це дає банків-боржникові можливість відкривати додаткові кредитні рахунки населенню та юридичним особам у повному обсязі без відповідного забезпечення резервної позиції.

Облікова політика – це умови по яким ЦБ купує векселя. ЦБ враховуючи вексель платить не всю суму вказану на векселі, а утримує облікову ставку. *Облікова ставка* є відсотком ЦБ за купівлю векселя. Політика врахування векселів комерційних банків ЦБ отримала назву *редисконтування*.

Клієнти комерційного банку можуть отримати кошти шляхом ломбардних операцій. *Ломбардна процентна ставка* – це процент, що стягується з комерційних банків за надання їм кредитів під заставу цінних паперів. Як правило, ломбардна ставка на 1,5-2% вище облікової т.я. ломбардний кредит на відміну від редисконтування векселів розглядається як заборгованість. Якщо облікова ставка знижується, то комерційні банки збільшують попит на такі кредити, і навпаки. Політика зміни облікових ставок доповнюється зміною вимог до якості векселів і встановленням контингентів переобліку.

На Україні облікова ставка Центрального банку станом на 2003 р. складала 7%, ставка комерційних банків 17,9 % (в 2000 р. ставка Центрального банку складала 30,6 %, комерційних банків – 40,3 %).

Операції з цінними паперами.

Одним із суб'єктів ринку цінних паперів є НБУ. Операціями НБУ на відкритому ринку є купівля–продаж казначейських зобов'язань, власних зобов'язань НБУ (деPOSITНИХ сертифікатів), а також визнаних Правлінням НБУ комерційних векселів, та інших цінних паперів та боргових зобов'язань.

Вперш політика відкритого ринку була використана в США в 20-х рр. Якщо облікова політика впливає глобально і з часовими обмеженнями, то політика відкритого ринку представляє собою інструмент гнучкої та швидкої дії.

Ринок державних цінних паперів, як один із сегментів національного фондового ринку, виконує дві основні функції: *по-перше*, функцію обслуговування державного боргу, пов'язаного з дефіцитним фінансуванням державних витрат, і, *по-друге*, функцію інструмента монетарної політики. Функція регулювання грошового обігу через операції на відкритому ринку є логічним продовженням функції обслуговування державного боргу.

Успішне функціонування ринку державних цінних паперів значною мірою залежить від гарантій високого рівня ліквідності фондових цінностей, що перебувають в обігу.

4. Бюджетно-податкова політика держави.

Інструменти бюджетно-фінансового регулювання:

Державні доходи – це, *по-перше*, грошові відносини з приводу розподілу ВВП, *по-друге*, частка ВВП, що використовується державою для здійснення своїх функцій. Діляться на звичайні – податки, збори (на право торгівлі, акцизні, мито тощо), доходи від державної власності надходжень від внутрішніх позик; перевищення доходів над витратами Національного банку України; повернених державі позик, процентів за наданими державою позиками та кредитами; дивідендів, одержаних на акції та інші

цінні папери, що належать державі в акціонерних господарських товариствах, створених за участю підприємств загальнодержавної власності); *доходів державних цільових фондів* (Пенсійного фонду України, Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення, Державного фонду сприяння зайнятості населення та ін.), державної торгівлі та надзвичайні – кошти від приватизації, кошти від продажу прав використання повітряного простору тощо.

Державні видатки здійснюються за статтями на підставі бюджетної класифікації. За функціональним призначенням їх можна об'єднати в п'ять груп.

1.Фінансування державних послуг загального призначення (витрати на державне управління; утримання законодавчих, виконавчих і судових органів; міжнародну діяльність, національну оборону, забезпечення громадського порядку і безпеки і т. д.).

2.Фінансування виробництва суспільних товарів (витрати на науку, освіту, культуру і мистецтво, охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт, соціальний захист і соціальне забезпечення, житловокомунальне господарство, засоби масової інформації і т. д.).

3.Фінансування державних послуг, пов'язаних з економічною діяльністю (витрати на розвиток галузей матеріального виробництва: промисловості, сільського та лісового господарств, капітального будівництва, транспорту, зв'язку і т. п.; на забезпечення більш високої ефективності господарської діяльності, здійснення структурних перетворень в економіці, створення умов для економічного зростання, на реалізацію цільових комплексних програм і т. д.).

4.Видатки державних цільових фондів.

5.Інші видатки (виплати процентів і витрати, пов'язані з обслуговуванням державного боргу, створення резервних фондів, трансфери загального характеру і т. д.).

Згідно з економічними характеристиками видатки всіх бюджетів поділяються на поточні видатки і видатки розвитку.

Поточні видатки – це витрати бюджетів на фінансування мережі підприємств (установ, організацій, органів), яка існує на початок бюджетного року, а також фінансування заходів щодо соціального захисту населення та інших заходів.

Видатки розвитку – це витрати бюджетів на фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема: фінансування капітальних вкладень; фінансування структурної перебудови економіки; субвенції та інші витрати, пов'язані з розширенням відтворенням.

Особлива роль у державному регулюванні належить податковій політиці. Податки є одним із найважливіших видів державних доходів, що їх одержує держава на підставі своїх владних повноважень. *Податок* – це обов'язковий платіж, який стягується до бюджету з юридичних осіб і громадян у визначених законодавством розмірах та встановлені строки.

Основними функціями податків є : фіскальна, соціальна, регулююча, стимулююча.

Фіскальна функція податків полягає в формуванні державних надходження в запланованих розмірах.

Сутність *соціальної функції податків* – підтримка соціальної рівноваги через зменшення надто великої розбіжності реальних доходів окремих соціальних груп населення.

Сутність *регулюючої функції податків* – розподіл доходу, який забезпечує підтримку необхідних народногосподарських пропорцій між нагромадженням та споживанням, централізованими та децентралізованими капітальними вкладеннями. За їх допомогою здійснюється регулювання економічної кон'юнктури, секторної, галузевої та регіональної структури економіки, інвестиційної активності, зовнішньоекономічних зв'язків, науково-дослідних робіт, охорони навколишнього природного середовища та інших об'єктів.

Стимулююча функція – створення таких умов, за яких отримувачі доходу економічно зацікавлені діяти у напрямку, вигідному державі, підвищуючи ефективність використання територіальних, трудових, фінансових ресурсів.

Всі розвинуті країни світу мають гнучкий мотиваційний механізм оподаткування. В Японії, наприклад, застосовується податок на прибуток у розмірі 42%, а для підприємств малого бізнесу – 30%, в Англії, відповідно, 35 та 29%. Україні базова ставка податку на прибуток складає 30%, але вона "обростає" низкою додаткових податків та платежів. У розвинених країнах, навпаки, існує ціла система податкова пільг, за допомогою яких стимулюється удосконалення процесу виробництва.

Дискреційна фіскальна політика.

1. Збільшення державних витрат без зміни надходжень, як варіант дискреційної політики. Якщо припустити, що держава підвищує на певну величину обсяг своїх витрат та не збільшує при цьому статей доходу, то отримуємо наступний приріст доходу:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \Delta G$$

тобто зміна розміру державних витрат викликає зміну *національного* доходу пропорційно до зміни розміру витрат. Слід зазначити, що мультиплікатор державних витрат дорівнює мультиплікатору інвестицій.

Зміна розміру державних витрат зрушує процес мультиплікації національного доходу, ідентичний до того, який здійснюється під час зміни приватних інвестицій.

Економічне значення даної ситуації:

1. Держава створює додатковий попит на товари шляхом збільшення державних витрат. Це викликає "первинне" зростання національного доходу, яке дорівнює зростанню витрат.

2. Економічні суб'єкти які користуються державними

асигнуваннями, у свою чергу, відмітивши підвищення доходу, збільшують своє споживання на основі власної граничної схильності до споживання, сприяючи тим самим подальшому зростанню сукупних витрат та національного доходу.

Збільшення державних витрат, не забезпечене зростанням державних доходів, призводить до виникнення дефіциту державного бюджету. Така політика у галузі державних витрат отримала назву політики "*дефіцитних витрат*" (deficit spending), тобто політика витрат, які фінансуються за допомогою дефіциту.

Поряд з нею існує політика „дефіциту без витрат” (deficit without spending). За цього випадку відбувається зниженні податків без відповідних змін витрат.

Для того, щоб пояснити сутність подібного маневрування бюджетом, ми повинні повернутися до початкової ситуації та подивитися, що відбувається за скорочення податків.

$$\text{Отримуємо: } \Delta Y = \frac{-c}{1-c} \Delta T$$

Зниження оподаткування викликає збільшення національного доходу, що дорівнює добутку величини скорочення податку на постійну величину (податковий мультиплікатор).

Податковим мультиплікатор за своєю абсолютною величиною менше за мультиплікатор державних витрат та інвестицій. Дійсно, якщо держава скорочує обсяг оподаткування, приватні особи констатують підвищення доходу, який знаходиться в їхньому розпорядженні, на величину, що дорівнює обсягу зниження податків, та підвищують рівень свого споживання, приводячи до руху позитивний мультиплікаційний ефект підвищення доходу. Відповідно, величини оподаткування та національного доходу змінюються у зворотних напрямках.

Слід підкреслити, що якщо під час зростання інвестицій (та державних витрат) "первинна" зміна сукупного попиту та доходу дорівнює прирощенню

інвестицій державних витрат, то за зміни величини оподаткування "первинна" зміна сукупного попиту дорівнює не всьому прирощенню обсягу податків, а лише тій його частині, яка обертається на споживання. Таким чином, зміна сукупного попиту, породжена змінами податкових надходжень, висловлюється наступним рядом:

$$-c\Delta T - c_2\Delta T - c_3\Delta T \dots - c_n\Delta T = \frac{-c}{1-c}\Delta T$$

Протилежними до розглянутих вище політики дефіцитних витрат та дефіциту без витрат є політика скорочення державних витрат та політика підвищення податків. Останні види фінансової політики здійснюються за тих випадків, коли національний дохід досягає рівня повної зайнятості характеризується переважанням сукупного попиту над сукупною пропозицією та викликають відповідну інфляційну напругу. За допомогою зазначених видів політики долається інфляційний розрив.

Наступним варіантом фінансової політики є одночасна та однаково спрямована зміна податкових надходжень та державних витрат.

Як було обговорено вище, співвідношення між національним доходом та оподаткуванням висловлюється наступним чином:

$$\Delta Y = \frac{-c}{1-c}\Delta T$$

тоді як співвідношення між національним доходом та державними витратами визначається рівнянням:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\Delta G$$

Очевидно, що одночасна зміна державних витрат та податків сприяє впливу, котрий відбиває підсумок обох фінансових маніпуляцій окремо, або

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c}\Delta G + \frac{-c}{1-c}\Delta T$$

Якщо припустити, що $G = T$, ми можемо позначити ці два прирощення через B , де B – величина бюджету, тоді

$$\Delta Y = \frac{1-c}{1-c} \Delta B = \Delta B$$

тобто існує позитивний зв'язок між державним бюджетом та національним доходом. З цього випливає, що політика зростання національного доходу може проводитись і на основі рівноважного бюджету, оскільки рівне збільшення розмірів державних витрат та податкових надходжень викликає збільшення у тих самих розмірах і національного доходу. Проте, слід підкреслити, що за використання варіантів фінансової політики, які припускають зміну витрат без зміни доходів або зміну доходів без зміни витрат, зменшення або збільшення доходу припадає на частку інфляційного (дефляційного) розриву з урахуванням величини мультиплікатора. А проведення фінансової політики, яка припускає збереження збалансованого бюджету, вимагає збільшення або зменшення витрат на всю величину дефляційного розриву. При цьому підвищується рівень державного бюджету.

Державний бюджет доцільно балансувати на циклічній основі:

- перевищення видатків над доходами – під час спаду виробництва;
- перевищення доходів над видатками – під час економічного піднесення.

За таких умов держава може проводити антикризову політику, “гасити” економічні коливання.

Перевищення доходів над видатками становить надлишок (профіцит) бюджету. Надлишок бюджету може використовувати уряд за непередбачених обставин для дострокових виплат, погашення державного боргу, кредитування або переведення його в дохід наступного бюджетного року.

Механізм реалізації податкової політики.

Розглянемо можливості *податкового регулювання*, розкривши механізм податкової політики, який використовує як фактор зміни національного доходу *перерозподіл доходу*.

Досі в ході всього нашого економіко-теоретичного аналізу ми розглядали реальну схильність суспільства до споживання як змінну величину, екзогенну для короткострокових макроекономічних моделей. У дійсності ж гранична схильність суспільства до споживання залежить не тільки від параметрів, які змінюються протягом тривалого часу, але й від розподілу доходу між різними категоріями його отримувачів, які є в даній економічній системі, оскільки взагалі кожна категорія отримувачів доходу має свою власну середню та граничну схильність до споживання.

У першому наближенні можна вважати достатньою мірою достовірним, що ті, хто отримують більш низькі доходи, мають високу граничну схильність до споживання. Дійсно, ці економічні суб'єкти, позбавлені можливості за свого доходу задовольнити деякі найбільш істотні потреби, необхідні для достойного життя людини, витрачають більш або менш повністю всі можливі прирощення доходу. І навпаки, в силу зворотних причин можна вважати, що гранична схильність до споживання отримувачів доходу, які належать до вищих за шкалою доходу категорій, значно нижча.

Якщо ми здійснимо перерозподіл національного доходу, вменшивши доходи найбільш забезпечених та піднявши доходи найменш забезпечених категорій, гранична схильність до споживання суспільства в цілому підвищиться, а разом з нею зросте сукупне споживання та національний дохід.

Ці міркування можуть бути перенесені на нашу модель визначення доходу. Для простоти вважатимемо, що маємо всього два класи отримувачів доходу: категорія А – отримувачі більш низького доходу; та категорія В – отримувачі більш високого доходу. Економічний зміст даної ситуації:

1) з точки зору перерозподілу оподаткування, дохід категорії В і споживання скоротиться, а категорії А підвищиться.

2) Так як, гранична схильність до споживання категорії А більше чим категорії В, то підвищення споживання категорії А виявиться по своїй величині вищим, ніж скорочення споживання категорії В. Таким чином, споживання всього суспільства збільшується, збільшується рівень національного доходу.

Таким чином, політика перерозподілу доходу за допомогою маневрування податками також може викликати підвищення національного доходу та зайнятості, не порушуючи рівноваги державного бюджету. Порівняно з політикою врівноваженого бюджету, розглянутою раніше, політика перерозподілу доходів має ті переваги, що вона не вимагає підвищення рівня державного бюджету. Однак слід зазначити, що політика перерозподілу доходів за допомогою зміни "відносної ваги" оподаткування, яке лежить на різних прошарках населення, сильно обмежена у зв'язку з тим, що певні категорії отримувачів доходу мають можливості перенести на інших тягар податків шляхом збільшення цін на товари та послуги.

Політика перерозподілу доходу може бути пристосована і до інших цілей. Ми показали, що перерозподіл доходу на користь категорій, які мають більш високу граничну схильність до споживання, спроможний викликати збільшення національного доходу. З іншого боку, політика перерозподілу доходу у зворотному напрямку може підвищити заощадження суспільства та зменшити сукупний попит; таким чином, вона може бути використана з метою боротьби з інфляцією.

Недискреційна політика.

До цього часу ми розглядали і державні витрати, і податкові надходження як змінні, незалежні від національного доходу і вважали, що рішення з приводу величини тих та інших залежить лише від влади, яка здійснює економічну політику. Насправді ж, державна влада не може точно визначити розмір своїх надходжень і витрат.

У дійсності, коли йдеться про державні надходження, необхідно зазначити, що вони частково залежать від структури податкової системи і

податкового обкладення, а частково – від рівня національного доходу. Суворо кажучи, ми б мали вважати, що загальний обсяг податкових надходжень залежить від руху всіх тих факторів, на які розповсюджується оподаткування, тобто від величини доходу, обсягу торгівлі, продажу, виробництва та ін. Проте, оскільки ці показники змінюються у тому самому напрямку, що і національний дохід, ми можемо не дуже відхилятися від реальності, взяти за свого роду синтетичний "індикатор" зміни цих факторів.

Якщо державна влада і може приймати рішення про структуру податкової системи, про розмір податкових ставок, то рівень національного доходу знаходиться у значній мірі поза їхнього контролю, оскільки, як ми бачили вище, його визначення суттєвою мірою визначається рішеннями приватних економічних агентів відносно до споживання та інвестицій.

Оскільки зв'язок між національним доходом та обсягом оподаткування позитивний, то сам обсяг податків, за інших рівних умов, зростатиме з підвищенням доходу і зменшуватиметься з його скороченням.

Атоматичним стабілізатором являється прогресивна система оподаткування. За прогресивної податкової системи будь-яке підвищення національного доходу викликає більш швидке зростання податку і, відповідно, більше скорочення доходу приватних осіб, ніж за іншої непрогресивної податкової системи. І навпаки, будь-яке зниження національного доходу тягне за собою більш швидке скорочення оподаткування, тож доходи приватних осіб зростають більше ніж за випадку непрогресивної податкової системи.

Зв'язок між національним доходом та оподаткуванням становить надзвичайно важливий фактор у здійсненні фінансової політики, і зокрема у політиці стабілізації економічної системи.

Але державні витрати не визначаються остаточно рішеннями державних органів, оскільки існують трансфертні платежі, які зумовлені факторами, що значною мірою незалежні від фінансової політики і точно не передбачені наприклад, субсидії з безробіття, виплата яких зумовлена

виникненням безробіття та його масштабами. Економічні явища, з якими пов'язані трансфертні платежі, змінюються не у тому самому напрямку що національний дохід, а у зворотному. Це означає, що чим вище рівень національного доходу, тим менші масштаби явищ, отже, - тим менш відповідними державні витратні

На погляд теоретиків, які спираються на ліберальну концепцію чиказької школи, антициклічна політика повинна цілком базуватися на автоматичних стабілізаторах державного бюджету. Для обґрунтування мотивів, у силу яких віддавати перевагу методам автоматичної стабілізації перед політикою маневрування фінансовими параметрами необхідно:

1) визначити програму державних витрат, за винятком трансфертних платежів, на потреби суспільства в цілому, а не відповідно до коливань національного доходу.

2) вплив фінансового маневру виявляється з деяким запізненням порівняно з рухом національного доходу. Це визначає не тільки неможливість своєчасно нейтралізувати небажані тенденції у його розвитку, а також у динаміці сукупного попиту, й небезпеку того, що фінансове маневрування матиме замість стабілізуючого, дестабілізуючий ефект.

Це пов'язано з існуванням двох лагів:

Внутрішній – проміжок часу між моментом економічного шоку і моментом прийняття відповідних заходів економічної політики, котрий виникає з необхідністю усвідомлення змін і введення в дію необхідних заходів.

Зовнішній – проміжок часу між моментом прийняття відповідних заходів економічної політики і часом, коли вони дадуть результати.

Не вступаючи у серйозну дискусію з приводу переваги методів автоматичної стабілізації над політикою оперативного маневрування параметрами державного бюджету, зазначимо, що оскільки ефективність політики автоматичної стабілізації значною мірою залежить від того, чи має

податкова система прогресивний характер, вона ризикує загальмувати фазу економічного розвитку ще задовго до досягнення повної зайнятості.

Дослідження економістів з приводу згладжування циклічних коливань за допомогою автоматичних стабілізаторів довели, що це відбувається лише на 1/3.



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Назвіть і розкрийте зміст чинників, що зумовлюють необхідність урядового впливу на економіку.
2. Чим спричинені негативні зовнішні (екстернальні) ефекти в економіці і яким чином уряд може їх урегулювати?
3. Що означає термін “провали ринку”? Розкрийте структуру та зміст провалів ринку.
4. Чому блага, індивідуальне споживання яких необхідно оплатити, називають приватними?
5. Чим зумовлена необхідність виробництва суспільних благ? Яким чином забезпечуються доступ індивідів до використання суспільних благ різних видів?
6. Розкрийте зміст і структури засобів впливу уряду на виробництво: змішаних загальнодоступних і платних суспільних благ.
7. Які типи та моделі урядового впливу на економіку ви знаєте? Розкрийте їх зміст та моделі.
8. Дайте визначення поняття “економічна політика» держави. Назвіть її основні напрями.
9. Розкрийте змістовний (якісний) та кількісний зв’язок між інструментами та цілями економічної політики.
10. Назвіть основні інструменти монетарної, фіскальної, зовнішньоекономічної та соціальної політики.

11. Розкрийте зміст, переваги та недоліки прямих (адміністративних та непрямих (економічних) методів впливу на економіки. В яких умовах краще спрацьовують прямі, в яких – непрямі методи?
12. Чим визначається мінімальна межа державного втручання в економіку?
13. Чим визначається максимальна межа втручання держави в економіку?
14. Розкрийте зміст і механізм урядового впливу на економічне зростання фіскальних та монетарних інструментів.
15. Розкрийте урядові засоби впливу на інфляцію в короткостроковому та довгостроковому періодах.
16. Розкрийте зміст, функції та інструмент соціальної політики.
17. Розкрийте суперечності урядового впливу на економіку.



Проблемні питання для дискусій

1. Одні економісти вважають, що держава в умовах ринкової економіки не має втручатися в ринкову економіку, в дію ринкового механізму, інші – що втручання держави у ринкові відносини може обмежуватися економічним регулюванням деяких процесів. Яка Ваша думка щодо цього?
2. Як відомо, монополія спотворює ринок, призводить до того, що ціни на товари і послуги зростають за штучного зменшення обсягів виробництва. Проте у деяких сферах діяльності у ринкових умовах зберігається монополія. Про які сфери йдеться і чим це можна пояснити?
3. Відомо, що проблеми, пов'язані зі зменшенням або збільшенням обсягів виробництва товарів, належать до компетенції ринку, а розвиток фундаментальної науки – до компетенції держави. Чим зумовлений такий поділ сфер діяльності між ринком і державою?
4. Держава визначає обсяг пропозиції суспільних благ, установлює на них розмір податків. Підприємства, що виконують державне замовлення з виробництва суспільних товарів, можуть неефективно використовувати

ресурси, завищувати витрати, домовлятися між собою щодо встановлення монопольних цін. Яких заходів можна вжити проти цих «псевдоринкових» явищ?

5. Як відомо, в умовах ринкової економіки на рівень цін впливає співвідношення попиту і пропозиції. Проте в деяких країнах (наприклад, у США) держава підтримує ціни на певну продукцію за допомогою дотацій. У яких галузях виробництва це відбувається? Чим можна пояснити такі відхилення від правил ринкової економіки?

6. Чим зумовлена необхідність виконання державою економічних функцій:

а) появою досконалого ринкового механізму;

б) існуванням недосконалих ринкових систем;

в) інформаційно-технологічною революцією ?

7. Якщо країна прагне мати невисоку інфляцію, чому б державі не видати для цього закон про заборону підвищення цін?



Тема 6. Світове господарство і міжнародні економічні відносини.

План

1. Формування світової економічної системи.
2. Головні напрямки взаємодії національних економік у формуванні світового господарства.
3. Міжнародна економічна інтеграція та шляхи розвитку інтеграційних процесів.
4. Обґрунтування необхідності та порядок створення вільних економічних зон.
5. Основні риси регіональної економічної інтеграції.
6. Інтеграція України у сучасну світогосподарську систему.

1. Формування світової економічної системи.

Світова економічна система почала складатися дуже давно, але остаточно сформувалася на рубежі XIX-XX ст. Особливо великий внесок у її становлення внесли активне поширення ринкових відносин, великі географічні відкриття XV-XVII ст., поява в XIX в. машинної індустрії й сучасних засобів транспорту і зв'язку. Розподіл і закріплення земель за окремими державами й визнання його співтовариством інших держав (Берлінська конференція 1885-1887р., що закріпила розділ Африки за європейськими державами) поклали *початок існування світу як системи.*

У цей час були завершені розвідка та захоплення нових земель, що визначило подальший розвиток світу, як колоніальної системи. Утворився *світовий ринок товарів і послуг*, підсилювався рух між країнами і регіонами економічних ресурсів - капіталу, робочої сили, підприємницьких здібностей, технологій. Світова економіка до I світової війни характеризувалася значно більш низьким рівнем виробництва, споживання і якості життя. У її господарській структурі домінувало сільське господарство, у промисловості - легкі й харчові виробництва кустарних і малих підприємств, сфера послуг була представлена в основному торгівлею, домашньою роботою по найму. У той же час світове господарство відрізнялося високим ступенем участі в ньому національних економік як у сфері торгівлі, так і в інвестиційній діяльності. Транснаціональні компанії були невеликі за чисельністю, інтеграційні об'єднання були відсутні, а міжнародні організації були малочислені і слабкі. Господарське життя було за багатьма показниками більш ліберальне, ніж зараз. Світ існував на єдиній політичній і приватнокапіталістичній основі.

Період з початку I світової війни до початку 50-х рр. характеризується згортанням світогосподарських зв'язків у ході двох світових воєн, революцій і громадянських воєн, економічної кризи 30-х рр. Відновлення довоєнного (1913р.) рівня економічних зв'язків відбулося в 50-і рр. Крім того, з 1917р.

світ став розвиватися під впливом суперечливої взаємодії двох систем - капіталізму і соціалізму.

Період 50-70-х рр. - час виникнення *інтеграційних угруповань* (ЄС, СЕВ), активна *транснаціоналізація* світової економічної системи, жваве переміщення економічних ресурсів, успіхи соціалістичних і країн, що розвиваються.

Період від 80-90-х рр. до нашого часу - перехід найбільш розвинених країн світу в епоху *постіндустріалізації*, криза і розпад світової соціалістичної системи, перехід колишніх соціалістичних країн до ринкового господарства, період подолання економічної відсталості слаборозвинених країн, лібералізація внутрішнього й зовнішнього життя всіх країн світу і її глобалізація.

2. Головні напрямки взаємодії національних економік у формуванні світового господарства.

Сукупність національних економік в їх взаємозв'язку становить **світове господарство**. Необхідно обов'язково мати на увазі, що не просто сума народних господарств різних країн, а саме їх взаємодія складає цілісну економічну систему.

Основою виникнення й розвитку світового господарства є поглиблення **міжнародного територіального поділу праці**. Цей процес полягає у дедалі більш виразній спеціалізації національних економік на продукуванні певних товарів та послуг і, як наслідок, у безперервному зростанні обсягів обміну ними. Тривалий час міжнародний поділ праці виражався у поширенні міжнародної торгівлі. На певній стадії розвитку його проявом стають міжнародні потоки капіталу й робочої сили, а також виробнича кооперація між підприємствами різних країн, яка особливо активізувалася з другої половини ХХ століття під впливом науково-технічного прогресу. Виробнича кооперація здійснюється не лише у формі обміну деталями, вузлами і технологією між фірмами, але й у створенні спільних підприємств. Усе це є

стимулом для розвитку **міжнародної економічної інтеграції**, в процесі якої взаємодії національних економік настільки посилюються й ускладнюються, що вони стають невід'ємним органічним доповненням, додатком одна до одної.

Система господарських зв'язків національних економік являє собою **міжнародні економічні відносини**. Це зв'язки торговельні, виробничі, валютно-фінансові, кредитні, науково-технічні. Закономірності розвитку міжнародних економічних відносин вивчає наука "Міжнародна економіка". Зміцнення економічних зв'язків між країнами, посилення їх розмаїтості, поширення їх на нові сфери діяльності й регіони земної кулі призводить до **інтернаціоналізації** світового господарства.

Інтернаціоналізація як процес має такі основні прояви:

- 1) інтернаціоналізація виробництва;
- 2) інтернаціоналізація капіталу;
- 3) утворення транснаціональних корпорацій.

Інтернаціоналізація виробництва полягає у встановленні стійких виробничих зв'язків між фірмами різних країн. Ці зв'язки ґрунтуються на поглибленні **спеціалізації** й **кооперування**. Сьогодні практично кожній країні немає сенсу виробляти абсолютно всі товари та послуги, що споживаються нею; вона спеціалізується на таких, які виробляються з витратами, нижчими за середньо-світові, а решту одержує на світових ринках. Це економить кошти, робочу силу, час і ресурси. Багато є галузей народного господарства, де ефективним є тільки масове виробництво товару; велика його кількість не може бути поглинута внутрішнім ринком, і тому виробництво заздалегідь орієнтується в значній мірі на ринки інших країн. Це ще більше підсилює спеціалізацію, яка, у свою чергу, стимулює виробниче кооперування. Міжнародні кооперативні зв'язки охопили велику кількість підприємств. Особливого розмаху вони досягли в машинобудуванні. Так, у виробництві автомобіля німецької чи французької великої фірми беруть участь машинобудівні підприємства майже всіх країн

ЄС, а також американські та японські фірми. Міжнародне виробниче кооперування має широке поширення також в електронному машинобудуванні, аерокосмічній техніці.

Інтернаціоналізація виробництва призводить до взаємозалежності національних економік як на рівні окремих підприємств, так і на галузевих рівнях. Залежність буває прямою і опосередкованою

Інтернаціоналізація капіталу має прояв у посиленні міжнародного руху капіталу, в переливі капіталу за національні межі країни, у зміцненні контактів між великими банками різних країн, в контролі за рухом капіталу з боку транснаціональних банків, у формуванні великих ринків і центрів операцій з валютою. Транснаціональні (або багатонаціональні) банки контролюють сотні мільярдів доларів. Найбільшими ТНБ є банки США, Японії, Німеччини, Франції, Великої Британії. До середини 70-х років ХХ ст. пануючі позиції на світовому кредитному ринку посідали американські банки. Серед перших 20 банків американських було 11, тоді як японських – тільки один. У верхній частині списку стояли такі американські банки, як "Сітікорп", "Чейз Манхеттен корпорейшн", "Бенкамерика корпорейшн" та інші. Проте у 80-х роках ситуація різко змінилася. Перенакопичення капіталу в Японії сприяло швидкій активізації японських банків, зростанню їх іноземних активів. В середині 90-х років серед перших 25 банків японських вже було 16, французьких – 3, німецьких – 2, британських – 2 і по одному від США і Швейцарії. Ось як розмістилася перша десятка ТНБ (за активами) (див. табл.5).

Як вже зазначалося, капітал має форми підприємницького й позичкового. Обидві форми значно прискорили темпи міжнародного руху з другої половини ХХ століття. В контексті економічної інтернаціоналізації особливе значення має рух прямих іноземних інвестицій, які безпосередньо впливають на інтернаціоналізацію виробництва. В 90-х роках щорічний приріст прямих інвестицій становив 20%.

Таблиця 5

Позиції 10 найбільших банків світу :

1) Даїті кангьо бенк.....	Японія
2) Сумітомобенк.....	Японія
3) Фудзібенк.....	Японія
4) Міцубісі бенк.....	Японія
5) Санвабенк.....	Японія
6) Індастріал бенк оф Джапен	Японія
7) Креді агріколь.....	Франція
8) Сітікорп.....	США
9) Міцубісі траст енд бенкінг	Японія
10) Дойчебанк.....	Німеччина

Виключно велику роль в інтернаціоналізації капіталу відіграють міжнародні фінанси і банківські організації, в першу чергу, Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), інші великі регіональні банки розвитку. Вони не тільки здійснюють регулювання міжнародних потоків капіталу, а й втягують в міжнародний кап-італообмін нові країни, становлять їх у сувору залежність від інтернаціоналізації, об'єктивних вимог світового ринку капіталу; при цьому країна вже частково втрачає суверенітет над певними сферами економічної діяльності, натомість в міжнародних відносинах утворюються наднаціональні структури, які вже являють собою елемент глобалізації.

Інтернаціоналізація виробництва й капіталу створює умови транснаціоналізації міжнародних економічних відносин. Сплетіння виробництва й капіталу у великих масштабах веде до виникнення потужних корпорацій, головна компанія яких належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьох країнах світу. Такі корпорації одержали назву транснаціональних (ТНК). Частка ТНК у світовому промисловому виробництві становить приблизно 50%, близько 70% його вільних валютних та ліквідних коштів. Саме діяльність ТНК посилює переплив капіталу, особливо в його підприємницькій формі, від одних країн до інших. Хоча переважна більшість прямих зарубіжних інвестицій припадає на розвинуті

країни, проте в багатьох країнах, що розвиваються, позиції ТНК настільки сильні, що вони часто контролюють економіку й політику цих країн.

Найбільшими у світі ТНК, найпотужнішими за обсягом продаж є американські. Так, в першій десятці найбільших ТНК нараховується 8 американських компаній, про що свідчить наступна таблиця.

До першої двадцятки ТНК входять також такі відомі компанії, як Тойота, Мацусіта Електрик, Хітачі (Японія), Даймлер-Бенц, Фольксваген (Німеччина), ІРІ (Італія), Юнілівер (В.Британія – Нідерланди).

Транснаціональні корпорації (або їх різновид – багатонаціональні корпорації – БНК) виступають сьогодні як своєрідні утворення без чітко вираженої національної ознаки, оскільки їх діяльність "занурюється" в національні економіки багатьох країн. Це ще в більшій мірі інтернаціоналізує світову економіку і сприяє переходу міжнародних економічних відносин до стадії глобалізації.

Таблиця 6

Позиції 10 найбільших ТНК світу

1) Дженерал Моторс.....	США
2) Екссон.....	США
3) Ройял-Датч Шелл.....	Нідерланди - В. Британія
4) Форд.....	США
5) ІВМ.....	США
6) Мобіл.....	США
7) Брітіш Петролеум.....	В. Британія
8) Дженерал Електрик....	США
9) АТТ.....	США
10) Тексако.....	США

3. Міжнародна економічна інтеграція та шляхи розвитку інтеграційних процесів.

Інтеграція являє собою особливий етап в процесі інтернаціоналізації господарського життя, який призводить до створення цілісності відокремленого господарчого комплексу декількох держав (однорідний, внутрішньо злитий господарський механізм)..

Міжнародна економічна інтеграція—це взаємне переплетіння національних процесів відтворення, що ґрунтується на поділі праці між національними господарствами та встановленні між ними стійких зв'язків та різних форм взаємодії. *Об'єктивною основою* інтеграції є високий рівень МПП та інтернаціоналізація виробництва.

Тенденція до економічної інтеграції - одне з характерних явищу сучасному міжнародному житті, виникнення і розвиток якого передбачали видатні мислителі минулого—І. Кант, А. Сен-Симон, Ж.Ж. Руссо, Ж. Прудон.

І. Кант, наприклад, одним з перших припустив існування в майбутньому принципово іншої системи відносин між народами, у якій проблема безпеки буде вирішена за рахунок усвідомлення усіма «необхідності збереження цілого в інтересах кожного з них». Обґрунтувавши ідею «союзу народів» і запропонувавши тим самим абсолютно нову модель світового устрою, він у той же час вказав і на неминуче виникаюче при цьому протиріччя—між процесом інтернаціоналізації і процесом збереження національної держави, як форми організації суспільства. Мислитель бачив вирішення цього протиріччя в поступовій еволюції людства: від абсолютно різних, роздільних суспільств до єдиного цілісного цивільного суспільства в планетарному масштабі.

Ідеї такого роду, наближені до сучасних умов, розглядалися ксервдині ХХ в. А. Мюллером-Армаком, В. Ріпці, Дж. Вайнером, Я. Тінберґеном, Ф. Перру, Дж. Мідом, Р. Фришем, П. Стрітенон, А. Стрітенон і ін. Доводячи крок за кроком ефективність інтеграції, вони сприяли її становленню в особі сучасних інтеграційних об'єднань. Особливими поглядами на інтеграцію виділяється вчення Б. Балаша, що, на відміну від своїх попередників, запропонував розглядати інтеграцію не тільки як статичний стан, але і як динамічний процес. Він пише: «Ми пропонуємо визначати інтеграцію як процес, що охоплює заходи між економіками різних національних держав; як стан, що може бути представлений як відсутність різних форм дискримінації між національними економіками». За Б. Балашем, інтеграція—це

вирівнювання умов для економічної діяльності суб'єктів ринку незалежно від того, резидентами якої країни вони є, об'єднані в інтеграційне угруповання. По суті, концепція Б. Балаша передбачила етапи інтеграції, включаючи п'ять послідовних форм (рис. 13):

- по-перше, зона вільної торгівлі зі скасуванням тарифів і кількісних обмежень у торгівлі між країнами-учасниками;
- по-друге, митний союз із встановленням єдиних тарифів у торгівлі з третіми країнами;
- по-третє, «загальний ринок», де усунуті перешкоди у торгівлі товарами й у русі капіталу і праці;
- по-четверте, економічний союз, де усунута будь-яка дискримінація національної економічної політики;
- по-п'яте, повна економічна інтеграція, що передбачає уніфікацію національних економічних політик і створення органів наднаціональної влади.

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ	Скасування торговельних обмежень і, у першу чергу, митних тарифів
МИТНИЙ СОЮЗ	Встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики у відношенні третіх країн. Рівні можливості для торгівлі і фінансових розрахунків.
ЗАГАЛЬНИЙ РИНОК	Вільна торгівля, єдиний митний тариф, вільне переміщення капіталу і трудових ресурсів. Узгодження між країнами загальної економічної політики.
ЕКОНОМІЧНИЙ СОЮЗ	Усі вказані форми, плюс впровадження єдиної економічної і валютно-економічної політики
ПОВНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ	

Рис. 13. Етапи інтеграції

У зонах вільної торгівлі діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.)* зона вільної торгівлі «США–Канада» (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю

(НАФТА). Наступною сходинкою міжнародної економічної інтеграції є митний союз.

Митний союз—це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу. Угоди про створення митного союзу діяли у Бенілюксі (з 1948 р.), в Європейському союзі (з 1968р.).

Митний союз перетворюється у *спільний ринок* з усуненням будь-яких обмежень на переміщення товарів, послуг, а також виробничих факторів—капіталу і робочої сили.

У рамках *спільного ринку* забезпечується вільний рух не тільки товарів, а й послуг, капіталів та громадян (робочої сили). Такі умови економічних взаємовідносин у цілому характерні для Європейського союзу.

Побудова *спільного ринку* повинна завершитися створенням справді єдиного економічного, правового та інформаційного простору і дати імпульс для переходу до якісно нової сходинки економічної інтеграції— економічного союзу.

В *економічному союзі* вільний рух факторів і результатів виробництва доповнюється гармонізацією внутрішньої та зовнішньої економічної політики. В країнах-учасниках функціонує, як правило, єдина грошова одиниця. *Ознаками економічного союзу* є:

- 1) ліквідація будь-яких торгівельних обмежень і проведення єдиної зовнішньоторговельної політики;
- 2) вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та громадян;
- 3) жорстка координація (по суті – єдність) економічної, фінансової та соціальної політики.

На основі економічних створюються і *політичні союзи*, в яких поряд з економічною забезпечується й політична інтеграція.

Економічна природа інтеграційних угруповань та взаємовідносин між країнами, що їх утворюють, зумовлюють логіку і поступовість у становленні та розвитку форм *міжнародної регіональної економічної інтеграції*.

Для створення *економічного інтеграційного угруповання* двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. З політико-правової точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються.

До *критеріїв інтеграції* можна віднести:

- рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали;
- ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці;
- масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн і т. ін.;
- важлива також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність.

Процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн

мають яскраво виражену регіональну специфіку. Слід зазначити, що економічні інтеграційні угруповання країн можуть формуватися різними шляхами:

- *«знизу-догори»*, у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транс-націоналізації господарського життя, коли домовленостям між країнами про створення зони вільної торгівлі, митного союзу чи спільного ринку передують досить тривалий період розвитку міжнародних економічних зв'язків на рівні підприємців, фірм та корпорацій. Саме таким шляхом розвивались інтеграційні процеси у Північній Америці, насамперед, між США та Канадою;

- *«з гори - до низу»*, коли з різних політичних та соціально-економічних причин створюється інтеграційне угруповання країн, які ще не повністю відповідають критеріям інтеграційної сумісності, але в процесі подальшого регульованого і скоординованого на наднаціональному рівні

співробітництва досягають тієї чи іншої форми міжнародної економічної інтеграції.

Переважно таким шляхом розвивалась економічна інтеграція в Європі через дво- та багатосторонні переговори і асоційовану участь окремих країн у діяльності інтеграційних угруповань, які вже функціонують. Зокрема, такті шляхом ідуть сьогодні країни Східної Європи, які ставлять за мету інтеграцію до Європейського союзу.

Дослідники відзначають, що у сучасному світі інтеграція та дезінтеграція розвиваються асинхронно, як два різноспрямовані процеси. При цьому дезінтеграційні явища і процеси можуть мати не тільки локальний характер (провінція Квебек у Канаді, Шотландія та Уельс у Великобританії, Корсика у Франції, Каталонія та Країна Басків в Іспанії, фламандці-валони у Бельгії, північ-південь в Італії, роз'єднання Чехословаччини на дві держави, розпад Югославії на декілька держав, дезінтеграційні тенденції у Південній Азії, Росії тощо), але і глобальний (розпад Радянського Союзу, Ради економічної взаємодопомоги).

Інтеграція та дезінтеграція являють собою об'єктивні взаємопов'язані процеси. Більше того, дезінтеграція формує передумови інтеграції на нових кількісних та якісних засадах. У окремих випадках можуть скластися умови для *реінтеграції*. Доцільно розрізняти: 1) повну; 2) часткову; 3) розширену реінтеграції. У першому випадку мова йде про відновлення того чи іншого інтеграційного угруповання у попередньому складі на тих же політико-економічних засадах. Часткова реінтеграція має місце, коли об'єднуються окремі члени (учасники) інтеграційних угруповань на попередніх принципах або всі учасники, але на якісно нових засадах. Розширена реінтеграція характеризується включенням у інтеграційні об'єднання, що відновлюються, нових учасників на тих чи інших засадах.

Для розвитку міжнародних інтеграційних процесів необхідна наявність ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, ступінь розвитку яких суттєво відрізняється в окремих регіонах світового господарства. Це впливає на

характер і рівень регіональної економічної інтеграції. *Найважливішими об'єктивними передумовами є:*

■ сучасна науково-технічна революція, що є водночас і матеріальною основою для розвитку міжнародної економічної інтеграції. Якісні зміни в продуктивних силах, поява принципово нових засобів виробництва та технологій суперечать обмеженості національних ринків, наявності різних міждержавних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів та послуг, робочої сили. Масштабність і принципово новий характер проблем сучасного всесвітнього соціально-економічного розвитку роблять неможливим чи неефективним їх вирішення окремими країнами, стає очевидною необхідність об'єднання різноманітних видів ресурсів. Сучасна НТР об'єктивно зумовлює формування оптимального господарського простору, в межах якого забезпечується поява і постійне оновлення широкого асортименту товарів та послуг, прибуткове функціонування виробництва, максимальне задоволення зростаючих потреб суспільства в межах однієї чи кількох країн;

■ соціально-економічна однорідність національних господарств, що зближуються. На сучасному етапі всесвітнього економічного розвитку існують дві основні моделі національної організації виробництва! зовнішньоекономічних стосунків: ринкова і планова. Очевидно, що формування спільного господарського простору передбачає принципову подібність основ організації національного виробництва в окремих країнах, спільність умов господарювання виробників;

■ наявність достатньо високих і близьких рівнів економічного розвитку країн, груп країн та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів. Суттєві розбіжності в національних рівнях продуктивності праці, кваліфікації робочої сили, конкурентоспроможності продукції та послуг країн, що інтегруються, можуть стати основою одержання односторонніх переваг, "однобокої" спеціалізації окремих національних економік, призвести до виникнення економічних та адміністративних бар'єрів на шляху формування спільного господарського простору;

■ наявність досить тривалого періоду й досвіду взаємного економічного співробітництва групи країн. Інтеграція являє собою продовження господарської взаємодії країн, її новий стан, вищий рівень економічного співробітництва. Інтеграція виникає на основі і в результаті поглиблення та розширення економічної взаємодії різних країн;

■ для розвитку міжнародної економічної інтеграції важливе значення мають також економіко-географічна близькість країн, наявність спільних кордонів. Це суттєво інтенсифікує взаємні економічні зв'язки, знижує транспортні витрати, створює умови для реалізації великих спільних проектів співробітництва. Як правило, країни зі спільними історичними, культурними та іншими умовами розвитку більше тяжіють до економічної інтеграції;

■ цілеспрямована діяльність соціальних груп і класів, партій, законодавчих і виконавчих органів країн щодо розвитку власне інтеграційних процесів. Ця передумова носить суб'єктивний характер і віддзеркалює об'єктивні економічні процеси, але водночас впливає на них, може деякою мірою сприяти розвитку інтеграції чи гальмувати його;

■ тенденція демографічного розвитку;

■ наявність і необхідність розв'язання глобальних проблем (енергетичної, продовольчої, екологічної, використання Світового океану та космосу, економічного зростання та зростання народонаселення, економічної безпеки, роззброєння);

■ різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж;

■ ринковою «уніфікацією» економічного розвитку.

Інтеграція має декілька рівнів свого розвитку. Головне значення має взаємодія *на рівні підприємств та організацій*–безпосередніх виробників товарів та послуг. Саме тут виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що веде до їхнього взаємного доповнення і переплетення. Інтегрування основних ланок економік різних країн доповнюється взає-

модією *нарівні держав*. Така взаємодія здійснюється, по-перше, шляхом утворення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів – *взаємодія нарівні партій та організацій*, соціальних груп, окремих громадян різних країн – може бути визначений як соціально-політичний. Така взаємодія має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

Нарешті, четвертий рівень – *це рівень власне інтеграційного угруповання* як економічної спільності з властивими їй рисами та особливостями. Будучи результатом міждержавного об'єднання, інтеграційне угруповання починає виступати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує свою власну систему відносин як з кожним учасником об'єднання, так і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями.

Конкретно визначити, на якому етапі розвитку знаходиться те чи інше інтеграційне угруповання складно. Проте є можливість класифікувати існуючі інтеграційні угруповання за цілями їх утворення, що відображено у табл. 14.

Таблиця 14.

Рівень розвитку інтеграційних об'єднань

Назва, рік створення	Країни-члени
1. Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та країнами колишнього СРСР, 1994 р.	ЄС, Білорусь, Казахстан, Росія, Україна
2. Угода про асоціації з ЄС, 1991-1995 рр.	Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина, Естонія, Латвія, Литва, Словенія

1. Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ)	Австрія, Великобританія, Данія, Швейцарія, Фінляндія, Ісландія, Ліхтенштейн, Португалія, Норвегія, Швеція. В 1972 р. з ЄАВТ вийшли Великобританія та Данія, в 1986 р.–Португалія, в 1995 р.:– Австрія, Фінляндія, Швеція
2. Балтійська ЗВТ 1993 р.	Естонія, Латвія, Литва
3. Вишеградська четвірка, 1990 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словенія
4. Центральноевропейська зона вільної торгівлі (ЦЕФТА), 1992 р.	Угорщина, Польща, Чехія, Словаччина, Словенія
5. Північноамериканська зона вільної торгівлі, НАФТА, 1994 р.	Канада, Мексика, США
6. Австралійсько-новозеландська торговельна угода про поглиблення економічних зв'язків, АНЦСЕРТА, 1983 р.	Австралія,- Нова Зеландія
7. Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва, АТЕС, 1989 р.	21 країна-учасниця Азії, Північної та Південної Америки: Австралія, Бруней, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Нова Зеландія, Індонезія, Гвінея, Філіппіни, Тайвань, Гонконг, Китай, Південна Корея, Японія, США, Канада, Чилі; з 1997 р. В'єтнам, Перу, РФ
1. Центральноевропейський спільний ринок (ЦАСР), 1961 р.	Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа
2. Арабський спільний ринок, 1964р.	Єгипет, Ірак, Йорданія, Лівія, Мавританія, Сирія, Йемен
<i>Назва, рік створення</i>	<i>Країни-члени</i>
1. Латиноамериканська асоціація інтеграції, ЛАІ, 1960р.	Аргентина, Болівія, Бразилія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Мексика, Перу, Уругвай, Венесуела, Парагвай
2. Спільний ринок Південного Конуса, МЕРКОСУР, 1991 р.	Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай
3. Карибське співтовариство та Карибський спільний ринок, КАРИКОМ, 1973 р.	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана* Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Лусія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго; 13 держав
4. Андська група, 1969 р.	Болівія, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела
5. Рада співробітництва арабських країн Персидської затоки, «нафтова шестірка», 1981 р.	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, QAE
6. Асоціація держав Південно-Східної Азії, АСЕАН, 1967 р.	Індонезія, Філіппіни, Бруней, Сінгапур, Малайзія, Таїланд, 1995 р.– В'єтнам
1. Європейське економічне співтовариство, ЄЕС, 1957 р., з 1993р.–Європейський Союз, ЄС	Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Німеччина, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Фінляндія, Франція, Швеція
2. Економічний союз, Бенілюкс, 1948р.	Бельгія, Нідерланди, Люксембург
3. Співдружність незалежних держав, СНД, 1992 р.	Вірменія, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан

4. Союз Арабського Магриба, САМ, 1989 р.	Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс
5. Західно-африканський економічний і валютний союз, ЮЕМОА, 1994 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігерія, Сенегал, Того
6. Співтовариство розвитку. Півдня Африки, САДК, 1973 р.	Ангола, Ботсвана, Лесото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазіленд, Танзанія, Замбія і Зімбабве, ПАР, Мавританія
7. Економічне співтовариство країн Західної Африки, ЕКОВАС, 1975 р.	Бенін, Буркіна-Фасо, острови Зеленого Мису, Кот-д'Івуар, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того; 16 країн
8. Економічне співтовариство країн Центральної Африки, КЕЕАС	11 країн-учасниць

4. Обґрунтування необхідності та порядок створення вільних економічних зон.

Помітним явищем світового господарства другої половини ХХ ст. є функціонування «вільних (спеціальних) економічних зон» (ВЕЗ). Створення БЕЗ розглядається їх засновниками як важливий етапу реалізації принципів відкритої економіки, тобто економіка БЕЗ має достатній рівень відкритості для зовнішнього світу, а митний, податковий і інвестиційний режими сприятливі для зовнішнього і внутрішнього інвестування. Їх функціонування пов'язане з лібералізацією та активізацією зовнішньоекономічної діяльності.

Спеціальна (вільна) економічна зона (англ. – *special/free economic zone*) визначається як частина території держави, в межах якої встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності. Вихідними критеріями віднесення будь-яких територіально-господарських формувань до БЕЗ є:

- умовна екстериторіальність і індіферентність торговельному режиму приймаючої держави;
- націленість на активізацію зовнішньоекономічних зв'язків (обмін капіталами, товарами, технологіями і т.п.);

■ наявність особливого пільгового, щодо діючого, загальнодержавного, інвестиційного клімату в складі податкового, валютно-фінансового й організаційно-правового режиму діяльності суб'єктів зони.

ВЕЗ можуть займати різну по розміру територію й охоплювати будь-яку кількість суб'єктів підприємництва. Незалежно від типу, спеціальні (вільні) економічні зони, що розміщуються на незаселеній території розміром до 500 га і мають лише об'єкти забезпечення життєдіяльності **ВЕЗ**, відносяться до локальних або крапкових зон.

Метою створення ВЕЗ є прискорення соціально-економічного розвитку регіонів розташування, залучення зовнішніх інвестицій, створення нових робочих місць і рішення проблем використання незайнятого працездатного населення, активізація підприємницької діяльності, стимулювання експортоорієнтованого (або імпортозамінного) виробництва, залучення і впровадження новітніх технологій, підвищення ефективності використання місцевих природних ресурсів.

Узагальнення досвіду значної кількості закордонних країн щодо спеціальних (вільних) економічних зон дозволяє знайти *ряд закономірностей* та зробити деякі висновки.

По-перше, у ВЕЗ щорічно зростає кількість збережених та новостворених робочих місць—від 9 до 22%, у тому числі близько 60% створених робочих місць приходить на підприємства з іноземними інвестиціями і технологічно пов'язані з ними національні підприємства.

По-друге, формування зони і її вдалий розвиток пов'язані з припливом іноземних і національних інвестицій у виробничу і невиробничу сфери. Внаслідок цього в названих сферах спостерігаються істотні зміни. У перші один—два роки з утворення ВЕЗ інвестиції направляються переважно в інфраструктурну облаштованість зон і підготовку виробництва.

По-третьє, економічний розвиток ВЕЗ сприяє зростанню бюджетних надходжень із зони та території її розташування (нарівні 10-15% щорічно). Характерною рисою різних типів вільних економічних зон є наявність

сприятливого інвестиційного-клімату, що включає митні, фінансові, податкові пільги й інші переваги для підприємців у порівнянні з загальним режимом, що існує в тій або іншій країні.

Виділяють *чотири основних групи пільг*:

1. *Зовнішньоторговельні пільги*, що передбачають введення особливого митно-тарифного режиму (зниження або скасування експортно-імпортного мита) і спрощеного порядку здійснення зовнішньоторговельних операцій.

2. *Податкові пільги* – регулюють норми, пов'язані з пільговим стимулюванням конкретних видів діяльності або поведження підприємців. Ці пільги стосуються податкової бази (прибуток, вартість майна і т.п.), окремих її складених (амортизаційні відрахування, витрати на заробітну

плату, НДОКР, транспорт), рівень податкових ставок, питання постійного або тимчасового звільнення від оподаткування.

3. *Фінансові пільги* – включають різні форми субсидій, наданих у вигляді знижених цін на комунальні послуги, зниження орендної плати за користування земельними ділянками і виробничими приміщеннями, пільгових кредитів і ін.

4. *Адміністративні пільги* – надаються адміністрацією зони з метою спрощення процедури реєстрації підприємств і режиму в'їзду-виїзду іноземних громадян, а також у наданні різних супутніх послуг.

Функціонування вільних економічних зон у розвинутих країнах свідчить, що в основі їхнього успіху лежить, з одного боку, розумне планування початкових стадій їх розвитку, а з іншого боку – гнучкість керування зонами.

Сучасна організаційно-функціональна структура ВЕЗ досить різноманітна. Розглянемо класифікацію ВЕЗ з погляду господарської спеціалізації, тобто в залежності від профілю діяльності більшості фірм, що хазяюють у зоні.

Однією з простих форм ВЕЗ є *торговельні зони*, що відносяться до зон першого покоління й існують з XVII-XVIII ст. Вони являють собою транзитні

склади для збереження, упакування і незначної обробки товарів, призначених для експорту. Такі зони називають вільними (безмитними) митними зонами (ВМЗ), вільними митними територіями, бондовими складами. Товари, що знаходяться на їх території звільняються від мита на ввіз і вивіз товарів.

Зони вільної торгівлі (ЗВТ) знаходяться поза границями національної митної території й у них здійснюються операції по складуванню і переробці завезених товарів (упакування, сортування, маркування і т.п.).

Промислово-виробничі зони відносять до зон другого покоління. Вони виникли внаслідок еволюції торговельних зон, коли в них почали займатися не тільки торговельною, але і виробничою діяльністю. Ці зони користуються істотними податковими і фінансовими пільгами.

Експортно-виробничі зони (ЕВЗ) найбільше поширення одержали в «нових індустріальних країнах». Умовою створення цих зон була необхідність стимулювання промислового експорту і збільшення зайнятості населення за рахунок залучення іноземних капіталів в економіку НІК. Назви таких зон відповідають моделям розвитку НІК (імпортозамінні, експортно-виробничі і т.д.)

Техніко-впроваджувальні зони відносять до зон третього покоління (70-80 року 20-го ст). Вони створюються стихійно або спеціально з державною підтримкою навколо великих наукових центрів, де концентруються національні й іноземні дослідницькі, проектні, науково-виробничі фірми, що користуються єдиною системою податкових і фінансових пільг. Найбільша кількість таких зон функціонує в США (їх називають технопарками), у Японії (технополісами), і в Китаї (зонами розвитку нової і високої технології).

Сервісні зони являють собою території з пільговим режимом підприємницької Діяльності для фірм і організацій, що надають різні фінансово-економічні, страхові або інші послуги.

До найбільш розповсюджених сервісних зон відносять *офшорні зони (ОЗ)* і *податкові гавані (ПГ)*. Офшорні компанії функціонують у Ліхтен-

штейну, Панамі, на Антильських островах, у Гонконгу, на Мадейрі, у Ліберії, Ірландії, Швейцарії, на Мальті, Маврикії, в Ізраїлю й інших країнах.

Вони залучають підприємців сприятливим валютно-фінансовим і фіскальним режимом, високим рівнем банківської і комерційної таємниці, лояльністю державного регулювання. Пільговий режим в ОЗ визначається відсутністю валютних обмежень, низьким рівнем статутного капіталу, відсутністю митних тарифів і зборів з іноземних інвесторів і ін.

Комплексні зони створюються шляхом встановлення особливого пільгового в порівнянні з загальним режиму господарської діяльності на території окремого адміністративного утворення. До них відносять 5 спеціальних економічних зон Китаю, бразильську зону «Манаус», територію «Вогненна Земля» в Аргентині, зони вільного підприємництва, створені розвинутими країнами в депресивних регіонах. . У 90-і року 20-го ст. активізувалися процеси по формуванню *міжнародних вільних економічних зон*. Так, існує проект утворення спеціальної економічної зони Туманган (Туманцзян) на стику границі Росії, Китаю і КНДР за участю Японії і Південної Кореї. Проект розрахований на 20 років, його вартість на першому етапі оцінюється в 90-110 млрд. дол. У вільній економічній зоні планується зведення великого порту, численних промислових підприємств із використанням китайської і корейської робочої сили. Росія повинна постачати цим підприємства сировину. Підприємці, що відкриють виробництва у вільній економічній зоні, будуть користуватися пільгами. Передбачається, що зона буде мати гнучку границю, тобто до участі можуть залучатися сусідні регіони.

5. Основні риси регіональної економічної інтеграції.

В останні роки розвиток інтеграційних процесів характеризувався високою динамікою. Насамперед це стосується найбільш розвинутих з існуючих інтеграційних угруповань: в Західній Європі (ЄС), Північній Америці (НАФТА), Азіатсько-Тихоокеанському районі (АТЕС). По оцінці

експертів, на їх частку приходиться не менше 70% світового виробництва ВВП. Інші інтеграційні угруповання відстають за темпами від цієї «трійки». Однак у цілому процес йде по наростаючій, показуючи, що інтеграція—ефективне майбутнє.

Лідером серед інтеграційних угруповань є *Європейський Союз* (Австрія, Німеччина, Великобританія, Італія, Ірландія, Франція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Данія, Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Греція, Болгарія). Маастрихтські договори закладають юридичні й організаційні передумови поглиблення інтеграції в напрямку формування економічного, валютного і політичного союзу. Найбільш яскраві характеристики цього союзу:

- єдине антимонопольне законодавство;
- єдиний підхід до прав професійних союзів і їх членів;
- загальна податкова система;
- єдине трудове законодавство;
- єдині правила в створенні і реєстрації фірм;
- єдині стандарти і т.д.

Західноєвропейська інтеграція із самого початку була процесом, що йде як «знизу», так і «зверху» —на рівні безпосередніх суб'єктів економічної діяльності і на рівні держав. З одного боку, відбувалося усе більш тісне переплетення господарських структур країн ЄС. З іншого,— усе більш чітко виникала потреба в розвинутих формах регулювання економічних процесів державами і країнами ЄС у масштабах усього господарського комплексу, що формується. Посилення взаємозалежності і взаємодії на міжфірмовому рівні підводило ЄС до необхідності міждержавної взаємодії. Таке рішення країнам ЄС далось нелегко, тому що європейські регіони істотно різні в плані географії, ресурсно-виробничих потенціалів країн, величини і щільності їх населення, конституційного статусу держав і їхньої господарської спеціалізації, а також внутрі адміністративного розподілу.

Сьогодні очевидно внутрішнє зміцнення західноєвропейського інтеграційного угруповання. До рубежу тисячоріч, за даними комісії ЄС частка Європейського Союзу в сукупному ВВП індустриальних країн світу склала 38,3% проти 32,5% у США і 20,5% у Японії. Виконання вже намічених у ЄС програм приводить до такого рівня переплетення господарств у єдиному комплексі, що процес західноєвропейської інтеграції за головними її напрямками стає необоротним. Вже прийняті до ЄС ряд країн Східної Європи і Балтії, Бажання інтегруватися до ЄС проголосила Україна.

Усі країни добровільно беруть участь в об'єднанні, передають його органам частину своєї компетенції, обмежуючи власний суверенітет, що носить безпрецедентний характер.

Збільшення як кількості членів ЄС, так і прагнення бажаючих вступити в цю організацію, порушило питання про визначення критеріїв, що

вимагаються для нормальної її роботи. З цією задачею успішно впорався Європейський Валютний Інститут, що виділив особливі фінансово-економічні критерії, необхідні для успішного фінансування союзу. Докладний їх розгляд показав повну відповідність відзначеним критеріям: тільки однієї країни—Люксембургу. Така констатація свідчить як про необхідність підвищення рівня виконавчої дисципліни і компетенції інтегрованих органів, так і суворий добір в організацію.

Розходження в рівнях економічного розвитку, в масштабі єдиного інтеграційного угруповання, наявність держав, що бажать вступити в організацію, активно сприяли появі і швидкому поширенню *ідей Європи «концентричних кіл»* і Європи «зі зміненою геометрією». Їх мета—активно сприяти об'єднанню Європи. З метою необхідності адаптації до ситуації, що змінюється. Боллодюр запропонував побудувати Європу з трьох «кіл». Перше з більш інтегрованою структурою у валютній і військовій областях, що повинно скласти обмежене число держав. Друге—економічна організація, що поєднує всі країни-члени. Третє—Європа в цілому, що включає країни, що не входять у ЄС, але з якими через ОБСЄ і Пакт стабільності буде

забезпечено «міжнародне співробітництво й організація безпеки і сформовані економічні і торговельні зв'язки».

Перераховані теоретичні концепції розвитку європейського інтеграційного угруповання є можливими варіантами його еволюції; вибір практичної реалізації однієї з них—справа найближчого майбутнього. Безсумнівно одне—процес розширення ЄС буде відбуватися поетапно, відповідно до ідеї, зафіксованої в Римському договорі 1957 року, через поглиблення і розширення співробітництва і за умови продовження економічного росту. На реалізацію ідеї розширення ЄС до 2006 року від нього буде потрібно близько 75 млрд. євро, у тому числі 21 млрд.—на сприяння програмам приєднання і 54 млрд. —на різні форми допомоги новим країнам у перші роки перебування в ЄС. У зіставленні з частками ВВП, що асигнуються на це, планове розширення обійдеться ЄС приблизно вдвічі дорожче, ніж у свій час США «план Маршала». При цьому визначена сума може утворюватися лише при темпах економічного росту в ЄС щорічно в 2,5% впродовж всіх семи наступних років.

Уся територія Північної Америки (США, Канада, Мексика) охоплена *Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)*. На державному рівні американо-канадська угода про вільну торгівлю було укладено в 1988 р., Мексика приєдналася до неї в 1992 р., що дало можливість уперше побачити інтеграційне об'єднання континентального масштабу. Укладена угода має широкомасштабний характер, тому що торкається міжнародної торгівлі, фінансових відносин, виробничої сфери, міграції робочої сили, вільного руху капіталів, інвестиційної діяльності, необмеженого вивозу прибутків і доходів. Ступінь взаємодії північноамериканської економіки не уступає західноєвропейській. Поєднуючи 370 млн. виробників і споживачів або 7% населення Землі, НАФТА, по суті, є одним з найбільших і багатих ринків світу.

Загальний річний обсяг продукції, що випускається НАФТА, складає 7 трильйонів доларів США, що перевищує обсяг продукції, виробленої ЄС. На

їх частку припадає 20% всього обсягу світової торгівлі. НАФТА є унікальним об'єднанням, тому що вперше в історії світу відбулося об'єднання економік двох супердержав–промислово розвинутих країн з економікою країни, що розвивається. Такий прецедент відбувався по тим же напрямкам, що й у країнах ЄС. Однак його специфіка–в асиметричності економічної взаємозалежності між трьома країнами (при домінуючій ролі США і слабкій інтеграційній взаємодії Канади і Мексики).

Угода НАФТА про вільну торгівлю припускає поступову ліквідацію тарифних і нетарифних обмежень у взаємній торгівлі і заходи, що полегшують взаємні капіталовкладення. Цією угодою передбачений порядок врегулювання торговельних конфліктів, що виникають між його учасниками.

НАФТА поставила мету–усунути перешкоди в торгівлі, використувати переваги багатих природних ресурсів Канади, американського капіталу і «ноу-хау», а також надлишкової робочої сили Мексики. Провідні економісти думають, що такого роду ланка регіоналізму стане проміжною у перетворенні тристороннього регіоналізму в глобалізм. Відповідно до підписаної угоди про північноамериканську інтеграцію протягом наступні 15 років майже всі торговельні й інвестиційні бар'єри повинні бути ліквідовані, а митні бар'єри–скасовані. Економісти вважають, що повноцінний північноамериканський загальний ринок цілком може бути створений до 2010 року.

Великомасштабні інтеграційні процеси відбуваються зараз і в *азійсько-тихоокеанському регіоні*, де проживає 40% населення Землі і вже зараз виробляється половина загальносвітового валового продукту. На ці 18 держав (Канада, США, Мексика, Нова Зеландія, Австралія, Папуа-Нова Гвінея, Бруней, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Південна Корея, Тайвань, Гонконг, Китай, Чилі, Японія) приходиться 40% всього обсягу світової торгівлі. До 2000 року тут виробляється не менш 60% глобального ВВП і зосереджуються до 50% загальносвітової торгівлі. Саме

сюди в майбутньому перемістяться основний фінансовий і інвестиційний центри світу.

Організація Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС): до 2020 року намічено утворити найбільшу у світі «зону

вільної торгівлі» без митниць і внутрішніх бар'єрів. Уже зараз заявку на вступ в угруповання подали Росія, Індія, Пакистан, Монголія, Колумбія, Еквадор.

Основним інтеграційним угрупованням в Азії є *Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)*, в яку входять найбільш розвинуті і заможні держави регіону: Сінгапур, Індонезія, Малайзія, Таїланд, Бруней, В'єтнам, Лаос, М'янма, Філіппіни. Країни АСЕАН мають ємний ринок, унікальні природні багатства, значні трудові ресурси: на них припадає значна частина світового видобутку нафти, 60% виробництва міді, 67% олова і копра, 83% пальмової олії, 85% натурального каучуку. АСЕАН, як угруповання, запрограмоване на економічну інтеграцію в масштабах субрегіону, намагається вийти з запланованих для неї «тісних» рамок. Успішно розвиваючись протягом чверті століття країни субрегіону висунули наприкінці 80-х років за прикладом «єдиної Європи», ідею створення в перспективі «єдиної Азії»: через загальні цілі і прагнення «консолідувати» географічний простір для рішення загальних задач.

Визрівають і *нові інтеграційні угруповання*. Так, у 1992 році було оголошено про створення *Організації економічного співробітництва і розвитку центрально-азійських держав*. (ОЕСР-ЕКО). Ініціаторами організації виступили Іран, Пакистан, Туреччина, з наступним приєднанням Казахстану й Азербайджану, з метою створення «Центрально-Азійського загального ринку».

Угорщина, Польща, Чехія і Словаччина почали спробу створення «міні-інтефації», що одержала назву «*Вишеградської четвірки*», з метою оживити взаємні економічні зв'язки. Для цього була укладена і з 1 березня

1993 року набрала сили Центральноєвропейську угода про вільну торгівлю, що передбачає поступове взаємне зниження мита.

Сучасні моделі латиноамериканської інтеграції стають більш відкритими і гнучкими, орієнтованими на більшу участь у світовому господарстві і більш тісні і великі зв'язки з високорозвиненими країнами. З цією метою передбачається поступове пом'якшення заходів для зовнішнього захисту свого об'єднаного ринку при збереженні і підсиленні лібералізації усередині регіональних господарських зв'язків.

Такий, наприклад, план створення Південноамериканського загального ринку (МЕРКОСУР) у складі Аргентини, Бразилії, Парагваю, Уругваю, при участі Чилі як спостерігача, або—запланована реанімація Центральноамериканського загального ринку (ЦАР) у складі Гватемали, Гондурасу, Коста-Рики, Нікарагуа, Сальвадору. Розвивають інтеграційні зв'язки й інші латиноамериканські угруповання: Андської групи (Болівія, Венесуела, Колумбія, Перу), Карибської асоціації вільної торгівлі (КАРІФТА, а з 1973 року—Карибський загальний ринок КАРІКОМ) у складі Антигуа і Барбуда, Багамських островів, Барбадосу, Белізу, Гайани, Гренади, Домініки, Монсерату, Сент-Крістофера і Невісу, Тобаго, Ямайки; Латиноамериканської асоціації вільної/торгівлі (ЛАВТ), Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛАІ) у Болівії, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Уругваю, Перу, Чилі, Еквадору й ін.

Інший тип співробітництва, інші цілі і способи їх досягнення характерні для країн африканського континенту. *Африканська інтеграція*—це спроба відсталих, що практично не мають між собою економічних зв'язків держав створити в окремих субрегіонах континенту сприятливі умови для розвитку промисловості. Ці цілі були декларовані при створенні таких союзів, як Економічне співтовариство країн Західної Африки (ЕКОВЕАС) у складі Беніну, Буркіна-Фасо, Кабо-Верде, Кот д'Івуара, Гамбії, Гани, Гвінеї, Гвінеї-Біссау, Ліберії, Малі, Мавританії, Нігеру, Нігерії, С'єрра-Леоне, Островів зеленого мису; Митний і економічний союз Центральної Африки

(ЮДЕАК), що поєднує Конго, Камерун, Габон, Центральноафриканську республіку, Бурунді, Руанду, Екваторіальну Гвінею, Сан-Томе і Прінсіпі й Анголу як спостерігача. Продеклароване ними створення до 2025 року африканського економічного співтовариства, розробленого в рамках Організації африканської єдності, можливе, але повинно мати під собою надійну економічну базу.

Більш ніж інші африканські держави, але набагато менше ніж- європейські, підлягають інтеграційним процесам на цьому континенті *арабські країни*.

Процес їх взаємодії почався з утворення *Ліги арабських держав* (ЛАД) (включає 22 держави), метою якої ставилося зміцнення взаємодії держав, що утворили організацію, у сферах фінансів, економіки, зв'язку й ін. Згодом для досягнення цієї мети були укладені такі найважливіші угоди: угода про створення арабського загального ринку; угода про створення субрегіональних інтеграційних угруповань, таких як: «Рада співробітництва держав Перської затоки» (Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Катар, Бахрейн, Оман) у 1981 році, «Рада Арабського співробітництва» (Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен) у 1989 році.

Реальне наповнення укладених угод виявилось досить слабким внаслідок різноманітних обставин політичного, економічного, організаційного, технічного і релігійного характеру. Перед країнами регіону стоять сьогодні задачі іншого роду: забезпечити «виживалість» власних народногосподарських комплексів, використовуючи в цих цілях міжарабське співробітництво.

З огляду на те, що більше чверті ВВП арабських держав дає експорт сировини і палива, розуміючи згубність односторонньої орієнтації господарства, арабські країни намагаються послабити залежність від експорту нафти {. Така потреба припускає індустріалізацію регіону, що передбачає: розвиток імпортозамінних галузей, створення експортного потенціалу і формування

базових галузей промисловості; розвиток наукомістких галузей і створення власної науково-дослідної бази.

До числа першочергових завдань ЛАД також відносяться розвиток співробітництва в області сільського господарства, створення єдиної міжрабської транспортної й енергетичної системи. Таким чином, задачі, що стоять перед ЛАД, істотно відрізняються від задач, що розв'язуються більш розвинутими в промисловому відношенні країнами.

Особливо слід розглянути перспективи *інтеграційного розвитку в пострадянському просторі*, який утворився на місці колишніх союзних республік після розвалу СРСР у 1991 Гр. Відштовхуючись від майже повної відсутності ринкових відносин, зовнішньоекономічної внутрішньої інтеграції, сировинного характеру експорту, ізолюваності всієї системи від зовнішнього світу, багатоукладних господарських відносин, нерівномірного економічного і соціального розвитку окремих регіонів, перед цими державами стоять наступні проблеми:

- проведення ринково орієнтованих реформ;
- лібералізація економіки і збільшення її відкритості;
- здійснення структурної макроекономічної перебудови;
- приватизація державного сектора;
- формування демократичного цивільного суспільства.

Грунтуючись на існуючому раніше єдиному економічному просторі, поділі праці, що історично склався, наявності єдиної енергетичної системи, єдиної системи транспорту, зв'язку, телекомунікацій, взаємопереплетеної загальної системи нафто- та газопроводів, єдиної технічної стандартизації, загальних зовнішніх митних тарифах і т.д., маючи більш інтегрований і взаємозалежний економічний простір, чим той, що досягнуто навіть у ЄС, країни колишнього СРСР неминуче повинні були об'єднатися на нових принципах співробітництва, що і відбулося на Алма-Атинській нараді 21 грудня 1991 року, коли було створено *Союз Незалежних Держав (СНД)*, у діяльності якого в даний час беруть участь з різним статусом 12 держав

колишнього СРСР (крім країн Балтії), Головна мета їх економічної інтеграції– використання переваг міждержавного поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва для досягнення загальних стратегічних і поточних інтересів країн-учасниць СНД.

Про принципову констатацію на вищому рівні намірів додержуватися курсу поглиблення інтеграції на ринковій і суверенній основах, свідчать: прийняття 22 січня 1993 р. Радою керівників держав СНД Статуту Співдружності, що визначив його функціональну й організаційну основи; підписання Договору-про створення Економічного союзу у вересні 1993 р. і розвиваючих його документах; Угода про створення зони вільної торгівлі; Угода про сприяння в створенні і розвитку виробничих, комерційних, кредитно-фінансових, страхових і змішаних транснаціональних об'єднань; Договір про проведення погодженої антимонопольної політики; Угода про співробітництво в області інвестиційної діяльності і ряді інших сфер; створення в грудні 1994 р. Міждержавного Економічного комітету з метою посилення координації господарського співробітництва країн СНД; підписання угоди про створення Платіжного союзу в жовтні 1994 р.

За оцінками Міждержавного економічного комітету, промисловий потенціал країн СДД складає приблизно 10% світового, запаси основних видів природних ресурсів–близько 25%, експортний потенціал–45%. Варто визнати, що СНД у порівнянні з іншими економічними угрупованнями, має сприятливі умови для швидкого просування по «інтеграційному шляху». Це насамперед і взаємозалежність між країнами, і всеосяжні зв'язки народногосподарських комплексів, що виникли в процесі розвитку міжгалузевого поділу праці між країнами.

До завдань, колективне рішення яких здатне згуртувати СНД як інтеграційне угруповання і на довгий термін забезпечити його ефективне функціонування, можна віднести наступні:

- визначення ніші СНД у світогосподарських відносинах, у взаємозв'язках з іншими інтеграційними угрупованнями країн і колективний її

захист від дискримінації, несумлінної конкуренції, правових і економічних обмежень і інших погроз з боку третіх країн і інших міждержавних союзів;

- скоординована масштабна перебудова структури виробництва, що дає можливість мінімізувати втрати при її здійсненні і нарощувати в перспективі економічний потенціал усіма країнами разом і кожною окремо;

- забезпечення проривів в удосконаленні техніко-технологічних основ виробництва товарів і послуг, збільшення колективного науково-технічного й освітнього потенціалу, спільне здійснення складних науково-технічних і конструкторських проектів;

- вирішення глобальних екологічних програм.

Сучасною тенденцією в розвитку співдружності стало створення ряду субрегіональних угруповань у складі декількох членів СНД: Центральноазіатського Союзу (Казахстан, Киргизстан, Узбекистан, Таджикистан), Митного Союзу (Беларусь, Казахстан, Киргизстан, Росія, Таджикистан), Союзу Білорусі і Росії, ГУУАМ, створене з ініціативи України в 1997 р. у Страсбурзі (Україна, Грузія, Азербайджан і Молдова), а в 1999 р. приєднався Узбекистан.

Особливе місце серед інтеграційних угруповань займає *Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС)*, задеклароване в 1992 році Албанією, Азербайджаном, Вірменією, Болгарією, Грецією, Грузією, Румунією, Росією, Туреччиною й Україною, Воно орієнтовано на наступні напрямки:

- співробітництво в розвитку процесів приватизації підприємств, стимулювання бізнесу;

- формування інфраструктур бізнесу через створення і розвиток спільних фінансових і інформаційних шляхів;

- " комплексне використання й охорону ресурсів Чорного моря;

- розвиток сучасної системи телекомунікацій;

- створення Чорноморського платіжного союзу;

- спільне будівництво об'єктів транспортної інфраструктури;

- участь у конверсії військового виробництва;

- співробітництво в агропромисловій сфері і розвитку харчової і переробної промисловості;

- співробітництво в розвитку паливно-сировинної бази регіону;

- реалізація спільних проектів, що стосуються технологічного переустаткування металургійних виробництв країн-учасниць.

Однак, аналіз складу учасників і стану їх економік дозволяє виділити проблеми, які істотно обтяжують розвиток інтеграції в цьому регіоні: політична нестабільність деяких країн-учасниць; економічна несумісність національних господарств; нерозвиненість інфраструктури; наявність невирішених конфліктів між країнами-учасницями; глибокі соціально-економічні відмінності; розходження культур країн-учасниць.

6. Інтеграція України у сучасну світогосподарську систему.

Безпосередня й активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також потребою подолати штучну відокремленість нашої держави від світового господарства, до якої призвели односторонній її розвиток у межах високо спеціалізованих СРСР і РЕВ, деформовані зовнішньоекономічна політика та механізми зовнішньоекономічної діяльності, нерозвинені товарно-грошові відносини і національні ринки товарів, послуг, праці та капіталу.

На формування ефективної й організаційно оформленої інтеграції України в сучасні світогосподарські зв'язки впливають певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови.

Основні політико-правові передумови інтеграції:

- політичне визначення України;

- забезпечення територіальної цілісності та створення адекватної системи національної безпеки;

- безумовне виконання міжнародних зобов'язань, особливо в сфері прав людини; запровадження прийнятної форми громадянства;

- перегляд існуючої практики політичних зв'язків із державами колишнього СРСР;

- пряма участь у регіональних і глобальних політичних процесах;

- формування відповідного законодавства і вироблення ефективних механізмів та інструментарію його виконання.

Економічні передумови інтеграції формуються завдяки таким чинникам:

- економічному та інституційному забезпеченню суверенітету;

- оцінці економічного потенціалу і напрямів структурної перебудови;

- розробленню та реалізації обґрунтованої програми переходу до ринкових відносин з пріоритетом роздержавлення й приватизації, соціального захисту населення;

- оцінці експортного потенціалу, виробленню експортно-імпортової стратегії та адекватного механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- запровадженню національної грошової одиниці з включенням її в систему міжнародних розрахунків;

- розв'язанню проблеми зовнішньої заборгованості та розподілу активів колишнього СРСР шляхом відповідних переговорних процесів.

До основних *соціально-культурних передумов інтеграції* належать:

- відродження і виховання почуття власної гідності, створення умов соціально-культурної життєздатності народів України;

- формування сучасної, орієнтованої на світові пріоритети системи народної освіти;

- розвиток контактів з українцями, які проживають за межами України.

Формування *інфраструктурних передумов* насамперед пов'язане з:

- розвитком транспортних комунікацій (морських, наземних, повітряних), необхідних для нормальної життєдіяльності суверенної держави (національні авіакомпанії, флот, транспортні корпорації);

- розвитком сучасних інформаційно-комунікаційних систем з включенням їх до міжнародних систем.

Формуючи *інтеграційну стратегію і тактику*, слід враховувати особливості України як потенційної учасниці міжнародних економічних угруповань:

- відсутність досвіду державності, необхідність здобуття справжнього суверенітету;

- нерозробленість політико-правових регуляторів та інструментів;

- нерозвиненість ринкових відносин;

- інерція погіршення економічного стану;

- запас соціальної витримки населення, який виснажується.

Значний вплив на інтеграційну мотивацію та політику України

справляють такі чинники:

- збіг періодів дезінтеграційних та інтеграційних процесів;

- розміщення в регіоні, що характеризується інтеграцією високого рівня;

- конкурентоспроможність щодо аналогічних інтересів країн Східної Європи;

- негативний досвід інтеграції в рамках СРСР і РЕВ.

Інтеграція України у світове господарство можлива різними, але водночас взаємопов'язаними шляхами:

- через активну та ліберальну зовнішньоекономічну політику; за рахунок формування середовища, сприятливого для іноземного підприємництва й інвестування та транснаціоналізації високомонополізованих підприємств;

- через укладання двосторонніх міждержавних економічних угод та участь у багатосторонніх міжурядових переговорах; за рахунок інтенсифікації;

- східноєвропейських інтеграційних процесів та формування передумов інтеграції в західноєвропейські інтеграційні структури.

На процеси включення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні внутрішньо- і зовнішньоекономічні фактори, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції.

Серед *внутрішньоекономічних факторів* принциповим є перехід України до розвиненої ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація відповідної довгострокової програми. Така програма має, по-перше, враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України; по-друге, бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища; по-третє, спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

Важливе значення має такий довгостроковий фактор, як структурна перебудова національної економіки, орієнтована на сучасні техніко-технологічні, економічні, екологічні і соціальні стандарти. Деформована структура національної економіки не відповідає критеріям суверенного розвитку України як з точки зору оптимальних пропозицій самозабезпечення та зовнішньоекономічної спеціалізації, так і з науково-технологічних, соціальних і особливо екологічних позицій. Існує ціла *низка негативних проблем, пов'язаних із структурою економіки України:*

- велика питома вага фізично та морально застарілої техніки в складі основних виробничих фондів (понад 60%);

- диспропорції в системі самозабезпечення ключових галузей життєдіяльності країни (майже повна зовнішня паливно-енергетична залежність);

- задоволення потреби в електротехнічних і кабельних виробках, продукції текстильної, целюлозно-паперової та медичної промисловості лише наполовину;

- відсутність виробництва каучуку, ряду продуктів органічного синтезу, устаткування для легкої промисловості, переробних галузей агропромислового комплексу).



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Дайте визначення міжнародного поділу праці, назвіть причини його виникнення і форми прояву.
2. Що таке інтернаціоналізація господарського життя та які головні форми її прояву?
3. Дайте визначення поняття “світове господарство”.
4. Які фактори зумовлюють цілісність сучасного світу, а які – відцентрові сили? Чому так відбувається? Які наслідки цих процесів?
5. Сформулюйте найважливіші суперечності сучасного світового господарства.
6. Що таке ІЛР (індекс людського розвитку)? Яка його кількісна визначеність для найрозвиненіших країн світу і для України?
7. Дайте визначення міжнародних економічних відносин (МЕВ), охарактеризуйте їхню структуру.
8. Чому МЕВ не залишаються незмінними? Як відбувається їхня трансформація? Чим вона зумовлена?
9. Дайте коротку характеристику суті, форм і напрямів вивозу капіталу.
10. Що таке прямі і портфельні інвестиції? Коли, які з них є більш бажаними для приймаючої країни? Чому? Аргументуйте.
11. Що таке науково-технічне співробітництво, яких форм воно набуває?
12. Дайте визначення міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), з’ясуйте її причини, форми, тенденції розвитку.
13. Чим відрізняється світовий ринок від національного?
14. Які особливості притаманні світовому ринку послуг порівняно з ринком товарів?
15. Назвіть принципи складання платіжного балансу країни.
16. Що таке торговельний баланс? Які його складові? Що означає позитивне і від’ємне сальдо торговельного балансу?

17. Які особливості відображені в платіжному балансі:
- а) руху капіталів;
 - б) руху переказів;
 - в) руху доходів від інвестицій?
18. У чому полягає різниця між платіжним і розрахунковим балансами?
19. Визначте суть і структуру національної валютної системи.
20. Що таке міжнародна валютна система, які її структурні складові?
21. Що таке валютний курс, які режими встановлення валютних курсів ви знаєте?
22. Розкрийте суть і назвіть особливості етапів розвитку МВС.
23. Що таке конвертованість валюти, які режими конвертованості ви знаєте?
24. Визначте причини і розкрийте форми міжнародної міграції робочої сили.
25. Які тенденції властиві сучасному періоду міжнародної міграції робочої сили?



Проблемні питання для дискусій

1. Світова господарська практика доводить, що високорозвинені країни спеціалізуються на виготовленні наукомісткої продукції, застосуванні прогресивних технологій, нових видів матеріалів, а решта країн світу – переважно на виготовленні продукції, характерної для епохи індустріального розвитку. Чи можливе за таких умов міжнародної спеціалізації вирівнювання економічного розвитку всіх країн світу?
2. Функцію системоутворюючої ланки, за допомогою якої поєднуються в одне ціле складові структури економічних відносин світового господарства, виконує інтернаціональна вартість. У слаборозвинених в економічному відношенні країнах національна вартість товарів ідентичних

товарам, що виробляються у розвинених країнах, значно вища.

Чи зможуть вони конкурувати на світовому ринку? Можливо, їм треба надавати певні субсидії? Яка Ваша думка щодо існуючих суперечностей у цій проблемі?

4. Існує думка, що Україні слід відмовитися від фінансової лібералізації. Дійсно, якщо іноземний капітал надходить в Україну в значно менших обсягах, ніж відбувається витік національного капіталу за кордон, то виникає запитання: можливо, варто посилити обмеження на витік капіталу? Чи не призведе подібне рішення до негативних явищ? Якщо так, то до яких?

5. Національний інтерес у зовнішньоекономічних зв'язках зводиться до просування своїх товарів на зовнішній ринок і захисту внутрішнього ринку від імпорتنих товарів. Тому лібералізація зовнішньої торгівлі та усунення існуючих бар'єрів для імпорту в односторонньому порядку завдають шкоди економіці країни і можуть бути використані в разі аполітичних дій з боку інших країн. Чи правильною з точки зору економічної науки є позиція, що протекціонізм відповідає вітчизняним національним інтересам?

6. Купити окремі товари за кордоном дешевше, ніж виробляти його у країні. Можливо, Україні слід відмовитись від їх виробництва? Аргументуйте свою відповідь.



Тема 7. Економічні аспекти глобальних проблем.

План

1. Міжнародні фінансові інститути.
2. Система міжнародних організацій, пов'язаних з регулюванням світової торгівлі.

3. Глобальні економічні проблеми сучасності. Ознаки і класифікація глобальних проблем.

1. Міжнародні фінансові інститути.

Міжнародні фінансові інститути поділяються на дві групи: всесвітні та регіональні. До всесвітніх відносяться Міжнародний валютний фонд (МВФ), група Світового банку та Банк міжнародних розрахунків. Регіональні створюються за континентальною ознакою: Європейський банк реконструкції та розвитку; Азіатський банк розвитку; Африканський банк розвитку; Міжамериканський банк розвитку та ін.

Міжнародний валютний фонд є провідним світовим фінансовим інститутом, який має статус спеціалізованої установи ООН. Він був заснований на міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р., а почав функціонувати у 1947 р. Основними цілями діяльності МВФ є сприяння розвитку міжнародної торгівлі й співробітництва у сфері валютного регулювання та надання кредитів у іноземній валюті для вирівнювання платіжних балансів країн–членів Фонду.

Капітал МВФ утворений за рахунок внесків країн–членів фонду. Розмір внеску визначається рівнем економічного розвитку країни та її місцем у світовій економіці й міжнародній торгівлі. Станом на 01.01.1999 членами МВФ була 181 країна, в т.ч. з вересня 1996р. Україна. Внесок України становить 997,3 млн SDR. Внесок кожної країни є її квотою. Чверть внеску проводиться у вільноконвертованій валюті, решта в національній. Кількість голосів у Фонді визначається таким чином: 250 голосів незалежно від розмірів квоти плюс один голос на кожні 100 тисяч SDR квоти. При цьому Статут МВФ передбачає періодичний (не менше Одного разу на п'ять років) загальний перегляд квот. Це пов'язане з тим, що змінюється як рівень розвитку окремих країн, так і їх місце у світовій торгівлі.

При необхідності, крім власного капіталу МВФ може використовувати позикові кошти. За статутом він може отримувати кошти в будь-якій валюті

як від офіційних органів, так і на приватному ринку позикових капіталів. Досі позики отримувались від казначейств та центральних банків країн-членів Фонду, а також від Швейцарії та Банку міжнародних розрахунків. На приватному ринку кошти не, залучались.

Діяльність МВФ охоплює три основні напрями: кредитування, регулювання міжнародних валютних відносин, постійний нагляд за світовою економікою.

Кредитування здійснюється з різними цілями у різних формах та на різних умовах. Воно включає кредитування для потреб вирівнювання платіжного балансу, компенсаційне фінансування та допомогу найбільш біднішим країнам. Фінансові операції, які є основним напрямом діяльності, МВФ здійснює тільки з офіційними органами країн-членів Фонду.

Виділення кредитів залежить від трьох основних чинників: потреби в ресурсах для вирівнювання платіжного балансу, квоти країни та виконання вимог Фонду. Механізм кредитування полягає в тому, що МВФ продає необхідну країні валюту за її національну валюту. Обсяги кредитування насамперед залежать від резервної і кредитної часток та кредитної політики. Резервна частка становить 25% квоти даної країни, тобто ту частину, що внесена в іноземній валюті. У межах цієї частки кредити видаються на першу-вимогу країни без сплати процентів і комісійних. Кредитна частка становить повну величину квоти даної країни. Ця сума ділиться на чотири рівні частини, які становлять окремі транші.

Прохання стосовно виділення кредитів у рамках кредитної частки розглядаються Виконавчою Радою Фонду. Надання кредитів обумовлюється виконанням країною певних політичних та економічних вимог.

У тих випадках, коли потреби в іноземній валюті перевищують резервну і кредитну частки даної країни (тобто 125% її квоти), можуть використовуватись системи розширеного та додаткового фінансування і збільшеного доступу. Система розширеного фінансування, що почала діяти з 1974 р., передбачає надання кредитів з метою покриття дефіцитів платіжних

балансів на більш тривалі терміни (як правило, до трьох років) і в більших розмірах, ніж ті, що забезпечені резервною і кредитною частками. Система додаткового фінансування (1977–1981 рр.), а пізніше збільшеного доступу націлена на надання фінансової допомоги при значних і затяжних дефіцитах платіжних балансів в тих випадках, коли вичерпані ліміти звичайних кредитів.

Поряд із наданням звичайних кредитів існує система компенсаційного кредитування, яка повинна вирівнювати відхилення в платіжному балансі, що виникають з незалежних від даної країни причин. Сюди належать кредити на компенсацію втрат від скорочення виручки від експорту внаслідок падіння цін на світовому ринку, від збільшення вартості імпорту зерна, від непередбачених втрат, фінансування створення резервних запасів. Важливу роль відіграє фінансова допомога найбільш біднішим країнам, що здійснюється на пільгових умовах, насамперед на структурну перебудову економіки.

Другим основним напрямом діяльності МВФ є *регулювання валютним взаємовідносин*. В сучасних умовах, коли курси валют є плаваючими, а не фіксованими, роль Фонду полягає в узгодженні валютної політики країн-членів Фонду. Насамперед кожна країна повинна, відповідно до статуту МВФ, співробітничати з Фондом та з іншими країнами з метою забезпечення і підтримки стабільних валютних курсів, її економічна та фінансова політика має спрямовуватись на забезпечення економічного зростання при розумній стабільності цін. Неприпустимими є валютні маніпулювання з метою отримання певних переваг у міжнародній торгівлі. При цьому МВФ установлює певні валютні обмеження. Так, країни-члени Фонду не можуть без його згоди вводити обмеження за платежами і переказами з поточних міжнародних операцій, використовувати дискримінаційні валютні засоби, застосовувати систему кількох видів валютних курсів.

Виступаючи провідним міжнародним фінансовим інститутом, МВФ здійснює *постійний нагляд і спостереження за світовою економікою*. Він формує значний масив інформації як в цілому по світовій, економіці, так і в

розрізі окремих країн. Щомісячний збірник фінансової статистики, що видається МВФ, включає дані про динаміку економічного зростання і цін, грошовий обіг, експорт та імпорт, стан платіжного балансу, величину офіційного золотого запасу, рівень валютних резервів, розміри зарубіжних інвестицій, динаміку валютних курсів та ін. Країни–члени Фонду зобов'язані без перешкод надавати всю необхідну інформацію.

Нагляд за макроекономічною та валютною політикою країн здійснюється насамперед за допомогою консультування. МВФ детально аналізує податкову, грошово-кредитну і валютну політику та стан платіжних балансів країн. На основі аналізу готується доповідь, що подається країні, в якій формулюються певні рекомендації щодо вироблення та коригування економічної, фінансової та валютної політики. Важливою формою нагляду є також публікація та всебічне обговорення доповіді «Світовий економічний огляд». На підставі аналізу наявної інформації розробляються середньострокові економічні прогнози, які дають можливість координувати макроекономічні політики країн–членів Фонду.

Другою за значенням у системі міжнародних фінансів є група *Світового банку*, яка включає до свого складу чотири міжнародні фінансові інститути: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); Міжнародну асоціацію розвитку; Міжнародну фінансову корпорацію та Агентство з гарантування багатосторонніх інвестицій.

Серцевиною групи виступає МБРР, який був заснований разом з МВФ в 1945 р. і почав функціонувати в 1946 р. Учасниками банку можуть бути лише країни–члени МВФ. Основною метою діяльності банку виступає сприяння розвитку економіки країн–членів МБРР шляхом надання довгострокових кредитів та гарантування приватних інвестицій. Спочатку ця діяльність була спрямована на країни, що потерпіли внаслідок другої світової війни. Нині головним напрямом діяльності є країни, що розвиваються. Джерелами ресурсів банку виступають:

– статутний капітал;

- залучення коштів шляхом випуску облігаційних позик;
- резервний фонд.

Статутний капітал сформовано за рахунок внесків країн–членів. Внески здійснюються шляхом підписки на акції в межах встановлених квот. Квоти кожної країни визначаються відповідно до її економічного потенціалу. Резервний фонд утворюється за рахунок банку. Основними напрямками кредитування виступають галузі інфраструктури (енергетика, транспорт, зв'язок), а також сільське господарство, охорона здоров'я та освіта. Кредити видаються на термін до 20 років під гарантії урядів. МБРР може виступати також гарантом за аналогічними довгостроковими кредитами комерційних банків. Виділення кредитів обумовлюється наданням інформації про фінансовий стан країни, що позичає кошти та про об'єкти кредитування. Кредити надаються на основі дольової участі банку у фінансуванні певних об'єктів–до 30 % їх вартості.

Міжнародна асоціація розвитку надає кредити терміном до 50 років на пільгових умовах–0,75 %.

Міжнародна фінансова корпорація надає кредити високорентабельним приватним підприємствам країн, що розвиваються, без гарантії уряду.

Агентство з гарантування багатосторонніх інвестицій проводить страхування капіталовкладень у країнах, що розвиваються, на випадок політичних ризиків: від експропріації, воєн, заворушень, зривів контрактів та ін., чим сприяє розвитку діяльності інститутів групи Світового банку.

Банк міжнародних розрахунків є першим в історії міжнародним фінансовим інститутом. Він був створений у 1930 р. Основне завдання банку полягає у налагодженні співробітництва між центральними банками провідних країн світу та здійснення розрахунків між ними. Банк забезпечує також здійснення розрахунків між країнами, що входять до Європейської валютної системи. Він виконує депозитно-кредитні функції, здійснює валютні операції та операції на фондовому ринку.

У цілому всесвітні міжнародні фінансові інститути відіграють, як видно з їх функцій, важливу роль у світовій економіці, забезпечуючи надійний рух міжнародних грошових потоків. Тим самим вони сприяють і надійному функціонуванню національних фінансових

2. Система міжнародних організацій, пов'язаних з регулюванням світової торгівлі.

Торговельна політика і проблеми світової торгівлі є об'єктом діяльності багатьох регіональних, галузевих, глобально-універсальних інститутів, як міжурядових, так і неурядових. Усі вони створюють систему міжнародних організацій, що здійснюють координацію і багатостороннє регулювання міждержавних торгово-економічних відносин. Залежно від географічного охоплення країн, широти товарного охоплення, участі урядів, специфіки діяльності розрізняють: глобально-універсальні, регіональні, галузеві, міждержавні і неурядові організації, організації, що безпосередньо регулюють торгівлю, та організації, які відіграють допоміжну роль у торгівлі, тобто виконують посередницьку роль або займаються стандартизацією і сертифікацією продукції.

Основні напрями діяльності в цій сфері передбачають створення договірно-правової основи торговельно-економічних відносин, включаючи найважливіші принципи та норми; вироблення домовленостей щодо застосування на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на міждержавні зв'язки; сприяння досягненню домовленостей і розв'язанню спірних проблем; обмін інформацією і досвідом організації торговельно-економічних зв'язків.

До групи *глобально-універсальних організацій* належать ті, що географічно і за характером діяльності в сфері торгівлі тяжіють до глобальних (всесвітніх) і універсальних (загальної компетенції) організацій. До них відносяться: Світова організація торгівлі (СОТ), три органи ООН – Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Комісія ООН з права

міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Міжнародний торговельний центр; міждержавні організації–Всесвітня митна організація (ВМО), Бюро міжнародних виставок (БМВ); неурядові організації – Міжнародна торговельна палата (МТП), Спілка міжнародних ярмарків (СМЯ).

До *регіональних організацій* торговельного спрямування належать, усі регіональні економічні угруповання, оскільки спільною рисою цих наддержавних організацій є інституціональне закріплення вже; існуючого (або бажаного) ступеня розвитку інтеграції, зокрема торговельної через зону преференційної торгівлі, зону вільної торгівлі і митний союз. Поміж регіональних організацій з найбільш розвинутою торговельною функцією можна назвати Європейський союз (ЄС), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС), Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок (КАРІКОМ) та ін.

В багатьох регіонах також створені організації різного рівня торговельної інтеграції, зокрема: Північноамериканська зона вільної, торгівлі (НАФТА), Центральнаамериканський спільний ринок (ЦАСР)^ Латиноамериканська асоціацію інтеграції (ЛАІ), Південний спільний ринок (МЕРКОСУР), Митний та економічний союз Центральної Африки (МЕСЦА), Спільний ринок Східної і Південної Африки (СРСПА) та ін.

Галузеві організації, об'єктом діяльності яких є окремі галузі світової торгівлі. Серед них є як міждержавні, так і неурядові. До цієї групи відносять:

1) *міжнародні товарні організації*, метою яких є забезпечення взаємодії між країнами-експортерами та імпортерами в розв'язанні комплексу питань, пов'язаних з виробництвом, споживанням і торгівлею сировиною шляхом спостереження за реалізацією міжнародних товарних угод, вивчення стану світових товарних ринків і співвідношення попиту і пропозиції на конкретних ринках, розробки рекомендацій урядами країн-учасниць:

- міжнародні організації (з какао, кави, натурального каучуку, цукру, тропічної деревини);
- міжнародні ради (з маслинної олії, олова, зерна, джуту);

- міжнародні консультативні комітети (з бавовни, Комітет ЮНКТАД з вольфраму);

- міжнародні робочі групи (з бананів, цитрусових, риби, зерна, шкіри, м'яса, рису, чаю, жирів);

- міжнародні дослідницькі групи (з каучуку, свинцю і цинку, нікелю, міді).

2) *міждержавні організації країн-виробників, країн-експортерів і країн-імпортерів сировини*, метою яких є посилення національного контролю над природними ресурсами і стабілізація цін на ринках сировинних товарів:

а) *міждержавні організації країн-виробників і експортерів сировини*:

- у промисловості – Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), Міжнародна рада з олова, Асоціація країн-експортерів залізної руди (АПЕФ), Міжурядова рада країн-експортерів міді (СИПЕК), Світова енергетична конференція тощо;

- у сільському господарстві – Міжнародна комісія з рису, Міжнародна угода з зерна, Міжнародний комітет з чаю, Міжнародна угода з цукру та ін.;

- у сфері транспорту і зв'язку – Міжнародний комітет залізничного транспорту, Арабський поштовий союз тощо;

б) *недержавні галузеві організації*, які існують у формі міжнародних спілок виробників (підприємств, картелів, міжнародних асоціацій): Міжнародна конференція виробників електроенергії; Міжнародна спілка підприємств газової промисловості; Міжнародна федерація торговців сталлю, трубами і металами; Міжнародна асоціація з виробництва мила та миючих засобів; Міжнародна асоціація власників підприємств з виробництва шпалер; Картель з радіоапаратури; фосфатний, содовий, сірниковий, калійний, азотний, нафтовий, алюмінієвий, трубний, електроламповий картелі та сотні аналогічних об'єднань в усіх сферах виробництва.

Міжнародні організації зі стандартизації та сертифікації – організації, сферою компетенції яких є розробка міжнародних стандартів і

сертифікація продукції у різних галузях, консультативна та інформаційна діяльність. До них відносять:

1) *глобальні організації* - Міжнародна організація зі стандартизації (ІСО); Міжнародна електротехнічна комісія (МЕК);

2) *регіональні організації* - Європейський комітет із стандартизації (СЕН); Європейський комітет із стандартизації в електроніці (СЕНЕЛЕК); Європейське бюро стандартизації для ремесел, малих і середніх підприємств; Міждержавна рада зі стандартизації, метрології і сертифікації країн СНД; Міжскандинавська організація за стандартизації (ІНСТА), Панамериканський комітет стандартів (КОПАНТ).

Світова організація торгівлі (СОТ): цілі, функції, принципи діяльності та організаційна структура.

Світова організація торгівлі (СОТ) є центральною ланкою в системі організацій з регулювання світової торгівлі, в якій

концентрується розв'язання більшості проблем, що виникають міжнародній торгівлі.

Історія створення СОТ фактично розпочалася з моменту укладай Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) в 1947р. А рекомендації державам щодо створення міжнародної торговельної організації з метою регулювання міжнародних торговельні економічних відносин були дані на конференції в Бреттон-Вуді (липень 1944р.). Відомі *дві спроби створення такої організації*:

1) *розробка Гаванського статуту* на конференції в Гавані, *т* відбувалася з 21 листопада 1947р. по 24 березня 1948р. у присутності представників 56 країн. Розроблена в Гавані за ініціативою США міжнародна угода містила 106 статей і мала дві основні теми: п~ перше, принципи організації та регулювання міжнародної торгівлі, п друге, створення міжнародної організації. Угоду ратифікували лиш дві країни, а самі США відмовилися від свого проекту, тому спроб виявилася невдалою.

2) створення Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) в Женевській конференції, яка проводилася у жовтні 1947р представниками 23 держав. Угода ГАТТ мала простий і лаконічний текст, який містив усього 35 статей; використовувала механізм двосторонніх переговорів; не мала нововведень організаційного характеру, тобто організаційно Угода почала діяти як постійна міжнародна конференція держав-членів.

ГАТТ запроваджувала правила, принципи і правові норми, якими мали керуватися держави-учасниці у торговельних відносинах та виконувала *три функції*: впливу на державну зовнішньоекономічну; політику розробкою правил міжнародної торгівлі; форуму для переговорів, які сприяють лібералізації і передбачуваності торговельних відносин; організації врегулювання спорів.

Основною метою ГАТТ було забезпечення стабільного зростання і зменшення ризику міжнародних торговельних відносин через:

- ліквідацію митних та інших торговельних обмежень;
- усунення всіх форм дискримінації в міжнародній торгівлі з метою підвищення рівня життя, забезпечення повної зайнятості населення;
- підвищення реальних доходів і попиту, поліпшення використання сировини, зростання виробництва і торговельного обміну.

Генеральна угода 1947р. складалася з трьох частин: перша – 2 статті – загальні положення; друга – 21 стаття — правила торговельної політики, які договірні сторони зобов'язалися застосовувати в торговельних взаємовідносинах; третя – 13 статей – мала процедурний характер. З 1965р. ГАТТ офіційно має четверту частину — «Торгівля і розвиток) – питання торгівлі з країнами, що розвиваються.

Статті Генеральної угоди закріплювали *базові принципи торговельних відносин між державами*:

1. *Принцип торгівлі без дискримінації* – реалізується шляхом застосування:

- режиму найбільшого сприяння, при якому країна забезпечує однаково сприятливі умови торгівлі для всіх учасників;
- національного режиму, при якому імпортовані товари не можуть піддаватися дискримінації на внутрішньому ринку країни.

2. *Принцип вільної торгівлі* – реалізується шляхом проведення раундів багатосторонніх торговельних переговорів з метою ліквідації існуючих торговельних бар'єрів і створення умов для більш вільної торгівлі.

3. *Передбачуваність розвитку міжнародної торгівлі* – досягається двома шляхами: зв'язуванням тарифів по тарифних позиціях та забезпеченням прозорості національної торговельної політики. Система захисту національного виробництва має будуватися тільки на митних тарифах, а не на будь-яких інших комерційних чи адміністративних заходах. Використання кількісних обмежень (контингентування імпорту) є можливим лише у випадку гострого дефіциту платіжного балансу і для країн, що розвиваються.

4. *Принцип справедливої конкуренції* – реалізується через створення умов для справедливої конкуренції: однакові фіскальні правила та інші регламентації для товарів національного виробництва та імпортованих товарів; заборона демпінгу і дозвіл застосування антидемпінгових заходів; можливість нейтралізації експортних премій або субсидій за допомогою компенсаційних зборів; гармонізація методів розрахунку митної вартості товарів; недискримінація постачальників залежно від країни походження під час здійснення державних закупівель, тощо.

5. *Принцип сприяння розвитку та економічним реформам* – реалізується через надання можливості користування перевагами режиму найбільшого сприяння, системою розв'язання суперечок, що стимулює національний експорт та прискорює розуміння необхідності проведення економічних реформ. ГАТТ провадить двосторонні консультації (як перший крок до врегулювання суперечки), а за неможливості вирішення питання – створює спеціальні групи.

6. *Визнання регіональних торговельних угод* – існування регіональних торговельних угруповань (зона вільної торгівлі, митний союз) допускається як виняток за умови дотримання певних вимог, оскільки регіональна інтеграція повинна доповнювати багатосторонню торговельну систему, а не руйнувати її.

7. *Створення пільгових умов для країн, що розвиваються*, – необхідність забезпечення того, щоб країни, які розвиваються, мали сприятливіші умови виходу на світові ринки, а розвинуті країни, в * свою чергу, утримувались від заходів, що можуть ускладнювати експорт з названих країн.

8. *Особливі норми регулювання для текстилю та одягу* – ГАТТ передбачає винятки стосовно текстилю та одягу, які забезпечують індустріально розвинутим країнам можливість встановлення квот на ці види товарів на основі угоди «Мультифібр» (МФА), яка існує з 1974р., загальні нормативні правила ГАТТ щодо текстилю й одягу набрали чинності з 2004 року.

Отже, Генеральна угода з тарифів і торгівлі, з одного боку, є міжнародною угодою, яка містить правові норми торговельних відносин між її учасниками на договірній основі, а з іншого – виконувала функції міжнародної організації у сфері міжнародної торгівлі через створену організаційну структуру, до якої входили такі органи:

1) *Сесії договірних (контрактуючих) сторін* – вищий орган ГАТТ – збирався один раз на рік для обговорення діяльності організації і розробки політики на майбутнє. Рішення приймалися методом консенсусу, деякі рішення потребували більшості в 2/3 голосів.

2) *Рада ГАТТ*, яка складалася з представників договірних сторін, займалася поточними справами і проводить засідання, як правило, десять разів на рік.

3) *Постійні комітети* наглядали за виконанням угод, розглядали і питання особливого значення для країн, що розвиваються, вивчали | ситуацію

в країнах, які ввели торговельні обмеження з метою підтримки платіжного балансу, тощо.

4) *Робочі групи*, які утворювалися для розгляду актуальних питань (приєднання до ГАТТ, відношення зон вільної торгівлі до ГАТТ).

5) *Секретаріат*, очолюваний Генеральним директором, забезпечував діяльність органів ГАТТ. Крім канцелярії Генерального директора, двох заступників директора, радника з юридичних питань, він мав такі відділи: з питань сесій і ради, торговельної політики, тарифів, технічного співробітництва, сільського господарства, підготовки кадрів, нетарифних заходів, розвитку, економіки і досліджень, технічних бар'єрів, спеціальних програм (проектів) та ін.

Бюджет ГАТТ (видатки) визначався, виходячи з плану заходів на наступний рік. Надходження складалися з внесків договірних сторін і асоційованих членів. Внесок кожної країни розраховувався на основі її частки в обсягах торгівлі країн, що приєдналися до ГАТТ, за три останні роки. Країни, частка яких становила 0,12% загальної торгівлі або нижче, мали мінімальний внесок—0,12% бюджету.

У ГАТТ з метою зниження тарифів була створена *система тарифних переговорів*. Переговори починалися на конференціях і продовжувалися на раундах багатосторонніх торговельних переговорів (БТП). *Правила передбачали таку процедуру*: країна, яка бажає вступити в переговори і отримати від іншої країни торговельні поступки, подає список вимог (запит), у якому зазначається: а) позиція митного тарифу; б) опис продукту, в) існуюча ставка мита, г) необхідна ставка мита. У відповідь на ці вимоги країна, до якої спрямовано запит, надає список пропозицій, у якому повторює дані, викладені в п. а, б, в, г, і додає: д) пропоновану поступку, е) країни, яким пропонується поступка.

З початку дії Генеральної угоди було проведено вісім раундів БТП. Якщо в першому раунді переговорів брали участь лише 23 країни, то на сучасному етапі їх вже 123 країни.

Восьмий (Уругвайський) раунд торговельних переговорів був найбільш конструктивним і багатостороннім з усіх, які мали місце. Його результати:

- розглянуті як традиційні сфери (зниження тарифів, уточнення правил і ліквідацію нетарифних перешкод), так і нові–торгівля послугами і торговельні аспекти, пов'язані з правами інтелектуальної власності, а також сфери торгівлі товарами, які тривалий час не лібералізувалися (сільське господарство і легка промисловість), - усього 45 угод і протоколів, які регулюють різні напрями торгівлі;

- запроваджені важливі зміни до порядку здійснення торговельних субсидій, вжиття компенсаційних, захисних та антидемпінгових заходів, процедур застосування стандартів і сертифікації товарів, урегулювання торговельних суперечок, механізмів формування загальної торговельної політики;

- за результатами переговорів 15 грудня 1993р. були прийняті Заключний акт переговорів і Угода про створення Світової організації торгівлі (СОТ).

Угода про заснування Світової організації торгівлі була підписана 15 квітня 1994р. в Марракеші (Марокко) 120-ма країнами-учасницями багатосторонніх торгових переговорів у межах ГАТТ.

СОТ – законодавча й інституціональна основа міжнародної торговельної системи, механізм багатостороннього узгодження і врегулювання політики країн-членів в сфері торгівлі товарами та послугами, врегулювання торговельних спірних питань і розробки стандартної зовнішньоторговельної документації. Угода про створення СОТ містить 29 правових документів і 25 міністерських декларацій, які визначають права і обов'язки країн в рамках багатосторонньої торговельної системи, що увібрали в себе все найкраще, що було досягнуте в рамках ГАТТ і додали багато нового.

На відміну від ГАТТ, СОТ набула статус юридичної особи і спеціалізованого закладу ООН. *Принципова різниця між СОТ і ГАТТ* полягає в тому, що:

1) ГАТТ була просто зведенням правил, багатосторонньою угодою, яка мала невеликий секретаріат. СОТ є постійною міжнародною організацією, що діє на основі угоди, ратифікованої країнами-членами, і має свій секретаріат.

2) ГАТТ як угода складалась зі сторін, які брали в ній участь. СОТ складається з країн-членів.

3) ГАТТ спочатку вважалась тимчасовою угодою, що діяла б до моменту створення СОТ. СОТ - постійно діюча організація.

4) ГАТТ була присвячена практично тільки торгівлі товарами. На СОТ покладені функції регулювання торгівлі не тільки товарами, але й послугами, включаючи такі специфічні, як права на інтелектуальну власність. СОТ крім принципів ГАТТ містить у собі Угоду про торгівлю послугами (ГАТС) і Угоду по торговельних аспектах інтелектуальної власності (ТАЮ).

5) Система врегулювання спірних торговельних питань, що діяла в рамках ГАТТ була громіздкою й неефективною, оскільки дозволяла окремим країнам блокувати прийняття рішень. Система регулювання торговельних суперечок, що діє у СОТ, більш ефективна, оскільки дозволяє приймати багато рішень, що не можуть бути заблоковані окремими країнами, на автоматичній основі.

Головне завдання СОТ—лібералізація світової торгівлі шляхом її врегулювання переважно тарифними методами про послідовному скороченні рівня імпортного мита, а також ліквідація різних нетарифних бар'єрів, кількісних обмежень та інших перепон у міжнародному обміні товарами і послугами.

Угода про створення СОТ складається із 16 статей і 4 додатків. Статті обмежуються тільки розглядом СОТ фундаментальних організаційних питань, а всі самостійні правила СОТ винесено у додатки. *Склад статей*

такий: I–Заснування, II–Сфера діяльності, III–Функції, IV–Структура, V–Відносини з іншими організаціями, VI–Секретаріат, VII–Бюджет та внески, VIII– Статус СОТ, IX–Прийняття рішень, X–Поправки, XI– Первісне членство, XII–Приєднання, XIII–Непоширення на багатосторонні торгові угоди, XIV–Прийняття, набуття чинності та первісний внесок, XV–Вихід, XVI–Додаткові положення. До Угоди «в пакеті» докладаються такі Додатки. Додаток 1 включає:

Додаток 1А (Багатосторонні угоди з торгівлі товарами), до складу якого входять ГАТТ–1994 (переглянутий варіант ГАТТ–1947), шість Домовленостей, один Протокол, 12 Угод, що стосуються або регулювання торгівлі окремими категоріями товарів (по сільському господарству; текстилю і одягу), або регулювання застосування різних заходів, що впливають на торгівлю товарами (санітарні та фітосанітарні норми, технічні бар'єри, передвідвантажувальна інспекція, правила походження, процедури ліцензування імпорту, субсидії та компенсаційні заходи, захисні заходи) і торговельних аспектів інвестиційних заходів;

Додаток 1В–Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС);

Додаток 1С–Угода з торгових аспектів прав інтелектуальної власності.

Додаток 2–Домовленість про правила і процедури регулювання розв'язання суперечок.

Додаток 3–Механізм нагляду за торговою політикою.

Додаток 4–Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників (з торгівлі цивільними повітряними судами, з державних закупівель, з молочних продуктів, з яловичини).

Усі перелічені документи були прийняті «в пакеті», за винятком Додатка 4. Вступаючи у СОТ, кожний її член зобов'язаний прийняти всі названі документи, крім Додатка 4.

Незважаючи на те, що всі угоди Уругвайського раунду стосуються різних питань, які виникають у процесі міжнародної торгівлі, всі положення цих угод спрямовані на досягнення *чотирьох основних цілей*:

1. Досягти рівності в торгівлі для всіх держав-членів за допомогою застосування норм режиму найбільшого сприяння, національного режиму, заборони інших форм дискримінації.

2. Домогтися простоти в державному регулюванні міжнародної торгівлі.

3. Послідовно проводити справедливу політику в торгівлі (наприклад, використання митних тарифів як єдиного інструменту обмеження міжнародної торгової діяльності, застосування лише певних способів митної оцінки, справедливе використання стандартів тощо).

4. Забезпечити прозорість торгових процедур і практики їх застосування, широкий доступ до законодавчих актів.

Стаття 3 Марракешської угоди передбачає, що *COT повинна виконувати чотири функції*: сприяти реалізації угод Уругвайського раунду і будь-яких інших угод, які укладатимуться в межах COT; служити міжнародним форумом для обговорення питань тлумачення і застосування угод Уругвайського раунду; виконувати функції арбітра; періодично здійснювати збір інформації про торговий режим у країнах-членах з метою перегляду торговельної політики.

COT забезпечило:

- завершення формування основного комплексу універсальних договорів системи ГАТТ і створення на цій основі нового глобального правового порядку в галузі торговельних, тарифних, митних, інвестиційних та інших сфер МБВ;

- створення організаційного (інституціонального) механізму реалізації комплексу конвенцій і угод Уругвайського раунду. COT діє як торговельно-економічна організація об'єднаних націй.

Угоди COT охоплюють широке коло різноманітних видів діяльності, становлять підґрунтя для міжнародних торговельних операцій і, відповідно, являються своєрідним багатостороннім контрактом (пакетом угод), нормами

і правилами якого регулюється понад 90% усієї світової торгівлі товарами і послугами.

На відміну від більшості міжнародних організацій, *до системи СОР приєднуються, а не вступають*. Це зумовлено тим, що кожна країна приєднується власне до системи угод (бере на себе зобов'язання їх виконувати), а організація, зі свого боку, перевіряє здатність держави їх виконувати. Переговори про вступ тривають у середньому від 4 до 6 років (наприклад, переговори про вступ Казахстану тривали 2,5 роки, Болгарії - 10 років).

Оскільки ГАТТ (1994р.) залишається складовою пакету угод, яких базується СОР, країни можуть стати (або залишитись договірними сторонами ГАТТ (1947р.), не приєднуючись до СОР, з іншого боку, країни не можуть стати членами СОР, доки вони приєдналися до ГАТТ. Країни можуть також клопотатися перед підготовчим комітетом СОР про поєднання процесу їхнього приєднання до ГАТТ з процесом приєднання до СОР. При цьому *головною умовою набуття членства у СОР* є відповідні національного законодавства базовим стандартам і нормам, містяться в угодах системи СОР.

Приєднання країни до СОР відбувається поетапно у т послідовності: подання прохання щодо приєднання, розгляд прохання проведення консультацій з країнами-членами ГАТТ, проведення сер засідань робочої комісії ГАТТ, подання меморандуму зовнішньоекономічний режим країни, проведення багатосторонніх переговорів, розробка протоколу про приєднання, прийняття країни до ГАТТ (ГАТТ/СОР). Протокол про приєднання набирає чинності після того, як Генеральна рада (або Конференція міністрів) схвалить доповідь робочої групи і приймуть рішення Генеральної ради (рішення міністрів) більшістю в дві третини.

Наразі членами СОР є 150 членів - країн та окремих м територій. До її складу також входять як спостерігачі держави, бажають приєднатися до СОР, так і міжнародні фінансово-економі організації та угруповання. Кожний рік

3-5 держав набувають члене у СОТ. Заявки на приєднання до СОТ подали ще близько 30 країн.

Організаційна структура СОТ включає такі органи:

Конференція міністрів - вищий орган СОТ, який скликається; що найменше раз у два роки та приймає найважливіші рішення (наприклад, укладання нових міжнародних договорів з питань торговельного режиму). Відбулося чотири такі конференції: Сінгапурі (1996р.), Женеві (1998р.), Сіетлі, США (1999р.), у До Катар (2001р.). На останній Конференції міністрів започаткована новий (дев'ятий) раунд переговорів СОТ, який має назву «раунд розвитку».

Генеральна рада - постійно діючий орган, який в період між конференціями відповідає за політику СОТ. Вона виступає як головний арбітр тоді, коли між державами-членами СОТ виникають суперечки приводу тлумачення або застосування норм угод Уругвайського раунду. Менш важливі питання розглядають відповідні органи, а саме:

- Рада з торгівлі товарами (відповідає за рішення питань, що виникають під час застосування або тлумачення ГАТТ та асоційованих і до нього угод);
- Рада з торгівлі послугами (відповідає за реалізацію ГАТС); Рада з аспектів інтелектуальної власності, що відносяться до торгівлі;
- Комітети і робочі групи, які виконують поточну роботу. Конференція міністрів і Генеральна рада складаються з представників усіх країн-членів.

Рішення в рамках СОТ звичайно приймаються консенсусом, але «оді допускається можливість прийняття рішень кваліфікованою більшістю (дві третини) з таких питань:

- а) тлумачення угод Уругвайського раунду;
- б) затвердження прохання держави-члена тимчасово призупинити ; неї дії окремих норм угод Уругвайського раунду;

в) внесення поправок в угоду. Консенсус необхідний за зміни процедури прийняття рішень і |становлення винятків з правил про режим найбільшого сприяння.

3. Глобальні економічні проблеми сучасності. Ознаки і класифікація глобальних проблем.

Для світової економіки характерні наступні риси:

1. Глобалізація світової економічної системи з посиленням взаємозалежності національних економік на основі поглибленої транснаціоналізації всього господарства.

2. Інтенсивна регіональна інтеграція з утворенням величезних економічних просторів і сегментацією світового ринку, утворенням секторів єдиного світового господарства - щодо замкнутих торгово-економічних блоків і інтеграційних угруповань.

3. Лібералізація господарського життя у світі з постійним збільшенням відкритості національних економік.

4. Циклічність розвитку глобальної економіки, що впливає на динаміку, темпи та пропорції економік окремих країн - елементів міжнародної господарської системи.

5. Постіндустріалізація сучасної світової економіки з домінуванням інтелектуально-інформаційного фактору національного і світового розвитку.

6. Розрив у рівнях економічного розвитку країн і спроби його подолання.

Глобальні проблеми світового господарства – це взаємопов'язані між собою проблеми загальносвітового характеру, що загрожують людству серйозним регресом або навіть загибеллю, які вимагають термінового і невідкладного вирішення спільними зусиллями всього світового співтовариства.

Глобальні проблеми мають економічний аспект: вони впливають на структуру відтворення, на динаміку економічних процесів, на пошуки ефективних форм і методів управління.

За походженням, характером і способам вирішення глобальні проблеми класифікуються на наступні групи: 1) проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства; 2) проблеми соціально-економічних і воєнно-політичних відносин; 3) проблеми, пов'язані з розвитком людини.

Труднощі рішення глобальних проблем:

- потрібні величезні ресурси і кошти;
- труднощі в забезпеченні узгодженості заходів, що здійснюються різними країнами.

Проблема подолання бідності і відсталості. У сучасному світі проблема бідності і відсталості характерна для країн, що розвиваються, де проживає майже 2/3 населення Землі. Тому її часто називають проблемою подолання відсталості країн, що розвиваються. Для більшості цих країн типова сильна відсталість у соціально-економічному плані, при якій більша частина жителів планети виявляється за рисою гідного людського існування.

Проблема миру і демілітаризації. Впоравшись із прямою погрозою знищення в глобальній війні, людство зіштовхнулося з новими явищами, здатними підірвати загальний світ і безпеку: локальні конфлікти, що загрожують перетворитися в регіональні або глобальні; проблема військових біженців; поширення ядерної зброї в країнах, що перебувають за межами врегулювання цього питання (Індія, Пакистан, ПАР, Ізраїль, Іран, Ірак, КНДР, Японія, Тайвань, Бразилія, Аргентина); міжнародний тероризм, здатний спровокувати різні конфлікти впритул до ядерного шантажу і глобального ядерного конфлікту.

Продовольча проблема. Це одна з головних невирішених проблем ХХ століття. Вона включає: проблему дефіциту продуктів харчування (особливо гостра в багатьох країнах, що розвиваються, а також у ряді постсоціалістичних держав, де чисельність нужденних перевищує 800 млн.

чоловік); проблему незбалансованості харчування (душкове споживання найбільш важливих видів продовольства перебуває значно нижче медичних норм повноцінного харчування); проблему світового виробництва сільськогосподарської продукції.

Проблема природних ресурсів, що виявилася під час енергетичної і сировинної криз 70-х - початку 80-х рр., пов'язана із проблемою зростання або виживання більшості країн, що розвиваються; розвитку енерго- і матеріалоозаощаджуючих технологій, використання альтернативних матеріалів і джерел енергії, відкриття нових рентабельних родовищ; негативних змін у навколишнім середовищі у зв'язку з розширенням масштабів видобутку і споживання корисних копалин.

Екологічна проблема включає проблеми деградації навколишнього природного середовища в результаті нераціонального природокористування (збезлісення та виснаження земельних ресурсів як результат екстенсивного розвитку сільськогосподарської діяльності) і забруднення її відходами людської діяльності. Ці проблеми є факторами наростання глобальної екологічної кризи, що пов'язана насамперед з погрозою здоров'ю людей.

Демографічна проблема. Вона полягає в несприятливій для економічного розвитку динаміці населення і погіршенні його вікової структури. Суть першої проблеми становить різке зростання населення, що перевищує темпи економічного розвитку, у країнах, що розвиваються, просте відтворення або депопуляція (різке скорочення населення) у розвинених країнах і країнах з перехідною економікою. Друга проблема включає такі негативні тенденції, як збільшення населення старше працездатного віку («старіння населення») у більш розвинених країнах, зростання населення молодше працездатного віку у відсталих країнах і диспропорції статевих складу населення. Демографічна проблема тісно пов'язана із проблемами формування трудових ресурсів, зайнятості, створення нових робочих місць, міграції населення.

Проблема стійкого розвитку. Стійкий розвиток - це такий розвиток, що задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Центральне місце проблеми - облік довгострокових екологічних наслідків економічних рішень, що прийняті сьогодні. Стійкість навколишнього середовища пов'язана з обмеженням споживання природних ресурсів і збільшенням ступеня екологічності економіки.

Проблема розвитку людського потенціалу. Постіндустріальний етап розвитку суспільства припускає підвищення уваги до людини. Розвиток національних і світових економік у сучасну епоху визначається її людським потенціалом. Найважливіше завдання суспільства - створення умов, які були б сприятливі для формування трудового потенціалу з високими якісними показниками. Ця проблема пов'язана з функціонуванням систем охорони здоров'я, освіти, професійної підготовки і підвищення кваліфікації, створення відповідних виробничих умов для найбільш ефективної праці, найбільш повної реалізації творчих здібностей трудових ресурсів.

Серед нових і глобальних проблем, що народжуються, варто назвати вивчення і освоєння Світового океану, освоєння космічного простору, вивчення будови Землі та керування погодою і кліматом, соціальні проблеми - транснаціональна злочинність, міжнародний тероризм, наркоманія і наркобізнес, порушення цивільних прав людини.



Індивідуальні теоретичні завдання

1. Проаналізуйте сучасні визначення глобалізації та розкрийте її сутність.
2. Чим глобальна економіка відрізняється від світової?
3. Чому глобалізація є новим етапом інтеграційних процесів у світовій економіці?
4. Охарактеризуйте форми прояву глобалізації.
5. Як розраховується індекс глобалізації? Розкрийте економічний зміст

цього показника.

6. Охарактеризуйте рівні глобалізації економіки.
7. Розкрийте суперечності глобалізації. Чи існує механізм їх вирішення?
8. У чому виявляється обмеженість неоліберальної моделі глобалізації?
9. Які ознаки характерні для синергетичної глобалізації (“глобалізації з людським обличчям”)?
10. Назвіть визначальні риси глобальних проблем.
11. У чому полягають суть глобальної екологічної кризи?
13. Охарактеризуйте необхідні умови забезпечення екорозвитку.
14. Які основні передумови вирішення глобальних проблем?
15. Охарактеризуйте форми міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних проблем.
16. Яку роль відіграють ООН та інші міжнародні суспільно-політичні організації у вирішенні глобальних проблем?
17. У чому необхідність і суть переходу до сталого розвитку?
18. Розкрийте сутність ноосферної парадигми цивілізаційного розвитку.



Проблемні питання для дискусій

1. Учені виокремлюють кілька критичних періодів глобалізації (великі географічні відкриття, промислова революція, світові війни, розпад СРСР та соціалістичної системи господарювання тощо). У зв'язку з цим існують два підходи до періодизації глобалізації: згідно з першим, вона виникла сотні років тому, за другим – у 70-х роках ХХ ст. Яка Ваша думка щодо цього?
2. Мегаекономіка, на думку багатьох економістів, охоплює фінанси, телекомунікації, засоби масової інформації. Ці сектори економіки відносять до так званої нової економіки. До якого виду економіки належать сучасне машинобудування, електротехніка, електроніка?

Обґрунтуйте свою відповідь.

3. ТНК контролюють майже 1/3 світового ВВП, половину промислового виробництва, 2/3 світової торгівлі і володіють 4/5 усіх світових ліцензій. Вони переважно розміщені в країнах «золотого мільярда». Навіщо тоді решті країн світу, в яких проживає понад 5 млрд населення, співробітничати з розвиненими країнами? Можливо, доцільніше інтегруватися між собою, утворюючи регіональні та міжрегіональні угруповування?

4. Формування мегаекономіки і глобального ринку сприяє відкритості економіки, домінуванню ТНК на планеті. Чи не загрожує це суверенітету багатьох країн, нівелюванню їхньої культури? Яка Ваша думка щодо цього?

5. Водночас із глобалізацією економіки відбувається процес регіоналізації (створення Європейського Союзу, АСЕАН, НАФТА тощо). Чи не призведуть подібні явища до розколу світу? Яку роль відіграє антиглобалістський рух у цих процесах?

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ (КАТЕГОРІЙ) ТА ЗАКОНІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

А

Абстрактна праця – праця як витрата людської робочої сили взагалі (поза конкретної форми її використання); праця, що створює вартість товару.

Аграрні (земельні) відносини – економічні відносини в суспільстві, які пов'язані з володінням і користуванням землею як головним засобом виробництва в аграрному секторі економіки.

Акціонування – процес перетворення підприємств (фірм), які базуються на державній або приватній формах власності, в акціонерні товариства. Останні утворюються на основі добровільного погодження юридичних і фізичних осіб (в т.ч. іноземних), що об'єднали свої кошти

шляхом випуску акцій з метою здійснення господарської діяльності і отримання прибутку. А. – один із напрямків роздержавлення.

Антимонопольне регулювання ринку – комплекс заходів органів державної влади в країнах з ринковою економікою, спрямованих на підтримку конкурентного середовища, протидії монополізму і недобросовісній конкуренції. Захист економічної конкуренції – важливий напрямок діяльності держави в умовах ринку.

Б

Балансовий метод управління – засіб використання системи економічних показників на макрорівні, що дозволяє регулювати у загальному вигляді основні пропорції і співвідношення на рівні народного господарства (баланс матеріальних ресурсів, в т.ч. енергоносіїв, баланс платіжних засобів, баланс праці або трудових ресурсів та ін.).

Банк – кредитно-фінансова установа, яка акумулює тимчасово вільні грошові кошти і надає їх у вигляді **кредитів** підприємствам, установам, окремим громадянам, регулює грошовий обіг в країні.

Банківська система – сукупність різноманітних видів банків та банківських інститутів (державних, кооперативних, акціонерних, приватних) у їх взаємозв'язку: В.С. – складова частина кредитної системи, один із суб'єктів **кредитних відносин**, у відповідності із Законом України «Про банки і банківську діяльність» Б.С. має два рівні – Національний банк України і мережа інших банків.

Безробіття (неповна зайнятість) – соціальне явище, при якому певна кількість працездатних людей не може знайти собі роботу. Безробітними визнаються громадяни у працездатному віці, які з незалежних від них причин не мають заробітку або доходу і зареєстровані в державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу. **Причини Б.:** глибокі структурні зрушення у економіці, економічні спади, кризи, нерівномірне розміщення продуктивних сил, НТП. Виділяють технологічне, економічне, фрикційне, а також

конверсійне безробіття.

В

Валовий внутрішній продукт – узагальнений економічний показник, розрахований у системі національних розрахунків, який оцінює остаточні результати поточного виробництва в країні за певний проміжок часу, являє собою вартість спожитого основного капіталу у вигляді амортизації та вартість доданої вартості.

Валовий дохід – частина вартості виробленої продукції та наданих послуг за вирахуванням вартості матеріальних витрат, тобто знов створена вартість (заробітна плата та прибуток).

Валовий національний продукт – узагальнюючий економічний показник, який оцінює кінцеві результати поточної діяльності національної економіки за певний проміжок часу, В.Н.П. відрізняється від валового внутрішнього продукту тим, що В.Н.П. характеризує результати діяльності інституціональних одиниць країн, незалежно від їх територіального розміщення, тоді як В.В.П. – тільки розміщених на території давньої країни.

Валютна система – сукупність форм організації грошово-кредитних відносин, закріплена у міжнародних договірних і державно-правових нормах. Існує національна, регіональна та світова валютна система. Основою В.С. є національна система валюти, в яку входять банківські та кредитно-фінансові установи, біржі, режим валютного курсу, правила валютного регулювання і контролю, режим національного ринку валюти, правила міжнародних розрахунків та ін.

Вартість – категорія, що відбиває суспільно-необхідні витрати праці товаровиробників у процесі виробництва певного товару або надання послуги; суспільно-необхідні витрати формуються в суспільно нормальних умовах виробництва.

Вартість мінова – зовнішня форма прояву вартості у сфері обміну, пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Визначається кількістю

та якістю затраченого суспільно необхідного часу на створення товарів (послуг), тобто їх вартість, а також співвідношенням попиту та пропозиції на той чи інший товар.

Вартість споживча – корисність речі, її здатність задовольняти певну потребу людини, суспільства. В.С. зумовлюють фізичні, хімічні та інші природні властивості речей, а також властивості, надані їм у результаті доцільної діяльності людини.

Виробництво – процес створення матеріальних благ та послуг, який здійснюється у поєднанні, взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин; виробництво – перша фаза відтворюваного процесу.

Виробництво індивідуальне – виробництво в межах окремого господарюючого суб'єкта (підприємства, фірми, об'єднання тощо).

Виробництво суспільне – виробництво в межах суспільства, природна умова життя людей, матеріальна основа інших видів їх діяльності.

Витрати виробництва – сукупність витрат живої та уречевленої в засобах виробництва праці на всіх стадіях створення продукції або надання послуг.

Витрати змінні – витрати, загальна сума яких за певний період залежить від обсягу виготовленої продукції.

Витрати постійні – витрати, які не пов'язані з обсягом виробленої продукції (експлуатація будівель і споруд, витрати на управління тощо).

Витрати у довгостроковому періоді – витрати у часі, який достатній, щоб підприємство встигло змінити свої виробничі потужності.

Витрати у короткостроковому періоді – витрати у часі, якого замало, щоб підприємство встигло змінити свої виробничі потужності.

Виробничі відносини – відносини, що складаються між членами суспільства у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ і послуг; вирішальним для змісту В.В. є пануюча в суспільстві система відносин власності.

Власність економічна – провідна економічна категорія, бо відносини

власності складають основу **економічної системи** суспільства. В.Е. – історично визначена система економічних відносин, яка складається між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання з приводу **привласнення** вироблених матеріальних благ і послуг. Провідними тут є відносини **привласнення засобів виробництва** (речового фактора), який виступає передумовою організації самого процесу виробництва. В.Е. може виступати в різних формах.

Власність юридична – категорія похідна, вторинна по відношенню до економічної категорії власності. В.Ю. охоплює комплекс врегульованих законом відносин, які знаходять прояв у праві володіння, праві користування та праві розпорядження певним майном, також людськими, природними та інтелектуальними ресурсами. Провідним для власника є право розпорядження. Існують такі форми власності, як власність народу України, приватна, колективна і державна.

Г

Глобалізація – комплексне геополітичне, геоекономічне явище, яке справляє потужний вплив на всі сторони життєдіяльності сучасної людської цивілізації. В основі глобалізації лежить розвиток світових ринків товарів, послуг, праці і капіталів (особливо інноваційного спрямування), а провідну роль в цьому розвитку відіграють транснаціональні корпорації (ТНК) найбільш розвинених країн світу. Глобалізація – процес об'єктивний, спрямований на формування глобального економічного простору, проте його наслідки носять як позитивний, так і негативний характер (для держав, що мають інноваційно неконкурентноспроможні економіки).

Глобальні проблеми сучасності (економічний аспект) – комплекс проблем, які вийшли за межі окремих держав і зачіпають інтереси всього людства. До Г.П.С. відносять:

- 1) відвернення світової ядерної війни і роззброєння;
- 2) подолання екологічної кризи та ефективної і комплексної охорони

навколишнього середовища;

3) подолання продовольчої, сировинної, енергетичної кризи;

4) проблему розвитку самої людини, перспективу забезпечення її гідного майбутнього.

Господарський механізм – система економічних, організаційних, правових та інших форм і методів управління господарською діяльністю на різних рівнях управління економікою. Г.М. включає комплекс основних форм, методів і важелів використання економічних законів, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також всебічного розвитку людини і узгодження її інтересів з інтересами колективу, класу, суспільства. У наш час Г.М. формується у процесі оптимального поєднання державного регулювання економіки і ринкових важелів управління нею.

Гроші – особливий товар, який виконує роль загального еквівалента під час обміну товарів. Як економічна категорія гроші відбивають витрати суспільно необхідної праці, втіленої в товарі, і завдяки цьому забезпечується їх обмінюваність на всі інші товари.

Гроші світові – гроші, які функціонують як загальний спосіб платіжу, загальний купівельний засіб; Г.С. можна розглядати як символ абсолютно суспільної матеріалізації багатства: золото, тверді валюти найбільш розвинених країн світу (долар США, євро, японська єна, англійський фунт стерлінгів).

Грошовий обіг – рух грошей у готівковій та безготівковій формі, що обслуговує кругообіг товарів та послуг у процесі розширеного відтворення. У сучасний період гроші надходять у обіг через механізм банківського кредитування економічних суб'єктів.

Д

Державний бюджет – фінансова програма діяльності уряду на певний строк (як правило, на рік), являє собою склад майбутніх доходів і видатків

держави; Д.Б. – кошти, які концентруються в руках держави для виконання своїх функцій. Місцеві органи самоврядування складають свої фінансові програми – місцеві бюджети.

Доходи – грошові надходження за одиницю часу юридичних та фізичних осіб, показник господарської діяльності підприємств, установ, організацій. Розрізняють Д. від реалізації товарів (послуг) та позареалізаційні (дивіденди, проценти та ін.).

Доходи населення – грошові та натуральні надходження громадян з різних джерел, використовується для задоволення особистих потреб, нетоварних витрат і приросту їх заощаджень. Д.С. бувають номінальні та реальні.

Е

Ефективність економічна – досягнення найбільших результатів при найменших витратах живої та уречевленої праці: знаходить вираз у максималізації чистого прибутку на одного зайнятого, що не включає необхідності використання показника норми прибутку.

Економічна система – сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, розподіл, обмін та споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності відповідно до мети суспільства. Основними елементами Е.С., її підсистемами є продуктивні сили, техніко-економічні відносини, виробничі відносини або відносини економічної власності, господарський механізм.

Є

Європейська валютна система – форма організації валютних відносин країн-членів ЄЕС з метою сприяння їх зовнішньоекономічним відносинам шляхом стабілізації валютних курсів. Є.В.С. має свою грошову одиницю – євро, яка запроваджена Європейським союзом з метою протиставити свою колективну валюту американському долару. Величина

євро розрахована на базі «кошика» національних валют країн-членів Європейського союзу.

Євро – грошова одиниця, що введена в обіг з 1 січня 2001 року країнами-членами Європейського союзу.

Ж

Жива праця – витрати фізичної та інтелектуальної енергії людини (працівника), яку він витрачає в процесі своєї діяльності; вимірюється в одиницях часу.

З

Зайнятість – сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування, розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою участі їх у суспільно корисній праці і забезпечення розширеного відтворення робочої сили.

Зайнятість неповна (безробіття) – соціальне явище, при якому певна кількість працездатних людей не може знайти собі роботу. Безробітними визнаються громадяни у працездатному віці, які з незалежних від них причин не мають заробітку або доходу і зареєстровані в державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу. **Причини Б.:** глибокі структурні зрушення у економіці, економічні спади, кризи, нерівномірне розміщення продуктивних сил, НТП. Виділяють технологічне, економічне, фрикційне, а також конверсійне безробіття.

Закон вартості – об'єктивний закон товарного виробництва, відповідно до вимог якого:

- 1) вартість товару визначається витратами суспільної (а не індивідуальної) абстрактної праці;
- 2) обмін товарів має здійснюватись на еквівалентній (рівноцінній) основі.

Закон вартості діє, як бачимо, у сфері виробництва та у сфері обігу; він

є провідним законом товарного виробництва.

Закон грошового обігу – економічний закон, який вимагає, щоб в обігу в кожний даний момент знаходилась лише певна, об'єктивно зумовлена кількість грошей. Цей закон відбиває зв'язок таких показників: грошової маси, суми цін товарів і послуг, взаємосплатувальних платежів, швидкості обігу грошей.

Закон економії часу – найбільш загальний закон, який відбиває залежність рівня розвитку як суспільства, так і окремого індивіда від ступеню економії часу, конкретним проявом дії цього закону є закон продуктивності праці.

Закон конкуренції – відбиває суперництво (змагання) суб'єктів господарської діяльності за кращу реалізацію своїх інтересів, дія закону конкуренції веде до зменшення витрат виробництва і обігу.

Закон попиту – відбиває об'єктивний, суттєвий, постійний зв'язок між платоспроможним попитом та ціною; цей зв'язок зворотній; чим нижче ціна, тим вище попит і навпаки.

Закон продуктивності праці – відбиває залежність між мірою використання **живої праці** і результативністю цієї праці, вимірюється кількістю продукції, виробленої в одиницях часу.

Закон пропозиції – відбиває об'єктивний, суттєвий та постійний зв'язок між ціною та пропозицією товарів (послуг); цей зв'язок прямий: чим вище ціна, тим більше пропозиція товарів (послуг) з боку виробника.

Зарплата – грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, визначається вартістю засобів існування, необхідних для її відтворення. Розрізняють 2 основні форми З.П. – погодинну і відрядну, а також номінальну і реальну.

I

Інтереси економічні – об'єктивні спонукальні мотиви економічної діяльності людей, зумовлені розвитком їх потреб, місцем у системі суспільного поділу праці, еволюцією відносин економічної власності та

управління нею.

Інфраструктура ринку – сукупність підприємств, установ та організацій, які забезпечують ефективну взаємодію між основними суб'єктами ринкових відносин, між різними видами ринків (ринком товарів, ринком валюти, фондовим ринком тощо).

Інвестиції – сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки. Мета І. – одержання підприємницького доходу, прибутку, проценту. Розрізняють І. реальні та фінансові. До останніх відносять вкладення в цінні папери, банківські депозити.

Інвестиційна політика – комплекс заходів держави щодо спрямованості сукупності витрат, які реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі економіки.

Інфляція – підвищення загального рівня цін, знецінення грошей внаслідок переповнення каналів обігу грошовою масою. Веде до стихійного перерозподілу коштів між соціальними групами населення, падіння матеріальних стимулів до праці, зубожіння населення, падіння виробництва.

Інтернаціоналізація господарського життя – об'єктивний економічний процес виникнення і розвитку зв'язків між національними господарствами різних країн, що охоплює всі сфери суспільного відтворення і конкретизується у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил і виробничих відносин (відносин економічної власності).

Інтернаціональна вартість – суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару у світовому господарстві: визначаються суспільно необхідним часом для виготовлення товару в середньосвітових економічно нормальних умовах виробництва (такі умови формуються в країнах-експортерах великих партій товарів). І.В. – основа для формування **світових цін**.

К

Капітал – економічна категорія, що виражає суспільно-виробничі

відносини; вартість, яка внаслідок використання найманої робочої сили дає додану вартість. Капітал поділяють на **основний, оборотний, позичковий, акціонерний** та ін.

Капітал акціонерний – основний капітал акціонерного товариства, який утворюється шляхом об'єднання індивідуальних капіталів та за рахунок емісії акцій.

Капітал оборотний – та частина капіталу (виробничих фондів), яка споживається у кожному виробничому циклі і повністю переносить свою вартість на вартість виробленої продукції (послуг). Сюди відносять витрати на купівлю сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів, на найм робочої сили.

Капітал основний – та частина капіталу (вартість споруд, машин, устаткування тощо), яка споживається на протязі декількох років і переносить свою вартість на вартість виробленої продукції певними частками.

Капітал позичковий – капітал, що взятий як позичка, тобто на певний термін і за певну плату (процент, відсоток).

Конвертованість валюти – здатність валюти певної країни вільно обмінюватись на валюти інших країн та міжнародні платіжні засоби за діючим курсом. Таку здатність мають валюти тих країн, які мають розвинуту ринкову економіку, сталий грошовий обіг. Розрізняють К.В. повну і часткову, внутрішню і зовнішню.

Конкретна праця – праця, що витрачається у певній корисній формі і створює **споживчу вартість товару**.

Конкуренція – відбиває такий стан, коли самостійні дії суб'єктів ринкових відносин обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач.

Кредитні відносини – такі відносини, які складаються у зв'язку з мобілізацією тимчасово вільних грошових коштів підприємств, установ,

бюджету населення з метою наступного використання цих коштів для видачі позик на умовах тимчасового користування, повернення і винагороди (процентів) для задоволення економічних і соціальних потреб суспільства.

Криза економічна – різке падіння рівня розвитку виробництва, торгівлі; низький рівень економічного процесу.

Кругообіг капіталу – процес безперервного руху капіталу, що послідовно проходить три стадії перетворення: грошового на продуктивний, продуктивного на товарний і товарного на грошовий. Водночас капітал набуває трьох функціональних форм (грошової, продуктивної, товарної).

М

Мале підприємство (малий бізнес) – визначається в залежності від обсягу господарського обороту та кількості працюючих: кількість працюючих не повинна перевищувати 50 осіб, а обсяг валового доходу – 500 тисяч євро. У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою М.П. користуються підтримкою держави.

Маркетинг – управління комерційною діяльністю підприємства (фірми) на основі інформації про потреби споживача і відповідності цим потребам товарів і послуг з метою забезпечення їх конкурентоспроможності на ринку і отримання максимального прибутку. На відміну від виробничого менеджменту М. представляє попит. Він поєднує в собі аналіз, планування і контроль за діяльністю фірми, націлений на збереження існуючих і завоювання потенційних ринків і має своїм завданням задоволення попиту покупців, з одного боку, і досягнення мети фірми – з другого.

Менеджмент – наука про управління, особливий вид діяльності, змістом якої є цілеспрямований вплив на працівників, на управління і координацію операцій фірми в умовах ринку для досягнення цілей, поставлених перед підприємством. Управління, в свою чергу – це процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідних для сформування і досягнення цілей організації. Характерною особливістю сучасного М. є

тісний зв'язок з соціологією, психологією, конкретними дослідженнями організації та управління. Розрізняють М. загальний та функціональний (фінансовий, інвестиційний, інноваційний та ін.).

Методи державного регулювання – схема форм і заходів впливу на діяльність господарюючих суб'єктів ринкової економіки усіх форм власності на інтереси окремої людини, трудових колективів, соціальних верств і прошарків населення в будь-яких секторах економіки. Основними М.Д.Р. є адміністративні та економічні, проте перевага повинна віддаватись останнім.

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення і поступового об'єднання національних систем, сучасна найбільш розвинена форма процесу **інтернаціоналізації господарського життя**. За своєю структурою М.Е.І. – це інтернаціоналізація продуктивних сил, техніко-економічних відносин, виробничих відносин і національних господарських механізмів. М.Е.І. – матеріальна основа виникнення і розвитку **світового господарства**.

Міжнародний валютний фонд – міжнародна економічна (валютно-кредитна) організація, головний орган регулювання міжнародної валютної системи, який має статут спеціалізованої установи ООН. М.В.Ф. створено у 1944 році, його членами є 165 країн. Україну прийнято у члени М.В.Ф. у 1992 році. Фінансова база М.В.Ф. складається із внесків країн-учасниць у відповідних квотах, а також тимчасово залучених вільних ресурсів офіційних фінансових органів. М.В.Ф. видає кредити при дотриманні тією чи іншою країною режиму жорсткої економії, реформуванні податкової політики, скороченні бюджетних витрат.

Міжнародний поділ праці – вищий ступінь суспільного поділу праці, що базується на спеціалізації країн у виробництві окремих товарів та послуг, якими вони обмінюються. Глибина М.П.П. визначається ступенем розвитку продуктивних сил, міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва. М.П.П. разом з **міжнародною економічною інтеграцією** веде до подальшого розвитку **світового господарства**.

Міжнародний ринок позичкового капіталу – система економічних відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл позичкового капіталу між країнами залежно від економічних і політичних факторів. М.Р.П.К. поділяють на:

- 1) світовий грошовий ринок;
- 2) ринок євровалют.

Міжнародні економічні відносини – система господарських і торгово-економічних відносин між країнами світу, в яку входять обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне, промислове співробітництво, спільне підприємництво та інші форми. М.Е.В. є невід'ємною сферою розвинутого товарного виробництва.

Міжнародні економічні організації – комплекс економічних утворень (інститутів) різного типу на основі договорів між урядами, урядовими та господарськими організаціями країн.

М.Е.О. можуть бути світовими або регіональними, загальними та спеціалізованими. До найбільш значущих відносять такі М.Е.О.: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Генеральна угода тарифів і торгівлі (ГАТТ), Міжнародна торгова палата (МТП), Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Докладніша інформація по М.Е.О. – у довідкових економічних виданнях.

Міжнародні кредитні відносини (міжнародний кредит) – позика у грошовій або товарній формі, яку кредитор однієї країни дає суб'єкту з іншої на умовах терміновості, обов'язковості повернення, забезпечення і платності. Суб'єктами М.К.В. є банки, компанії, приватні підприємства, уряди, міжнародні і регіональні організації. Кредит може бути короткостроковим (до 1 року), середньостроковим (до 3 років) і довгостроковим (понад 3 років). Залежно від того, хто є кредитором, розрізняють приватний кредит, кредит фірм і банків, урядовий, кредит міжнародних валютних організацій і банків розвитку.

Міжнародні резервні активи – валютні активи держав (банків, транснаціональних корпорацій), що становлять резерви міжнародних платіжних засобів. М.Р.А. включають золото і різні міжнародні вимоги в іноземних валютах – депозити, скарбницькі векселі, чеки, державні і муніципальні облігації, ринкові цінні папери. Країни-члени МВФ до М.Р.А. відносять також авуари в СДР та резервну позицію в МВФ, а країни ЄЕС – свої авуари в євро.

Монопольне (домінуюче) становище – домінуюче становище підприємця, яке дає йому можливість самостійно або разом з іншими підприємцями обмежувати конкуренцію на ринку певного товару. Монопольним визнається становище підприємця, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 відсотків. Рішенням Антимонопольного комітету України може визначатись монопольним становище підприємця, частка якого на ринку певного товару менше 35%.

Н

Натуральне виробництво (господарство) – тип господарювання, форма організації виробництва, в якому продукти виробляються лише для внутрігосподарського споживання, задоволення потреб виробників: обмін під час Н.В. має випадковий характер.

Науково-технічний прогрес – еволюційний, поступовий розвиток науки і техніки; революційний етап НТП отримав назву науково-технічної революції (НТР), коли наука перетворюється у безпосередньо продуктивну силу, постійно революціонізує розвиток техніки; характерною рисою сучасного НТП є те, що він охопив всі сторони життєдіяльності суспільства.

Національне багатство – вартість всіх виробничих та невиробничих фондів країни, запасів, резервів, особистого і державного майна. Н.Б. складається з накопичених продуктів минулої праці (національне майно), куди входять також товари народного споживання і ресурси, які враховані та залучені до економічного обороту. У складі Н.Б. враховується золотий запас

країни і запаси та потреби оборони: розрахунки по Н.Б. проводяться у поточних та порівнюваних цінах.

Національний дохід – важливий показник на макрорівні, відбиває вартість зновуствореної вартості (у вигляді товарів народного споживання і засобів виробництва) за певний період. Н.Д. – це частина **сукупного суспільного продукту** за відрахуванням вартості використаних (спожитих) засобів розширення виробництва. Н.Д. використовується з метою задоволення потреб населення та **розширення** виробництва, розраховується трьома методами – виробничим, розподільчим та методом кінцевого споживання.

Національний ринок – сукупність всіх елементів ринкової структури та інфраструктури у взаємозв'язку і взаємодії в межах певної держави.

О

Обіг (оборот) капіталу – кругообіг капіталу, що здійснюється тривалий час (рік і більше).

Обігові кошти – показник, що відбиває вартість **оборотних фондів та фондів обігу**, взяту разом.

П

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку. Під час своєї діяльності підприємець має керуватись певними принципами.

Підприємство –самостійний господарський об'єкт, який на основі використання закріпленого за ним майна виробляє і реалізує продукцію, виконує певну роботу чи надає послуги. Підприємства можуть утворювати об'єднання, проте такі дії не повинні суперечити антимонопольному законодавству України. Виділяють підприємства великі, середні та **малі**.

Податки – обов'язкові платежі до бюджету, які здійснюють фізичні та

юридичні особи; з допомогою П. забезпечується близько 90% надходжень до бюджету і більше 70% – у місцеві. П. поділяються на прямі і непрямі (мити, акциз, податок на добавлену вартість); вони виконують фіскальну і соціально-економічну функції.

Потреби економічні – передумова і внутрішні спонукальні мотиви розвитку матеріального і духовного виробництва. Будучи усвідомленими, вони перетворюються в економічні інтереси.

Попит – представлені на ринку потреби в товарах (послугах), які забезпечені відповідною грошовою масою, т.з. платоспроможній попит.

Приватизація – придбання громадянами та їх об'єднаннями у держави в приватну (колективно-пайову) власність підприємств, паїв у статутному капіталі акціонерних товариств, житла, землі та інших об'єктів державної і муніципальної власності. П. розглядається як головна форма демонтажу економічної системи командно-адміністративної економіки.

Прибуток – важливий показник діяльності підприємств і банків; частина доходів, що залишаються після відрахування поточних витрат і процентів за короткостроковими кредитами банків. Розрізняють П. балансовий, загальний і чистий.

Принципи державного регулювання ринкової економіки –

1) мінімальне втручання державних органів у економічні процеси: їм делегуються тільки функції, які не можуть бути забезпечені безпосередніми суб'єктами ринкових відносин;

2) системний вплив на розвиток соціально-економічних процесів.

Продуктивні сили – сукупність речового фактора (засоби виробництва) та особового (працівники) у їх взаємозв'язку, рівень розвитку продуктивних сил – один із критеріїв розвитку економіки того чи іншого суспільства, продуктивні сили тісно пов'язані з виробничими відносинами.

Пропозиція – показник, який відбиває кількість товарів (послуг), які товаровиробники здатні спрямувати на ринок за певним рівнем цін. Джерелами товарної пропозиції є власне виробництво, товарні запаси, імпорт

товарів.

Р

Рента – певний дохід від капіталу, рухомого і нерухомого майна, земельної ділянки, який не пов'язаний з підприємницькою діяльністю особи, яка отримує ренту. Рента – частина створеної додаткової вартості.

Рентні доходи – відносно стійкі доходи від певних видів власності (землі, нерухомого майна, облігацій). Серед Р.Д. виділяють земельну ренту як економічну форму реалізації земельної власності.

Ресурси економічні – матеріальні засоби, цінності, запаси, кошти, які в разі потреби можна використати в процесі суспільного виробництва; Р.Е. поділяють на природні, матеріальні, трудові, фінансові.

Ринок – сфера товарного обігу, де формується попит, пропозиція і ціна на товари (послуги), або – система економічних відносин, яка складається між продавцями і покупцями товарів (послуг) у процесі реалізації товарів (послуг). Ринок має досить **складну структуру та інфраструктуру**.

Ринок рівновагомий (збалансований) – ринок, на якому підтримується певна за загальним обсягом, структурою, асортиментом та якістю товарів відповідність між попитом та пропозицією. В умовах збалансованого ринку забезпечується безперервна реалізація запропонованих товарів, а також найбільш повне задоволення платоспроможного попиту. Для Р.Р. характерне панування рівновагової ціни.

Ринок світовий – сукупність національних ринків, пов'язаних між собою стійкими товарно-грошовими відносинами. Р.С. охоплює інтернаціональну сферу обміну країн світового співтовариства, базується на їх участі у **міжнародному поділі праці**. Ступінь розвитку Р.С. визначається рівнем зрілості державно-відокремлених продуктивних сил, виробничих відносин та ступенем їх інтернаціоналізації. Історично Р.С. передусе формуванню світового господарства, а потім стає однією із основних його структурних ланок.

Роздержавлення – перехід (передача) державної власності в інші форми власності – приватну (приватизація), або колективну (акціонування).

С

Світове господарство – сукупність національних господарств та їх взаємних економічних зв'язків. С.Г. – матеріальна основа світового співтовариства, в сучасних умовах формується як системне утворення, в якому поєднуються в єдине ціле торгово-економічні риси та науково-технічні зв'язки. З виникненням С.Г. галузі національної економіки поступово охоплюються **міжнародним поділом праці**, включаються в систему **світового ринку**.

Світовий банк – система міжнаціональних фінансових установ при ООН, до якої входять:

- 1) Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), який надає довгострокові позики з метою стимулювання економічного розвитку країн-членів МБРР;
- 2) Міжнародна асоціація розвитку (МАР), яка надає пільгові позики країнам, що розвиваються, на рівні урядів;
- 3) Міжнародна фінансова корпорація (МФК), яка здійснює довгострокові вкладення капіталу в приватний сектор країн, що розвиваються. Обов'язкова умова – бути членом **Міжнародного валютного фонду**.

Світовий ринок капіталу – сукупність економічних відносин між власниками капіталу та споживачами з приводу його використання шляхом обміну. С.Р.К. складається в процесі міграції капіталу і поділяється на ринок підприємницького і позичкового капіталу.

Світовий ринок робочої сили – сукупність відносин з приводу трудової міграції вільних працівників. Виникнення С.Р.Р.С. пов'язане з розвитком машинної індустрії і відповідно з професіональними змінами; його формування веде до втрат трудових ресурсів країн, що розвиваються, і виграшу розвинутих країн.

СДР – скорочена назва колективної валютної одиниці, яка, починаючи з 1970 року, використовується для здійснення взаємних розрахунків країн-членів МВФ. СДР введені в обіг у зв'язку з нестачею ліквідних засобів і поступово використовуються країнами-членами **МВФ** для поповнення своїх валютних резервів, для розрахунків з МВФ і між собою, для регулювання сальдо платіжних балансів. У межах свого ліміту СДР кожна країна-член МВФ може купувати потрібну їй іноземну валюту в інших членів МВФ, розраховуючись з нею в СДР через МВФ.

Система національних рахунків (СНР) – система зведених статистичних показників, які характеризують найбільш важливі аспекти і результати розвитку економіки. Рекомендована ООН в 1959 році і використовується у більшості країн світу. Сучасний варіант СНР містить показники, які відбивають **рух національного доходу, національного багатства**, міжгалузевих зв'язків, фінансових вимог (позики, кредити) та ін.

Собівартість – виражені в грошовій формі поточні витрати підприємств на виробництво і реалізацію продукції, робіт, послуг. С. – важливий якісний показник. Розрізняють С. цехову, в межах всього підприємства (фабрично-заводську) та повну або комерційну.

Соціальний захист – сукупність правових, економічних, соціальних гарантій, які закріплені законом і забезпечують кожному члену суспільства право на пристойний для людини рівень життя. Соціальний захист – важлива функція держави.

Соціальна політика – політика держави, спрямована на підвищення добробуту населення на основі прискореного розвитку соціальної сфери, активного сприяння соціальних факторів у зростанні, підвищенні ефективності економіки, а також на соціальний захист найменш забезпечених верств населення (безробітні, пенсіонери, багатодітні сім'ї тощо).

Соціальні фонди споживання – спеціальні фонди, які формуються з коштів національного доходу і призначені для забезпечення загальних (в межах суспільства) потреб населення (освіта, охорона здоров'я та ін.), а

також потреб окремих верств населення (пенсійний фонд, фонд жертв Чорнобиля).

Структура ринку – співвідношення між окремими елементами ринкової системи, або система ринків. До структури ринку відносять такі його елементи, як ринок товарів, ринок послуг, ринок цінних паперів, ринок валюти, ринок робочої сили, ринок капіталів (інвестиційний ринок), ринок інформації. Кожний з елементів ринкової системи має свою **інфраструктуру**, яка, в свою чергу, характеризується мережею певних установ, організацій та ін.

Структурна політика – сукупність заходів держави, спрямованих на ліквідацію існуючих диспропорцій у народному господарстві (на подолання структурної кризи), на подолання незбалансованості між окремими галузями, сферами народного господарства. Важливий інструмент реалізації С.П. – **інвестиційна політика**.

Сукупний суспільний продукт – узагальнюючий показник, який відбиває вартість соціальних благ, створених тільки у сфері матеріального виробництва за певний період. Недоліки цього показника – містить повторний (і більше) розрахунок вартості, не враховує результати діяльності невиробничої сфери.

Т

Теорія циклів економічного розвитку – з'ясовує сутність та механізм циклічної несталості економіки, вивчає фактори, які впливають на тривалість циклу. Кожний цикл економічного розвитку включає чотири стадії: криза, депресія, поживлення, піднесення, а далі – знову повторення циклу.

Товар – продукт праці, виготовлений з метою обміну або продажу. На відміну від продукту, як результату натурального господарства, товару притаманна **суспільна споживча вартість**.

Товарне виробництво – форма суспільного виробництва, коли продукти виробляються не для особистого споживання самого виробника, а

для обміну через купівлю-продаж. Умовами виникнення та розвитку Т.В. є:

- 1) суспільний поділ праці;
- 2) наявність економічно незалежних, здійснюючих свою діяльність на підставі використання певної (в т.ч. приватної) форми власності, уособлених товаровиробників, які спеціалізуються на виготовленні певних товарів (послуг).

Ф

Фактори виробництва – будь-які елементи процесу виробництва, які впливають на нього, визначають його результати та ефективність; у вузькому розумінні Ф.В. – це продуктивні сили суспільства, а саме – засоби і предмети праці (речовий фактор) та робоча сила (особовий фактор).

Фінанси (фінансові відносини) – система економічних відносин, які складаються між державою, підприємствами і громадянами щодо привласнення частини **національного доходу** через механізм оподаткування та його розподілу відповідно до виконання державою соціально-економічних функцій. З точки зору речового змісту Ф. є сукупністю всіх грошових коштів, їх розподілу і використання. Ф. поділяються на фінанси підприємств, фінанси держави і населення. Основні функції Ф. – розподільча, стимулююча, контрольна.

Фінансова система – організаційно оформлена сукупність, взаємозв'язок окремих елементів, ланок фінансових відносин. До Ф.С. входять банки, страхові компанії, валютні та інвестиційні фонди тощо.

Фонди обігу – вартість готової продукції та гроші, що знаходяться на рахунку підприємства в банку.

Фонди оборотні – див. капітал оборотній.

Фонди основні – див. капітал основний.

Форми вартості – в процесі досить тривалого, еволюційного розвитку форми вартості остання набувала таких форм: проста або випадкова, розгорнута, загальна і, нарешті, **грошова**.

Форми суспільного виробництва (господарства) – конкретні, історично обумовлені форми господарювання, а саме – **натуральна і товарна**.

Функції державного регулювання в умовах ринку – до провідних, цілеспрямованих напрямків діяльності держави в умовах ринку слід віднести:

- 1) формування економічних інститутів державного управління;
- 2) розробку і погодження стратегії економічної, соціальної та науково-технічної політики;
- 3) укріплення умов функціонування ринку, активізацію ринкових відносин, пом'якшення впливу кризових явищ;
- 4) регулювання пропозиції та попиту на товари (послуги);
- 5) перерозподіл доходів населення і суб'єктів господарювання, спрямований на пом'якшення соціальної нерівності;
- 6) стимулювання виробництва, що створюється на базі нових технологій;
- 7) розробка регіональної політики;
- 8) розробка і реалізація системи соціального захисту населення;
- 9) вироблення та забезпечення заходів з охорони навколишнього середовища.

Ц

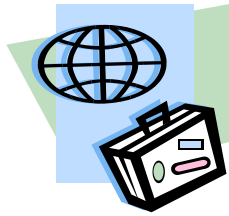
Цикл – сукупність явищ, процесів, які складають кругообіг на протязі певного проміжку часу. Існують поняття – економічний цикл, виробничий цикл, у часі – річний, п'ятирічний та ін.

Цикл ділової активності – період пожвавлення, розширення або звуження сфери ділової активності, який безпосередньо пов'язаний зі зростанням або падінням споживчого попиту, обсягу виробництва товарів та послуг.

Ціна – грошовий вираз вартості; кількість грошей або інших товарів і послуг, що сплачуються та отримуються за одиницю товару або послуг. Ц. відбиває споживчі властивості товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, характер та силу конкуренції та ін.

Таким чином, Ц. складається під впливом численних об'єктивних і суб'єктивних факторів, може виступати у різних видах (оптова, роздрібна, вільна, регульована та ін.) і може виконувати ряд функцій: обліково-аналітичну, стимулюючу, розподільчу, регулюючу та соціальну.

Ціни світові – ціни, за якими здійснюються операції на **світовому ринку**. Ц.С. є основою зовнішньоекономічних цін.



СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Ушакова, Н.Г. *Основи економічної теорії [текст]: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни Ч. 1/ Н.Г. Ушакова, О.А. Кулініч, Л.М. Зарецька.* – Х.: ХДУХТ, 2014. – 161 с.
2. *Економічна теорія: Навч. посіб. / Ушакова Н.Г., Н.А. Гебер, Н.М. Федоренко, Помінова І.І.* – Х.: МОНОГРАФ, ФОП Іванченко І.С., 2015. – 241с.
3. *Кулініч О.А., Основи економічної теорії [текст]: тестовий збірник для самостійної роботи студентів факультету менеджменту Ч.1. /О.А. Кулініч, О.В. Нікітіна– Х.: ХДУХТ, 2015. – 103 с.*

Базова

1. *Базилевич В.Д. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича.* – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2014. – 719 с.
2. *Дзюбик С.Д., Ривак О.С. Основи економічної теорії: Навч. Посіб.* – К.: Знання, 2015. – 481 с.
3. *Мочерний С.В. Політекономія: Підручник.* – 2-ге вид., випр. – К.: Вікар, 2015. – 386 с.

Допоміжна

1. *Ушакова Н.Г. Державне регулювання економіки: навч.-метод. посіб. / Н.Г. Ушакова, Н. М. Зарецька.* – Х. : ХДУХТ, 2014. – 218 с.
2. *Давидова І.О. Економічна теорія. Інформаційно-методична збірка для самостійного вивчення дисципліни: навч.-метод. збірник / О.І. Давидова.* – Х.: ХДУХТ, 2015. – 103 с.

3. Регіональна економіка: економіко-правовий аспект: підручник / за заг. ред. д-ра юрид. наук, акад. НАПрН України О.М. Бандурки, проф. О.В. Носової Н.Г. / О.М. Бандурка, Н.Г. Ушакова, О.В. Носова, І.Л. Райнін. – Х.: Золота миля, 2016. – 336 с.
4. Гебер Н.А. Макроекономіка. Мікроекономіка: практичний тренінг/ Н. А. Гебер, Н. М. Федоренко. – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2015. – 96 с.
5. Давидова І.О. Зайнятість і реалізація інтелектуального капіталу в умовах інноваційних перетворень: монографія / О.І. Давидова. – Х. : ХДУХТ, 2013. – 327 с.
6. Институциональная конкурентоспособность иерархических и сетевых структур: монография/ Т.Ю. Носова, Н.Г. Ушакова; Харьковский гос. ун-т питания и торговли. – Х.: ХГУПТ, 2011. – 175 с.
7. Міжнародна економіка. У 2-х частинах Ч. II: Форми міжнародного економічного співробітництва: навч. посіб. / Т.В. Андросова. – Х.: «Видавництво «Форд», 2013. – 328 с.
8. Кулініч О.А. Регіональна економіка: навч. посіб. / О. А. Кулініч. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 61с.
9. Гальчинський А.С. Основи економічних знань : навч. посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. - К. : Вища шк., 2013.
10. Бутук О.І., Волкова Н.І. Економічна теорія: тренінг-курс: Навч. Посіб. – К.: Знання, 2014. – 291 с.
11. Злупко С.М. Історія економічної теорії: Підручник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання 2015. – 719с.
12. Політекономія: Підручник. /За ред. Ю. В. Ніколенка. – Київ, ЦУЛ, 2013. 320 с.
13. Економіка : навч. посіб. / За ред. С.В.Степаненка. - К.: КНЕУ, 2014 - 306с.
14. Економічна теорія : навч. посіб. / за ред. С.М.Воробйова. - Х., К., 2014. - 704 с.
15. Михайлушкин А.И. Основы экономики: Учеб. для вузов / А.И.

- Михайлушкин, П.Д. Шимко. – М.: Дрофа, 2013. – 320 с.
16. Юхименко П.І., Леоненко П.М. Історія економічних учень: Підручник. – К.: Знання, 2015. – 583 с.
17. Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка. – К.: ЦНЛ, 2013. – 652 с
18. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Міжнародні економічні відносини. – К.: Кондор, 2014. – 266 с.
19. Круш П. В., Тульчинська С. О. Макроекономіка. – К.: ЦНЛ. 2015. – 400 с.
20. Крупка М.І. Основи економічної теорії / М.І. Крупка, П.І. Островерх, С.Л. Реверчук. - К. : Альбіна, 2014. - 344 с.
21. Основи економічної теорії / За ред. А. Чухна. – К.: Вища шк., 2014. – 606с.
22. Політична економія / За ред. В. О. Рибалкіна. – К.: Академвидав, 2014. – 671 с.
23. Предборський В.А. Економічна теорія. – К.: Кондор, 2013. – 492с.
24. Чепінога В. Г. Основи економічної теорії. – К.: Юрінком Інтер, 2013. – 456с.
25. Основи економічної теорії. Підручник: у 2-х кн./За ред. Ю.В.Ніколенка. – 2-е вид. – К.: Либідь, 2011. – 272 с.
26. Общая экономическая теория: (политэкономия): Учеб./ Под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлёвой. – М.: Промо-Медиа, 2012. – 608 с.
27. Андрійчук В.І. Економіка аграрних підприємств. К., Віпол, 2012.
28. Экономическая теория : учебник [для студ. высш учеб. завед.] / под ред. В.Д. Камаева. - М.: Гуманит. издат. «Владос», 2014. - 640 с.
29. Экономическая теория : учебник [для студ. высш учеб. завед.] / под ред. В.Д. Камаева. - М.: Гуманит. издат. «Владос», 2013. - 640 с.
30. Білецька Л.В. Економічна теорія: Навч. посіб.: РМОіНУ / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич – К. : ЦУЛ, 2009. – 688 с.
31. Воробйов Є.М. Економічна теорія. Модульний курс.: Навч. посіб.: РМОіНУ / Є.М. Воробйов – Х.: Торсінг плюс, 2009. – 320 с.

32. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. Гальчинський. – К.: Адеф-Україна, 2010. – 572 с.
33. Давидова І.О. Основи економічної теорії: інформ.-метод. збірка / І.О. Давидова, Н.М. Федоренко, Н.А. Чвала – Х.: ХДУХТ, 2008. – 140 с.
34. Економічна теорія: навч.-наоч. пос. / Н. А. Гебер, Н. М. Федоренко. – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2014. – 108 с.
35. Економічна теорія: навч.-метод. посіб. / Н.М. Салатюк, О.М. Соломка, Т.В. Швед та ін. – К. : НУХТ, 2011. – 143 с.
36. Економічна теорія: Навч. посіб. РМОіНУ / А.М. Андрющенко, А.П. Бурляй, В.С. Костюк та ін. – К. : ЦУЛ, 2009. – 520 с.
37. Козак Ю. Г. Основи економічної теорії: навч. пос. / Ю. Г. Козак. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
38. Кузнєцова Л. В. Політична економія: навч.-метод. пос. / Л. В. Кузнєцова, Н. М. Салатюк, О. М. Соломка – К.: НУХТ, 2011. – 181 с.
39. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю [Пер. с англ. II-го изд.] – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с.
40. Мэнкью Н. Г. Принципы экономики / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 1999. – 584 с.
41. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 2000. – 187 с.
42. Основи економічної теорії: Навч. посіб. РМОіНУ / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинський. – К. : Каравела, 2008. – 448 с.
43. Помінова І. І. Політична економія : навчально-методичний посібник / І. І. Помінова. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 180 с.
44. Савицька Н. Л. Макроекономіка: навчальний посібник РМОіНУ / Н. Л. Савицька . – Харків : ХДУХТ, 2010. – 194 с.
45. Ушакова Н. Г. Политическая экономия: учебно-метод. пос. / Н. Г. Ушакова, И. И. Поминова. – Х. : ХГУПТ, 2012. – 140 с.

46. Ушакова Н. Г. Мікроекономіка: навчальний посібник / Н. Г. Ушакова та ін. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 200 с.
47. Ушакова Н.Г., Чвала Н.А., Федоренко Н.М. Економічна теорія: Навчально-методичний посібник. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 174 с.
48. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи студентів. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 35 с.
49. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Тестовий тренінг. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 70 с.
50. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Курс лекцій. – Х.: ХДУХТ, 2007. – 115 с.
51. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Збірник задач. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 42 с.
52. Щетинін А.І. Політична економія. Підручник. - К.: ЦУЛ, 2011. - 480 с.
53. Экономика и управление, финансы и право / Авт.-сост. Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2004. – 1288 с.
54. Старостенко Т.Г. Економічна теорія: Навч. посіб. для дистанц. навчання. – К.: Університет «Україна», 2004.
55. Кулініч О.А., Основи економічної теорії [текст]: тестовий збірник для самостійної роботи студентів факультету менеджменту Ч.І. /О.А. Кулініч, О.В. Нікітіна – Х.: ХДУХТ, 2011. – 103 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Офіційний сайт Державної Служби статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Case Україна. Періодичні видання, економічний огляд. – Режим доступу: case-ukraine.com.ua.
3. Головний економічний журнал України. – Режим доступу: economist.net.ua.
4. Європейський вибір України. – Режим доступу: www.minyust.gov.ua.
5. Сайт журналу “Вопросы экономики” – Режим доступу:

<www.vopreco.ru>.

6. Сайт журналу “Вопросы политической экономии” – Режим доступу: <vopoliteco.ucoz.com>.

7. Сайт журналу “Бизнес Информ” – Режим доступу: <www.business-inform.net>.

8. Сайт журналу “Проблеми економіки” – Режим доступу: <www.problecon.com>.

9. Сайт журналу “Економіка розвитку” – Режим доступу: <www.ed.ksue.edu.ua>.

10. Сайт журналу “Економічна теорія” – Режим доступу: <<http://www.etet.org.ua>>.

11. Сайт журналу “Теоретическая экономика” – Режим доступу: <theoreticaleconomy.info>.

12. Сайт журналу “Горизонты экономики” – Режим доступу: <<http://www.economizdat.ru/zhurnal>>.

13. Сайт журналу “Альтернативы” – Режим доступу: <www.alternativy.ru>.

14. Сайт журналу «Актуальні проблеми економіки» – Режим доступу: <eco-science.net>.

15. Офіційні видання Верховної Ради України. – Режим доступу: <obcom.net.ua>.

16. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського – Режим доступу: <www.nbuv.gov.ua>.

17. Офіційний сайт Харківської державної наукової бібліотеки імені В. Г. Короленка. – Режим доступу: <korolenko.kharkov.com>.

18. Офіційний сайт Національної парламентської бібліотеки України – Режим доступу: <nplu.org>.

19. Офіційний сайт Львівської наукової бібліотеки ім. Василя Стефаника НАН України – Режим доступу: <www.lsl.lviv.ua>.

20. Офіційний сайт Одеської державної наукової бібліотеки ім. М. Горького – Режим доступу: <odnb.odessa.ua>.

ЗМІСТ

Вступ	3
Система умовних позначень	5
Навчальна програма курсу «Економічна теорія»	7
Тематичний план дисципліни з розподілом навчального часу за темами та видами аудиторних занять і самостійної роботи	13
Методи активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни	16
Система поточного і підсумкового контролю знань студентів	18
Приклади типових завдань, що виносяться на екзамен	19
Тема 1. Капітал як економічна категорія і фактор виробництва. Оборот капіталу.	22
Тема 2. Капітал сфери обігу	48
Тема 3. Ринкові відносини в аграрному секторі	65
Тема 4. Доходи населення, їх формування і розподіл	80
Тема 5. Держава та її економічні функції.	99
Тема 6. Світове господарство і міжнародні економічні відносини	127
Тема 7. Економічні аспекти глобальних проблем	164
Словник основних понять та економічних законів	189
Рекомендована література та інформаційні ресурси	213

Навчальне видання

УШАКОВА Наталія Григорівна
КУЛІНІЧ Оксана Андріївна
ЗАРЕЦЬКА Лілія Миколаївна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник
У двох частинах
Частина II

Відповідальний за випуск
зав. кафедри економічної теорії та права проф. Ушакова Н. Г.

План 2018 р., поз. 115

Підп. до друку 29.05 2018. Формат 60×84 1/16. Папір офсет. Друк офс.
Ум. друк. арк. 13.7. Тираж 30 прим.

Видавництво МОНОГРАФ

ФОП Іванченко І.С.

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м. Харків, 61135.

Тел. +38-057-756-09-25, +38-050-40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua