

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

Харківський державний університет харчування та торгівлі

О. А. Кулініч, Н. М. Зарецька, О. В. Нікітіна

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ**

Навчальний посібник

Харків  
ХДУХТ  
2016

УДК 330.1 (075.8)  
ББК 65.01  
Е-45

Рецензенти:

д-р екон. наук, професор НАУ ім. М.Є. Жуковського «ХАІ» І. О. Давидова  
д-р екон. наук, професор ХДУХТ Н. Л. Савицька

Схвалено вченою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі, протокол № 7 від 25.02.2016 р.

Схвалено редакційно-видавничою радою Харківського державного університету харчування та торгівлі, протокол № 3 від 24.02.2016 р.

Е-45 Економічна теорія: навч. посібник / О. А. Кулініч, Н. М. Зарецька, О. В. Нікітіна. – Частина I. – Х. : ХДУХТ, 2016. – 200 с.  
ISBN

Навчальний посібник удосконалює методичний інструментарій та дозволяє використовувати компетентнісний підхід у формуванні професійних навичок майбутніх спеціалістів, що навчаються за напрямом підготовки 030601 «Менеджмент». Структура посібника включає конспект лекцій, наочні матеріали, питання для обговорення й самоперевірки, що є підґрунтям самостійного вивчення матеріалу з дисципліни „Економічна теорія”.

УДК 330.1. (075.8)  
ББК 65.01

© О. А. Кулініч, Л. М. Зарецька,  
О. В. Нікітіна, 2016  
© Харківський державний  
університет харчування  
та торгівлі, 2016

ISBN .....

Навчальне видання

КУЛІНІЧ Оксана Андріївна  
ЗАРЕЦЬКА Лілія Миколаївна  
НІКІТІНА Олена Вікторівна

## **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ**

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск зав. кафедри  
економічної теорії та права Ушакова Н.Г.

План 2016 р., поз. \_\_\_/\_\_\_

Підп. до друку 2016. Формат 60×84 1/16. Папір офсет. Друк офс.

Ум. друк. арк. \_\_\_\_. Тираж \_\_\_ 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](http://www.monograf.com.ua)

## 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.

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 дисципліни – 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.

## Тема 1. Предмет і метод економічної теорії.

1. Основні етапи розвитку економічної теорії.
2. Предмет економічної теорії та його визначення різними школами.
3. Економічні категорії, закони, та принципи.
4. Класифікація методів пізнання економічних явищ.
5. Функції економічної теорії. Економічне мислення.
6. Економічна теорія та економічна політика.

### 1. Основні етапи розвитку економічної теорії.

Можна виділити три основних етапи в розвитку економічної думки:

1. Економічні вчення епохи до ринкової економіки.
2. Економічні вчення епохи нерегульованої ринкової економіки.
3. Економічні вчення епохи регульованої (соціально орієнтованої) ринкової економіки.

**Табл. 1.1. – Основні етапи розвитку історії економічних вчень**

<b>Основні етапи розвитку історії економічних вчень</b>			
1-й	4 тис. до н.е. – к. XVII ст. н.е.	Економічні вчення епохи доринкової економіки	Економічна думка Стародавнього світу Економічна думка Середньовіччя Меркантилізм
2-й	к. XVII ст. – 20-і рр. XX ст.	Економічні вчення епохи нерегульованої ринкової економіки	Класична школа політекономії Економічні учення ЗС утопістів-соціалістів Марксистська політекономія Історична школа Маржиналізм
3-й	30 і рр. XX ст. до сьогодення.	Економічні вчення епохи регульованої (соціально орієнтованої) ринкової економіки	Інституціоналізм Кейнсіанство Неолібералізм Консервативно-монетаристський напрям

*Економічна думка доринкової економіки включає періоди Стародавнього світу та середньовіччя, коли переважало натуральне господарство, екстенсивний спосіб виробництва. З моменту свого виникнення людина, щоб вижити, повинна була активно діяти, пристосовувати навколишнє середовище до своїх потреб. Щоб робити це*

успішно, необхідні знання про те, як треба діяти. Зачатками господарських знань володіли ще первісні люди.

Неоцінний матеріал у галузі економічної думки залишили нам мислителі стародавніх Греції і Риму. В трактатах того періоду описувався господарський досвід, надавались поради, як вести облік і організувати працю.

Особливо глибоко суть економічних явищ, пов'язаних із товарним обміном, розкрив Аристотель, який поділив багатство на економіку і хрематистику. Погляди Аристотеля значною мірою вплинули на середньовічних схоластів не тільки в галузі філософії, а й у сфері їхнього економічного мислення. Головні питання цього періоду: роль праці, межа та допустимість товарно-грошових відносин. Особливість середньовічної економічної думки – розглядання господарської практики через призму морально-етичної оцінки. Виразниками економічної думки були, як правило, філософи, лідери релігійних ідеологій.

Затвердження економічної системи, заснованої на більш складних формах зв'язку, породило проблему у виділенні економічної науки у самостійну галузь знань. Здійснюються перші спроби систематизувати економічні погляди в економічну теорію. З XIV ст. формується вчення меркантилізму, яке, по-перше, розглядає гроші як абсолютну форму багатства, по-друге, за об'єкт дослідження бере виключно сферу обігу, а, по-третє, джерелом багатства вважає зовнішню торгівлю та видобування благородних металів.

Меркантилізм – це особливий етап в еволюції економічної думки і перша теоретична концепція ринкової економіки, котра зародилася в надрах натурального господарства. Цей етап став початком апробації протекціоністських заходів в сфері промисловості і зовнішньої торгівлі, сприяючи прискоренню переходу до ринкового механізму господарювання.

Звідси, економічна теорія відокремилась в самостійну галузь дослідження відносно недавно – в кінці XVI – XVII ст., тобто тоді, коли



відзначився перехід від впливу економічних мотивів і економічних угод в масштабах окремих аспектів суспільних відносин до масштабів загальнонаціональних і загальнодержавних.

Розквіт меркантилістської системи ринкової організації забезпечувався регулюванням, „завдяки контролю центральної адміністрації, яка нав'язувала свою волю як рядовим селянським господарствам, так і нації в цілому”.

2. *Другий етап* історії економічної думки охоплює весь період так званої економіки вільної конкуренції – к. XVII (Англія) – початок XVIII ст. майже до 30-х рр. XX ст. і проходив „під прапором” ідей економічного лібералізму. Період промислових переворотів і інтенсифікації виробництва супроводжується анархією і хаосом в підприємницькій діяльності, а також кризовими явищами, не дивлячись на „закон ринків” Ж.Б. Сея, котрий базувався на принципах „невидимої руки” А. Сміта.

В дану епоху майже 200 років панує класична політична економія, в якій пріоритетна роль відводиться сфері виробництва і не допущення державного втручання в економічні процеси. Класичній школі не могли протистояти ні альтернативні та анти ринкові по змісту економічні ідеї соціалістів-утопістів (початок XIX ст.), ні серйозні спроби виявлення впливу на економічний ріст факторів соціального середовища і національно-історичних особливостей в працях німецьких авторів (друга половина XIX ст.).

Завершує економічне вчення епохи нерегульованої ринкової економіки формування в кінці XIX ст. неокласичного напрямку економічної думки, котрий базувався на маржинальних принципах. Представники маржиналізму: Карл Менгер, Фрідріх Візер, Альфред Маршалл, Джон Бест Кларк та інші. Проблема економічної рівноваги була зведена ними на мікрорівень, в основу вартості було покладено теорію граничної корисності.

Неокласики шукали оптимальні варіанти зіткнення попиту та пропозиції (споживача та виробника). Умовою раціонального господарювання, на їх думку, є вільна, нічим не обмежена конкуренція.

Останні сприяли переоцінці цінностей „класичної школи”, перетворенню економічної теорії в точну науку. Виникнення „неокласичної школи” означало появу мікроекономіки як самостійного розділу економічної науки.

**3 етап.** Економічні вчення *даного етапу* розвитку історії економічної думки охоплюють напрямки розвитку регульованої ринкової економіки. Сукупність сучасних течій і шкіл можна згрупувати у чотири основні напрямки:

- кейнсіанство;
- неокласицизм;
- інституціоналізм;
- неокласичний синтез.

**Кейнсіанство** – одна з провідних сучасних теорій, на протипагу неокласикам, обґрунтовує об’єктивну необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Засновником теорії є видатний англійський економіст Дж. М. Кейнс. Кейнсіанство виникло в 30-х роках ХХ ст. як відповідь на потреби подолання Великої депресії (1929–1933 рр.), яка поставила економічну систему капіталізму на межу повної катастрофи. Ідеї Дж.М. Кейнса, викладені в його головній праці “Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” (1936), широко застосовувалися провідними країнами світу в практиці регулювання ринкової економіки, що дало їм змогу відносно швидко подолати кризові явища, досягти стабільних темпів економічного зростання і динамічної рівноваги. Кейнсіанська концепція стимулювання попиту наведена на рис. 1

Прихильники і послідовники Кейнса (Дж. Робінсон, П. Сраффа, А. Хансен, Н. Калдор, Р. Лукас та ін.) виступають за активну участь держави у структурній перебудові економіки, визнають за необхідне запровадження

антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів, збільшення соціальних виплат.

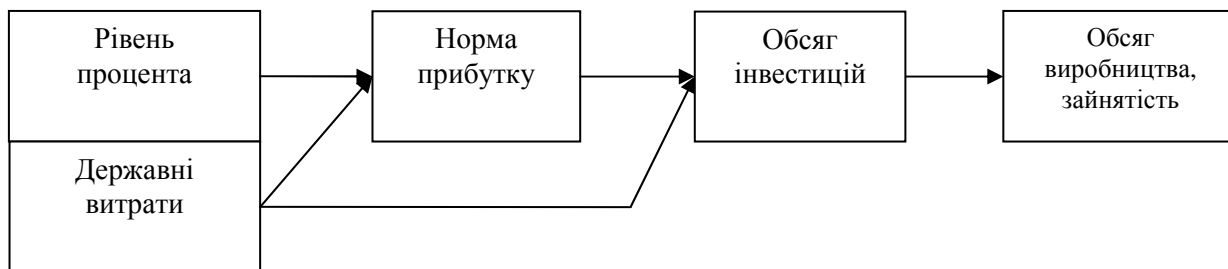


Рис. 1. Кейнсіанська концепція стимулювання попиту.

**Неокласицизм.** Досліджує та розвиває ідеї класичної політекономії з урахуванням сучасних умов. Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановлювати рівновагу між сукупним попитом та пропозицією. Засновники теорії – А. Маршалл і А. Пігу. Послідовники – Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Ф. Кейган та ін.

Неокласичний напрям охоплює багато різних концепцій і шкіл: монетаризм, теорію економіки пропозиції, теорію раціональних очікувань та ін. Особливою популярністю користується концепція монетаризму, визнаним теоретиком якої є американський економіст Мілтон Фрідмен. Прихильники монетаризму: Ф. Найт, Дж. Стиглер, Ф. Кейган, А. Голдмен.

Монетаризм – теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної рівноваги, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП).



Рис. 2. Монетарні важелі регулювання ВНП

За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання ВВП, динамікою цін і швидкістю обертання грошей за такою схемою (рис.).

**Інституціоналізм**, або *інституціонально-соціологічний напрям*, представниками якого є Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Я. Тінберген, Г. Мюрдаль та ін., розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і правових, політичних, соціологічних і соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є "інститути", під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки, а також правові, морально-етичні норми, звичаї, менталітет, інстинкти людей і т. ін.

У 60-х рр. ХХ ст. популярними стали теорії „індустріального суспільства” французького соціолога Р. Арона і „стадій економічного розвитку” американського соціолога У. Ростоу. Ці теорії дістали розвиток у теорії про „постіндустріальне суспільство” (Д. Белл., Г. Кан, З. Бжезінський (США), А. Турен (Франція). В теоріях „індустріального суспільства” вихідною позицією є необхідність сприяння індустріалізму на шляху стирання соціальних контрастів в суспільстві. В теоріях „постіндустріального суспільства” на перший план виходить реалізація державних заходів з морального та культурного оновлення суспільства в зв'язку з витратами індустріального розвитку і формування нового способу життя.

Неоінституціоналізм представляють Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, Б'юкенен та ін.

**Неокласичний синтез** – узагальнююча концепція, представники якої (Д. Хікс, Дж. Б'юкенен, П. Самуельсон, Л. Клейн та ін.. обґрунтовують принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошують на необхідності руху до змішаної економіки. Дотримуються принципу раціонального синтезу неокласичного і кейнсіанського напрямів економічної теорії.

Розвиток економічної думки в Україні в Україні кінця XIX – початку XX ст. представлений наступними трьома напрямками:

- *неокласичним* – економічна теорія, що формувалась на засадах основних економічних шкіл Заходу, зокрема маржиналізму або неокласичного напрямку. Представляли теоретики: М. Туган-Барановський, Є. Слуцький, О. Чаянов, К. Воблий, О. Челінцев;

- *марксистським* – теорія марксизму в її ортодоксальному варіанті М. Зібер, В. Ленін;

- *соціалістичним* – немарксистські соціалістичні теорії – ідеї близькі до поглядів меншовиків, які представляли праве крило російської соціал-демократії. Представляли – М. Грушевський, В. Винниченко, . Петлюра.

В розвитку радянської економічної теорії умовно можна виділити кілька етапів:

– період становлення (20–30-ті роки), коли йшлося про спроби моделювання нового суспільства, визначення засадничих принципів побудови, форм та методів його дослідження;

– період ідеологізації економічних поглядів (друга половина 30–40-х рр.);

– період формування політекономії соціалізму як науки, що обслуговує ідеологію (50–60-ті рр.); – період занепаду (70 – 80-ті роки);

– період трансформаційних перетворень (кінець 80-х – початок 90-х рр.).

## **2. Предмет економічної теорії та його визначення різними школами.**

Економічна теорія творча наука, яка постійно збагачується новими знаннями, розширюється її предмет дослідження. В сучасних умовах розширюється її проблематика з врахуванням таких процесів як гуманізація, інтелектуалізація, соціалізація суспільного життя та глобалізація

економічних процесів. Парадигма сучасної вітчизняної економічної теорії повинна мати також національно-історичну складову, яка передбачає врахування національної специфіки трансформаційних перетворень – інституційних і відтворювальних особливостей, економічного менталітету народу, історичних, культурних та інших особливостей.

Таблиця – 1.

### Підходи до визначення економічної теорії

<b>Визначення предмета економічної теорії</b>	<b>Школа (автори)</b>
Вчення про закони домашнього господарства, домоводства	Давньогрецькі та давньоримські мислителі
Наука про створення, примноження та розподіл багатства нації	Меркантилісти, фізіократи, класична політична економія
Наука про виробничі відносини та закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном і споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства	Марксистки
Сучасні західні економісти визначають економічну теорію як науку про:	
- сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов'язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту;	А. Маршалл
- дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів;	П. Самуельсон
- діяльність людей за умов рідкості ресурсів;	Е. Долан
- вивчення поведінки людей як зв'язку між метою та обмеженістю засобів, що можуть мати альтернативні шляхи застосування	Дж. Робінсон
- ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини.	К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю

Узагальнюючи вищесказане, можна визначити предмет економічної теорії в політекономічному аспекті.

**Економічна теорія** – це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів, з метою задоволення своїх безмежних потреб.

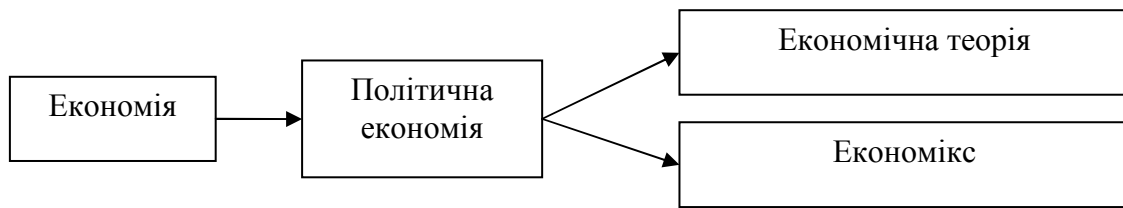


Рис.3. Еволюція назви економічної науки

Термін *економія* (від гр. *oikonomia*) ввели в обіг давньогрецькі мислителі Ксенофонт і Арістотель. У перекладі з грецької він буквально означає “мистецтво ведення домашнього господарства”, “домоводство” (“ойкос” – дім, домашнє господарство; “номос” – вчення, закон).

Термін “політична економія” був уперше застосований французьким меркантилістом Антуаном Монкретьеном у праці “Трактат політичної економії”, написаній у 1615 р. З грецької “політикос” перекладається як державний, суспільний. Отже, цей термін у поєднанні з терміном “економія” означає науку про ведення господарства в державі, суспільстві.

В економічній науці термін “політична економія” домінував до кінця XIX ст. – часу виходу (1890 р.) праці відомого англійського економіста А. Маршалла “Принципи економікс”. *Економікс* – це неокласичний напрям в економічній науці, який має за мету синтезувати класичну політичну економію і маржиналізм.

В сучасних умовах у більшості країн світу політична економія функціонує під назвою “економікс”, в ряду інших – як “економічна теорія” або як “політична економія”. Кожна з них має свій аспект дослідження і викладення. Проте вони по суті є назвами однієї і тієї самої економічної науки, що постійно розвивається та досліджує економічні явища і процеси на різних етапах розвитку людського суспільства.

Економічна теорія в широкому розумінні включає такі розділи: *основи економічної теорії* (політекономія), *мікроекономіка*, *мезоекономіка*, *макроекономіка*, *мегаекономіка*.

**Основи економічної теорії (політекономія)** – це фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка розкриває сутність економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем у різні історичні епохи.

**Мікроекономіка** вивчає економічні процеси і поведінку економічних суб'єктів первинної ланки: домогосподарства, підприємства, фірми. Вона аналізує ціни окремих товарів, витрати на їхнє виробництво, прибуток, заробітну плату, попит і пропозицію на товари та ін.

**Макроекономіка** вивчає закономірності функціонування господарства в цілому, тобто на рівні національної економіки. Об'єктом її дослідження є валовий національний продукт, національний дохід, національне багатство, рівень життя населення, проблеми безробіття, інфляція та її причини, грошовий обіг, рух процента, податкова політика, кредитно-банківська система та ін.

**Мезоекономіка** вивчає окремі галузі й підсистеми національної економіки (агропромисловий комплекс, військово-промисловий комплекс, торговельно-промисловий комплекс, територіально-економічні комплекси, вільні економічні зони та ін.).

**Мегаекономіка** вивчає закономірності функціонування і розвитку світової економіки в цілому, тобто на глобально-планетарному рівні.

Зауважимо, що загальна економічна теорія не є механічною сумою її складових. Усі її частини перебувають у нерозривній єдності та органічному взаємозв'язку, що забезпечує цілісне сприйняття економіки як самодостатньої та динамічної системи, яка функціонує на національному і загальносвітовому рівнях.

Економічна теорія залежно від функціональної мети поділяється на *позитивну* та *нормативну економічну теорію*.

**Позитивна економічна теорія** ставить за мету всебічне пізнання економічних процесів та явищ, розкриває їхні взаємозв'язки та взаємозалежність, які зумовлюються реальною дійсністю. Тобто вона



досліджує фактичний стан економіки, економічну дійсність і відповідає на запитання: *яка вона є?*

**Нормативна економічна теорія** з'ясовує об'єктивні процеси, дає їм оцінку, робить висновки та розробляє рекомендації щодо вдосконалення економічної системи, переходу її на вищий ступінь розвитку. Вона відповідає на запитання: *як повинно бути, що для цього треба зробити?*

Отже, ця наука, з одного боку, покликана вивчати реальні факти, з'ясовувати причинно-наслідкові зв'язки в економічній системі, з іншого, – давати рекомендації щодо її вдосконалення з метою ефективнішого використання наявних ресурсів і досягнення на цій основі вищого рівня задоволення суспільних потреб.

### **3. Економічні категорії, закони, та принципи.**

Економічна теорія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, відкриває і формулює економічні категорії, закони і принципи.

**Економічні категорії** – абстрактні, логічні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді виражають родові ознаки певних економічних явищ і процесів. Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит, заробітна плата, робоча сила та ін.

**Економічні закони** відображають найсуттєвіші, стійкі, такі, що постійно повторюються, причинно-наслідкові взаємозв'язки і взаємозалежності економічних процесів і явищ. Закони виражають сутність економічних відносин.

**Економічні принципи** – теоретичні узагальнення, що містять допущення, усереднення, які відображають певні тенденції розвитку економічної системи.

Принципи пов'язані з економічними законами, але на відміну від них об'єктивно у природі не існують. Вони спеціально створюються у процесі систематизації економічних знань і виступають у вигляді певних *постулатів*,

які можна розглядати як форму реалізації, використання економічних законів.

Економічні закони у своїй сукупності створюють *систему економічних законів* (рис), яка включає всезагальні, загальні і специфічні закони.

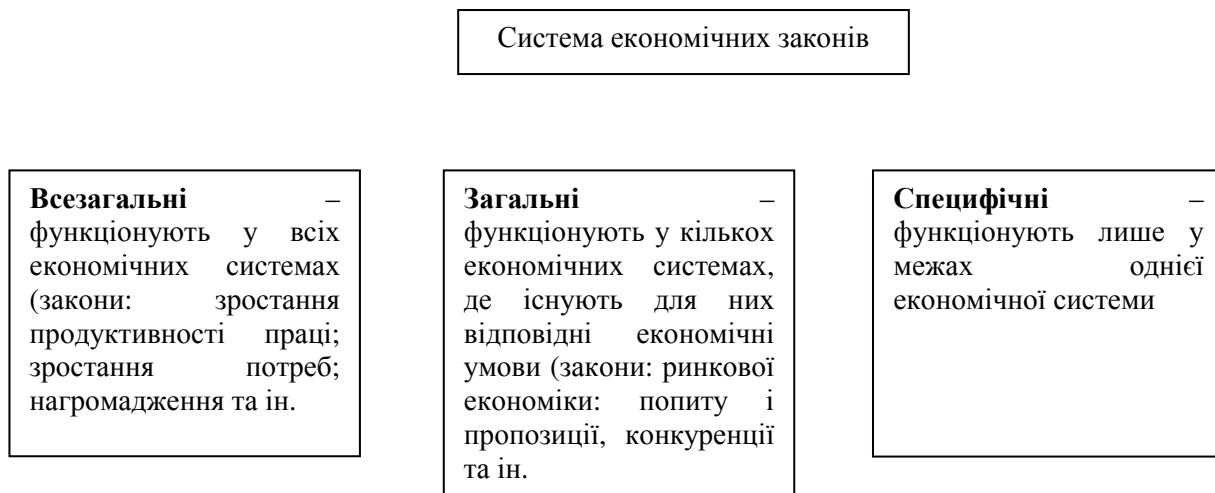


Рис. 4. Система економічних законів

**Всезагальні** закони вважають законами соціально-економічного прогресу, оскільки вони виражають фундаментальні основи та послідовність розвитку людського суспільства на всіх етапах.

**Специфічні** економічні закони, з одного боку, розкривають сутність соціально-економічних відносин у певній економічній системі в процесі її розвитку, з другого, – окремі її сфери.

Економічні закони мають як спільні, так і відмінні риси порівняно із законами природи (рис.5 ).



*Рис. 5.* Загальні властивості та відмінності економічних законів і законів природи

**Форми пізнання та використання економічних законів:** *емпірична*, коли люди, не знаючи сутності економічних законів, використовують їх несвідомо, інтуїтивно у своїй практичній діяльності, та *наукова*, коли люди, пізнавши і розкривши сутність економічних законів, використовують їх свідомо, а отже, більш ефективно у своїй економічній діяльності.

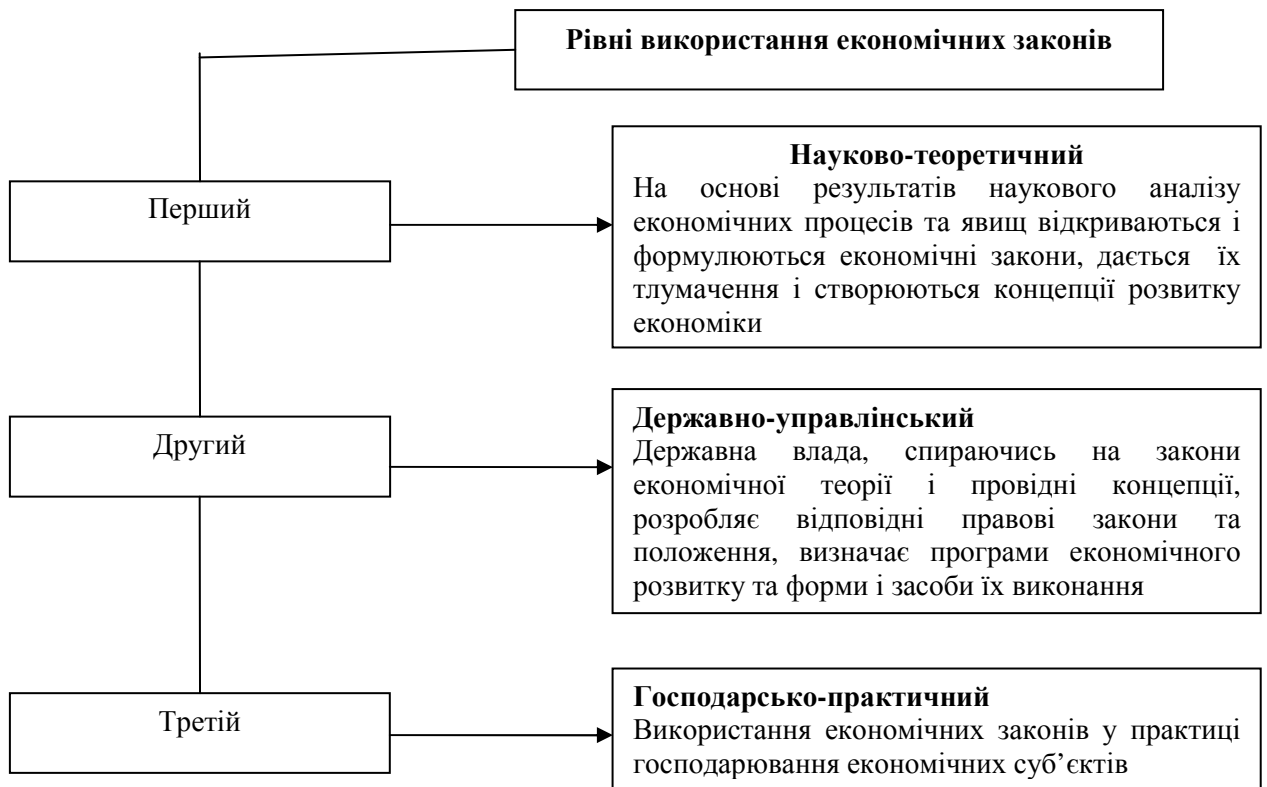


Рис. 6. Рівні використання економічних законів

#### 4. Класифікація методів пізнання економічних явищ.

Економічна теорія використовує широкий спектр прийомів і способів дослідження свого предмета, які й визначають зміст її методу.

**Метод економічної теорії** – це сукупність прийомів, засобів і принципів, за допомогою яких досліджуються категорії і закони функціонування та розвитку економічних систем.

Фундаментальний принцип методології економічної теорії полягає в **системному підході** до аналізу. Економіка становить певну цілісність, в якій виявляється взаємозв'язок елементів, компонентів, що входять до її складу. *Системний підхід* в економічній теорії означає вивчення внутрішніх причинно-наслідкових, структурно-функціональних, ієрархічних, прямих і зворотних зв'язків.

Економічна теорія застосовує як **загальнонаукові**, так і **специфічні** для даної науки методи пізнання економічних явищ і процесів.

**Діалектика** як метод базується на використанні законів і принципів філософії, обґрунтованих ще видатним німецьким філософом Гегелем,

сутність яких полягає у пізнанні економічних явищ і процесів у їхньому взаємозв'язку та взаємозалежності, у безперервному розвитку, у розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що джерелом розвитку є внутрішні суперечності явищ, єдність і боротьба протилежностей.

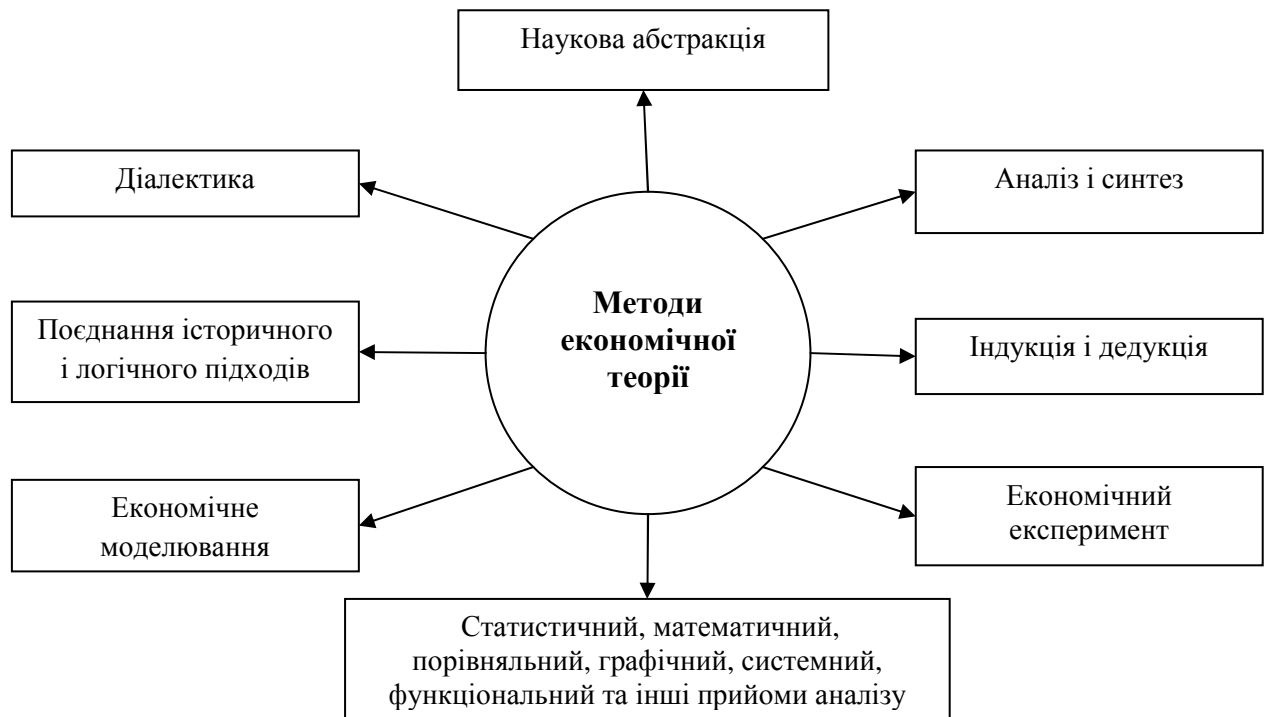


Рис. 7 Основні методи економічної теорії.

Особливістю теоретико-економічного дослідження є те, що при вивченні економічних процесів не можна користуватися конкретними прийомами і технічними засобами, які широко застосовуються, наприклад, у природничих науках. Тут використовують наукове економічне мислення у вигляді *наукової абстракції*.

**Наукова абстракція** як метод полягає в поглибленому пізнанні реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших сталих сторін певного явища, очищених (абстрагованих) від всього другорядного, випадкового, неістотного. Результатами застосування методу наукової абстракції є формування понять, категорій, виявлення і формування економічних законів.

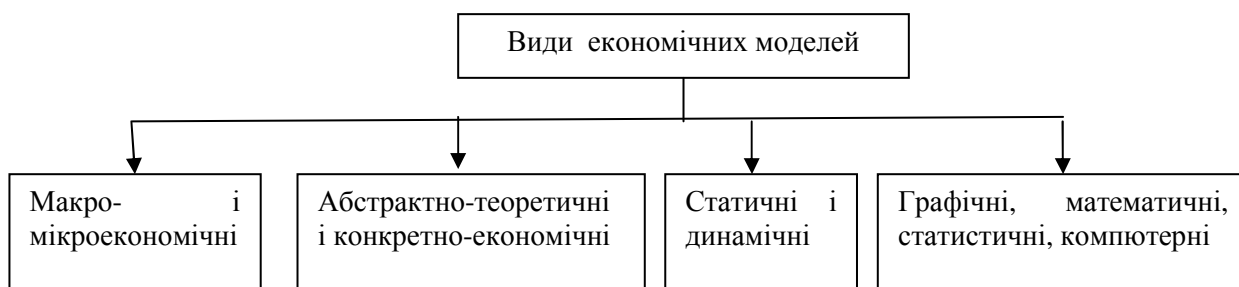
**Аналіз і синтез** як метод дослідження застосовується в єдності двох його складових.

При *аналізі* об'єкт дослідження розумово або фактично розкладається на складові, кожна з яких вивчається окремо; *при синтезі* відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними. Аналіз сприяє розкриттю істотного в кожному елементі, а синтез завершує розкриття суті об'єкта в цілому.

**Індукція і дедукція.** Індукція – це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. Дедукція – метод пізнання від загального до одиничного. Метод індукції і дедукції забезпечує діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального.

**Історичний і логічний методи** використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності. *Історичний метод* вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за одним у житті. *Логічний метод* досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові.

**Економічне моделювання** – це формалізований опис і кількісне вираження економічних процесів і явищ (за допомогою математики й економетрики), структура якого абстрактно відображає реальну картину економічного життя. Економічні моделі (рис ) дають можливість наочно і глибше дослідити основні риси й закономірності розвитку реального об'єкта пізнання.



*Рис. 8. Види економічних моделей*

**Економічний експеримент** – штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Для пізнання соціально-економічних процесів економічна теорія використовує і такі загальнонаукові методи пізнання, як поєднання кількісного і якісного аналізу, метод порівнянь, розробка наукових гіпотез.

**Метод якісного і кількісного аналізу** передбачає виявлення якісної визначеності економічного явища і підкреслення тих складових, елементів, які піддаються кількісному виміру, вивчення динаміки процесу; виявлення факторів, що впливають на його зв'язки.

Поєднання кількісного та якісного аналізу здійснюється за допомогою математичних і статистичних методів. Його використання дає теоретичне підґрунтя для визначення конкретних практичних завдань щодо темпів і пропорцій розвитку господарства, розробки програм розвитку економіки тощо.

**Метод порівняння** використовують для визначення схожості та відмінності господарських явищ. Способи порівнянь різноманітні: порівняння ознак, властивостей, статистичних величин, економічних категорій, дії економічних законів за різних умов.

**Наукова гіпотеза** – це теоретичне припущення. Щоб наукова гіпотеза перетворилася на повноцінну теорію, потрібні додаткові докази, практичні підтвердження.

Використання гіпотези має важливе значення для розвитку економічної теорії. Вона сприяє розв'язанню суперечностей між новими фактами і застарілими теоретичними поглядами. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективнішому веденню наукових пошуків. Вона дає можливість перевірити всі можливі шляхи дослідження і обрати з них найбільш правильні та науково обґрунтовані.

## 5. Функції економічної теорії. Економічне мислення.

Сучасна економічна теорія виконує наступні функції:

- пізнавальна;
- методологічна;
- практична;
- прогностична;
- виховна.

**Пізнавальна (евристична) функція** реалізується через дослідження сутності економічних процесів і явищ шляхом розкриття економічних категорій і законів.

**Методологічна функція** полягає в тому, що економічна теорія виступає теоретико-методологічною базою для цілої системи економічних наук, оскільки розкриває основоположні базові поняття, економічні закони, категорії, принципи господарювання, які реалізуються в усіх галузях і сферах людської діяльності.

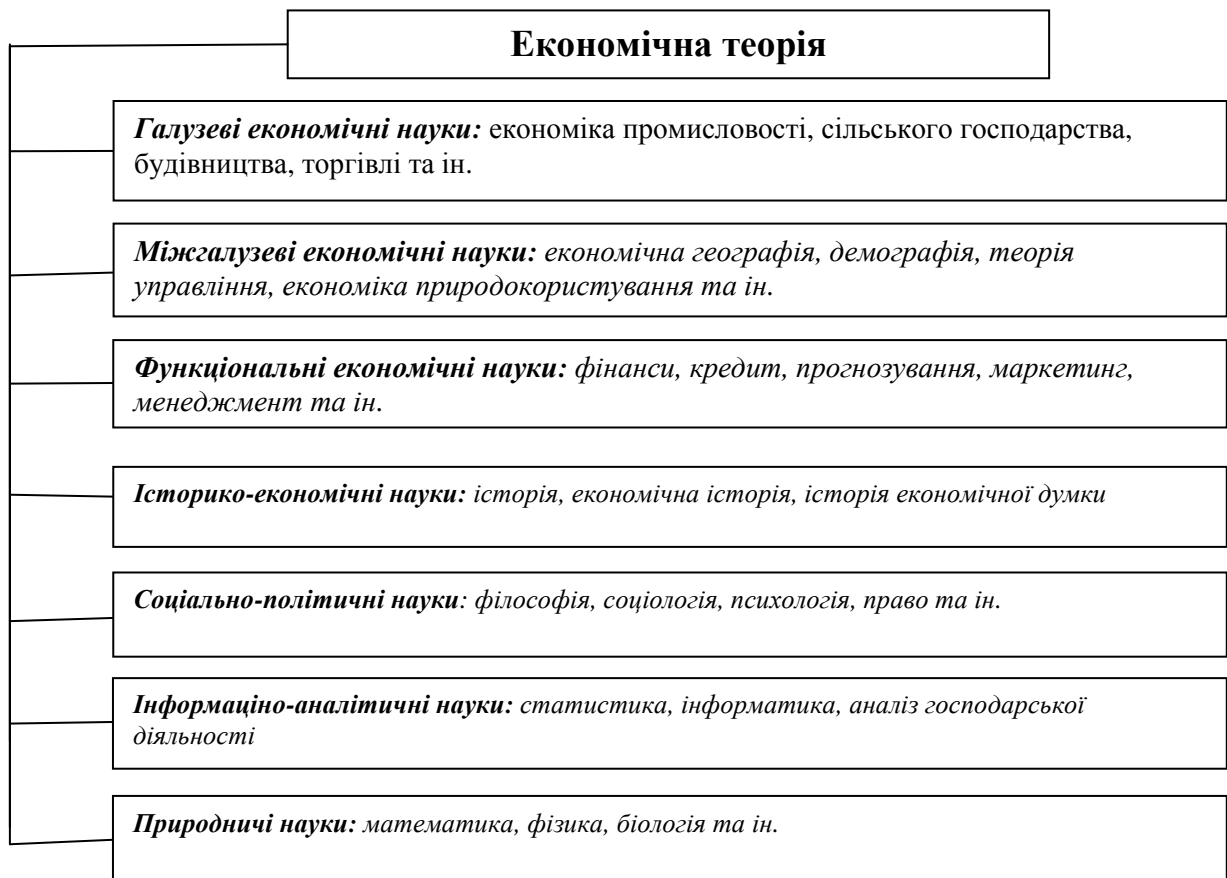


Рис. 9. Взаємозв'язок економічної теорії з іншими науками.



**Практична функція** зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання. Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок



Рис. 10. Взаємозв'язок економічної теорії і господарської практики

**Прогностична функція** виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку країни в майбутньому. По суті, вона зводиться до розробки прогнозів довгострокових програм розвитку суспільного виробництва з урахуванням майбутніх ресурсів, витрат і можливих кінцевих результатів.

**Виховна функція** – полягає у формуванні в громадян економічної культури, логіки сучасного ринкового економічного мислення, аналітичних здібностей, які забезпечують цілісне уявлення про функціонування економіки на національному і загальносвітовому рівнях і дають їм можливість виробити грамотну господарську поведінку в умовах ринкової системи. Вона виховує у них усвідомлення того, що досягти професійних успіхів і вищого життєвого рівня можна лише оволодівши глибокими знаннями, в результаті наполегливої праці, прояву підприємливості та ініціативи, прийняття та обґрунтування рішень і здатності брати на себе відповідальність за свої господарські дії в умовах конкуренції.

**Економічне мислення** – це сукупність поглядів, уявлень та суджень людини про реальну економічну дійсність, які визначають її господарську поведінку.

Є два види економічного мислення: *буденне* і *наукове*.

**Буденне мислення** – поверхове, однобічне і безсистемне сприйняття людиною реальних економічних процесів, на підставі чого вона робить суб'єктивні, часом помилкові, висновки і судження щодо економічних проблем.

**Наукове мислення** – всебічне і глибоке пізнання людиною економічної дійсності на основі використання наукових методів дослідження, що дозволяє розкрити сутність економічних процесів, об'єктивно оцінити їхню суспільну значущість і прогнозувати тенденції розвитку в майбутньому

## **6. Економічна теорія та економічна політика.**

**Економічна теорія** є основою для проведення економічної політики. Розуміння економічних принципів можна застосовувати до розв'язання або пом'якшення гостроти економічних проблем та для досягнення основних цілей суспільства.

**Економічна політика** – це цілісна система заходів держави, спрямованих на розвиток національної економіки в інтересах усіх соціальних груп суспільства. Вона має визначати оптимальні варіанти вирішення економічних проблем.

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

**1. Економічний ріст і економічний розвиток** – бажано забезпечити виробництво більшої кількості і кращої якості товарів та послуг;

**2. Повна зайнятість** – забезпечення роботою всіх, хто бажає і може працювати;

**3. Економічна ефективність** – отримання максимальних результатів при мінімальних витрат від наявних обмежених ресурсів.

**4. Стабільний рівень цін** – необхідно запобігати значного підвищення або скорочення загального рівня цін ;

**5. Економічна свобода** – управляючі підприємством, робочі і споживачі повинні мати високу долю економічної свободи в своїй діяльності;

**6. Справедливий розподіл доходів** – жоден громадянин не повинен жити в крайній злиденності, коли інші живуть в розкоші;

**7. Економічна забезпеченість** – забезпечення хронічно хворих, непрацездатних, , престарілих:

**8. Рівноважний баланс.** Підтримка міжнародної торгівлі та міжнародних фінансових угод.

Виробка конкретних програм, досягнення економічних цілей базується на наступних етапах:

1. *Чітке визначення цілей.*
2. *Вибір політики.* Визначення можливих наслідків альтернативних програм.
3. *Оцінка.* Вивчення попереднього досвіду реалізації подібних програм, оцінка їх ефективності.

Розрізняють дві основні **форми** втручання держави в економіку:

**Пряме втручання** держави – це прийняття законодавчих актів, зобов'язаних упорядковувати та розвивати відношення між усіма елементами ринкової системи. Здійснюється через розширення державної власності на матеріальні ресурси, координацію та управління виробничими потужностями.

**Непряме втручання.** В залежності від мети втручання, заходи економічної політики можуть бути спрямовані на:

- стимулювання капіталовкладень та встановлення рівноваги між заощадженнями та інвестиціями;
- забезпечення повної зайнятості;
- стимулювання експорту та імпорту товарів, капіталів та робочої сили;
- вплив на загальний рівень цін, з метою його стабілізації;
- підтримку стійкого економічного перерозподілу доходів.

Проведення різноманітних заходів держава базується головним чином на проведенні фіскальної та кредитно-грошової політики.

**Монетарна** (кредитно-грошова) – це політика регулювання обсягів грошової маси в обігу й удосконалення кредитної сфери.

**Фіскальна** – це бюджетна політика, яка проводиться шляхом маніпуляції державними доходами та видатками.

## **Тема 2. Економічна система суспільства.**

1. Економічні потреби та інтереси.
2. Поняття та типи економічних систем
3. Перехідні економічні системи: зміст і основні риси
4. Суть власності як категорії. Її місце в системі суспільних відносин
5. Форми, види власності та їх історичний розвиток

Потреба – необхідність в будь-яких речах, бажання володіти ними, почуття незадоволеності за їх відсутності. Саме стан незадоволеності вимушує людину здійснювати виробничу діяльність.

В сучасній економічній літературі використовують поділ потреб на *первинні (нижчі) та вторинні (вищі)*. Під первинними розуміють потреби людини в їжі, воді, одязі. Вторинні потреби пов'язані, головним чином, з духовною, інтелектуальною діяльністю людини – потреби в освіті, мистецтві, розвагах. Поділ потреб на первинні та вторинні в певній мірі умовне, оскільки для кожного окремої людини носить суголубо індивідуальний характер.

Поділити потреби можна на:

– базові та викликані розвитком цивілізації. Потреба в повітрі, воді, їжі необхідні для підтримки нашого життя як біологічних істот. До потреби, викликаній розвитком цивілізації, наприклад, можна віднести потребу не просто в житлі, а в комфортабельному житлі;

– першочергові (їжа, житло, одяг) та не першочергові – предмети розкоші – дорогоцінні прикраси, машини і т.д. Але такий поділ досить

умовний так як те, що рахувалося раніше предметом розкоші з часом може стати предметом необхідності (телевізор, машина);

– матеріальні, задовольняються речами, мають матеріальне втілення, та нематеріальні, котрі задовольняються закладами освіти, культури, мистецтва.

Табл. 1. Класифікація потреб

Потреби					
За суб'єктами		За формою задоволення		За походженням	
Кінцеві – потреби особистості (їжа, житло)	Проміжні – потреби господарств (обладнання, метал)	Які задовольняються індивідуально	Які задовольняються колективно (дороги)	Первинні фізіологічні	Вторинні психологічні – потреби влади

Американський соціолог А. Маслоу запропонував спеціальну «піраміду потреб». Фундаментом людських потреб є основні матеріальні потреби і саме їх задовольняє економіка, але ці потреби не єдині.

### Піраміда потреб

1. Фізіологічні (їжа, одяг, житло...) – матеріальні (первинні)
2. Безпечність (захист від злочинності, хвороб, злиднів)
3. Соціальні (спілкування, турбота, увага, кохання)
4. Повага з боку інших людей до самого себе.
5. Потреба в самореалізації (в праці, навчанні)

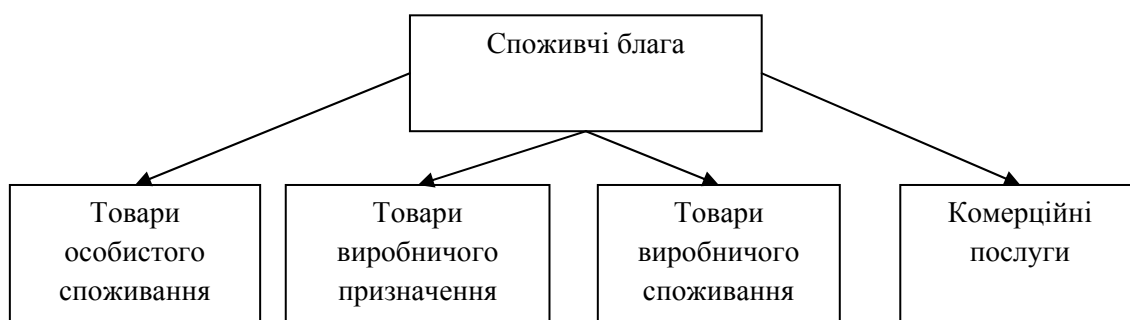
Потреби людини не залишаються незмінними. Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ та поліпшення їх якісних характеристик. Об'єктивний закон зростання потреб відображає безперервне зростання маси і різноманітності споживчих вартостей в результаті зростання продуктивних

сил. Однак зростання та розвиток потреб завжди випереджає можливості виробництва і не співпадає з рівнем фактичного споживання.

*Всезагальний економічний закон зростання потреб відображає внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення. Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу суспільства, що у свою чергу, стимулює появу все нових і нових потреб.*

### **Потреби та споживчі блага. Структура споживчих благ.**

Здібність товару чи послуги задовольнити потребу називається **споживчим благом**.



*Рис. 1.* Структура споживчих благ.

Товари особистого споживання задовольняють потреби в (одязі, їжі, квартирі), або роблять наше життя багатіше та зручніше (особисті транспортні засоби, побутова техніка). *Товари виробничого призначення* не приймають безпосередньої участі в задоволенні потреб, але роблять це опосередковано, перетворюючись в частину виробничих ресурсів. Це запаси сировини, матеріалів, обладнання залізних доріг тощо.

*Особисті послуги* задовольняють потреби кожного споживача безпосередньо. Такі послуги ми отримуємо від лікаря, вчителя, перукаря.

*Послуги комерційного призначення є складовою сучасного виробництва. Це інформаційне забезпечення та послуги банків, транспорту, торгівлі, страхування т.д.*

**Метою споживача** в будь-якій економічній системі є відтворення і розвиток своєї повноцінної життєдіяльності на основі споживання певної сукупності товарів і послуг. Відповідно до цієї мети перед кожним споживачем постає три ключові питання: *що купити? скільки купити? і чи вистачить грошей на покупку?* Щоб відповісти на перше питання необхідно з'ясувати *корисність* речі, на друге – дослідити *ціни*, на третє – визначити *доход* споживача. Ці три проблеми *корисність, ціна і доход* – є ключовими в теорії поведінки споживача.

Поведінка споживачів, їх вибір у світі товарів має суто індивідуальний характер. Кожний покупець керується своїми смаками, відношенням до моди, дизайну товарів та іншими суб'єктивними перевагами.

Положення, в якому опиняється типовий споживач, можна описати приблизно наступним чином: розумна поведінка, переваги, бюджетне обмеження, ціни.

У своїх роздумах економісти виходять із припущень, що споживачі ведуть себе на ринку *раціонально* – тобто прагнуть досягти максимального результату при обмежених можливостях.

Головним обмеженням для будь-якого споживача є розмір його доходу.

Оскільки потреби різноманітні й безмежні, а доходи обмежені, покупець вимушений постійно здійснювати *альтернативний вибір* із великої кількості товарів, які пропонуються на ринку. Іншими словами, споживач повинен йти на компроміси.

Дійсно, що здійснюючи цей вибір, споживач прагне придбати найкращій набір товарів із тих, які доступні при даному обмеженому доході.

Деякий позитивний результат, який споживач отримує у процесі споживання благ має назву *корисності*.

## **Економічні інтереси: сутність, види.**

“Економічний інтерес” – намагання людей задовольнити свої об’єктивні потреби. Економічні інтереси – об’єктивні спонукальні мотиви господарчої діяльності людей, обумовлені їх місцем в системі суспільного поділу праці і знаходяться під впливом історично визначених виробничих відносин.

Економічний інтерес – вигода, якої досягають у процесі реалізації економічних відносин. Якщо економічні відносини не реалізують економічних інтересів, суб’єкти намагаються досягти своєї вигоди поза економічними відносинами (порушують закони, розвивають тіньову економіку...).

*Суб’єкти економічних відносин* – сторони, які вступають у відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання.

*Класифікація: за суб’єктами* — особисті, колективні, суспільні; за важливістю – головні і другорядні; за об’єктом – майнові, фінансові, інтелектуальні, інтереси режиму праці тощо.

Система інтересів завжди суперечлива. Суперечність суб’єктивна пов’язана з виявами суб’єктивізму. Суперечність об’єктивна заснована на відмінностях в економічному становищі різних суб’єктів.

В будь-якому суспільстві має місце складне переплетіння економічних інтересів. В значній частині вони діють як соціальні протиріччя. Так, наприклад, приватні власники зацікавлені у збільшенні прибутку за рахунок зменшення заробітна плата найманих робітників. Робітники, навпроти, зацікавлені у зростанні заробітна плата. Суперечності економічних інтересів проявляються у всіх формах конкурентної боротьби.

Концепція, що на першому плані повинні бути інтереси всього суспільства, потім – колективні, а індивідуальні мають бути підлеглі інтересам більш високого рангу, виявилась помилковою.



Якщо економічні інтереси – рушійна сила, то їх задоволення на нижчому ступені – це фундамент всіх спонукальних факторів зростання виробництва, а, отже, й задоволення потреб колективів, регіонів і всього суспільства.

Ринковій економіці більш пристосована для оптимального співвідношення між різними інтересами.

Економічні агенти здійснюють зв'язки один з одним за допомогою економічних благ. Рух їх створює своєрідний кругообіг.

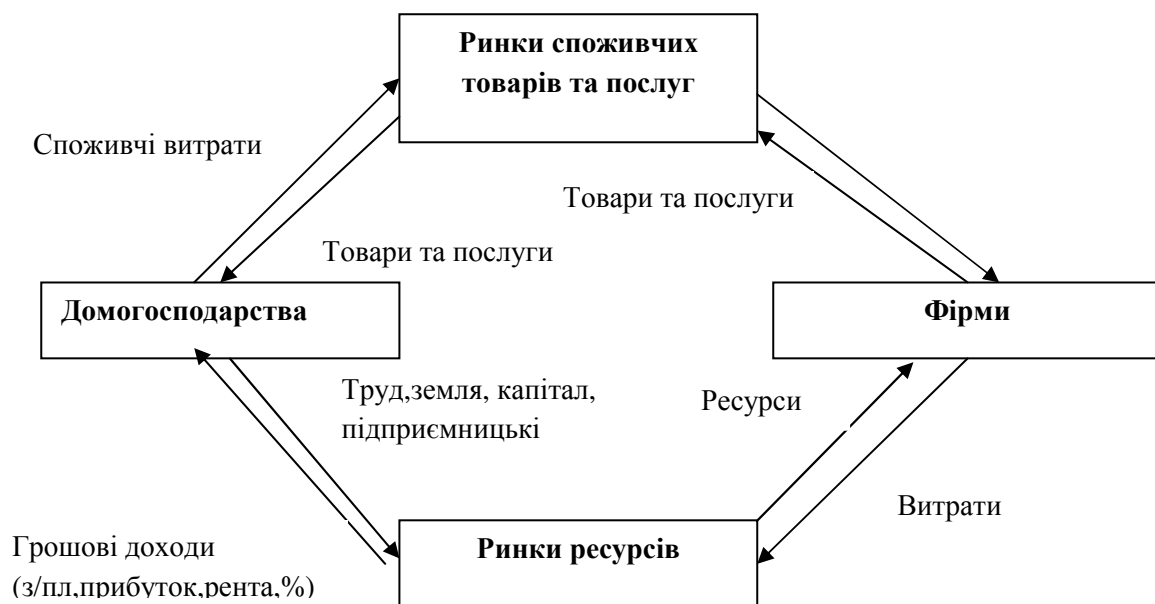


Рис. 2. Проста модель кругообігу

Економічний кругообіг – це круговий рух реальних економічних благ, яке супроводжується зустрічним потоком грошових доходів та видатків.

Основними суб'єктами ринкової економіки являються домогосподарства та фірми. Домогосподарства пред'являють попит на споживчі товари та послуги, і являються одночасно постачальниками економічних ресурсів. Фірма пред'являють попит на ресурси пропонуючи, в свою чергу, споживчі товари та послуги. Модель економічного кругообігу має важливе значення не лише для розуміння механізму функціонування



- **Організаційно-економічних** – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації і управління суспільним виробництвом; відносини обміну діяльності між людьми, спеціалізація праці, кооперування і т.д;

- **Соціально-економічних** – насамперед, це відносини власності.

*Виробничі відносини (соціально-економічні відносини — відносини, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та духовних благ. їхню основу, ядро становлять відносини власності на засоби виробництва й виготовлення продукту).*

**III. Господарський механізм** – це сукупність форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів ринку, державних економічних важелів, правових норм та інституційних утворень

Найбільше розповсюдження у світовій економічній літературі отримала *класифікація господарських систем за двома ознаками:*

- 1) за формою власності на засоби виробництва;
- 2) за засобом, через який координується та управляється економічна діяльність.

На основі цих прикмет розрізняють:

- *командну або тоталітарну економіку*, яка характеризується ознаками:

абсолютизація державної власності;

жорстка централізація в розподілі ресурсів та результатів діяльності;

суттєві обмеження або навіть заборона приватного підприємництва;

централізоване планування та управління виробництвом;

монополізація економіки

- *ринкову економіку*, яка характеризується ознаками:

приватна власність на економічні ресурси;  
 вільне підприємництво;  
 особистий інтерес;  
 вільна конкуренція;  
 ринкове ціноутворення;  
 мінімальне державне втручання

Табл. 2. Переваги та недоліки ринкової системи.

Переваги та недоліки ринкової системи:	
можливість швидкого впровадження досягнень НТП;	періодичні кризи надвиробництва;
мобільність виробництва;	неповна зайнятість працездатного населення (безробіття);
швидке подолання дефіцитів тих чи інших товарів;	інфляція;
раціональне використання всіх видів ресурсів;	економічні збитки у зв'язку з банкрутством підприємств в результаті конкуренції;
наявність економічного механізму, що забезпечує якість продукції;	значне соціальне розшарування населення;
можливість зниження цін на товари як результат конкуренції і т.д.	соціальна незахищеність населення і т. д.

Досвід розбудови і використання ринкової системи розвинутими країнами світу доводить, що майбутнє належить такому типу економічної системи, який поєднує у собі переваги як ринкової, так і планової системи — змішаному, що отримав назву «соціально-орієнтована ринкова економіка».

- *змішану економіку*, котра зберігає риси, притаманні вільному ринку: приватна власність, вільна ініціатива, особистий інтерес, ринковий механізм і характеризується новими рисами: домінує недосконала конкуренція; державне регулювання економічних процесів. Економічна система змішаного типу в сучасних умовах переважає

- *традиційну економіку*, де усіма засобами зберігаються застарілі елементи культурної програми, що приводить до культу особистості.

Основні ознаки:

- відстала технологія;
- ручна праця;
- багатоукладність;
- натуральне виробництво;
- активна роль держави;
- переважають традиції, звичаї, релігійні та культурні цінності

Окрім основних елементів економічної системи існують: *перехідна* (яка знаходиться у стані змін, переходу від, одного становища до іншого), *ліберальна* (де має місце бажання до підвищення ефективності культурної програми, орієнтація на приватну ініціативу), *проміжна* (де мають місце елементи і традиційної і ліберальної економіки) економіка.

**Сутність і закономірності еволюційного переходу економічної системи до наступного типу**

У процесі свого розвитку будь-яка система проходить декілька стадій:

- *становлення* (висхідний розвиток нової системи);
- *зрілість* (найповніший прояв усіх потенційних можливостей системи та властивих їй суперечностей функціонування);
- *занепад* старої системи і зародження елементів нової (низхідний розвиток старої системи).

*Трансформаційна економіка є особливим станом еволюційного процесу суспільного розвитку в період зміни його соціально-економічних форм.*

### **3. Перехідні економічні системи: зміст і основні риси**

*Перехідні* (трансформаційні) економічні системи — це складне явище. В історії розвитку практично кожного соціуму настають періоди, коли стара економічна система функціонує за низхідною (занепадає), а в її просторі зароджуються елементи нової системи з тенденцією до самоорганізації та

висхідного розвитку.

Перехідні економіки можна класифікувати за аспектами *цивілізаційного і формаційного* процесів.

*Аспект цивілізаційного процесу:*

- від неоліту до бронзового віку;
- від бронзового до залізного віку;
- від залізного до передіндустріального віку;
- від передіндустріального до індустріального віку;
- від індустріального до постіндустріального (інформаційного) віку.

*Аспект формаційного процесу:*

- від первісного до рабовласницького ладу;
- від рабовласництва до феодалізму;
- від феодалізму до капіталізму;
- від капіталізму до соціалізму;
- від соціалізму до капіталізму (для постсоціалістичних країн тощо).

У межах кожної цивілізації та кожної суспільно-економічної формації є перехідні стани від однієї стадії розвитку до іншої.

Закономірності трансформації в межах ринкової системи

**1. *Поглиблення суспільного характеру виробництва:***

- розвиток економічної системи визначається ступенем розвитку ринку;
- виникнення монополій усуває обмеженість вільного конкурентного ринку;

— розподіл функцій та сфер діяльності між державою, монополіями і немонополізованим сектором зменшує рівень непередбачуваності в суспільстві, забезпечує певну узгодженість між цими секторами та в них самих, формує систему економічних зв'язків як єдине ціле.

**2. *Зміни у розвитку технологічного способу виробництва*** вимагають нових та відповідної адаптованості існуючих господарських форм. Це виявляється в тому, що, наприклад, економічна система вільної конкуренції є формою пристосування до простої кооперації, мануфактурного та машинного

виробництва, монополія є формою адаптації до умов НТР (необхідність використання нових джерел енергії, нових методів виплавки чавуну, сталі, алюмінію, застосування двигунів внутрішнього згорання, концентрації та централізації капіталу. Цю функцію виконали монополістичні союзи). Автоматизований технологічний спосіб виробництва потребує впровадження змішаної економічної системи, яка б органічно поєднувала процеси усупільнення та індивідуалізації, існування дрібних та великих підприємств, господарств, заснованих на різних формах власності тощо.

**3. Кожна наступна форма соціально-економічного розвитку породжує нові фактори економічного зростання, не відкидаючи при цьому надбань попередніх.** *За вільної конкуренції головним фактором економічного зростання є гонитва за надприбутком, одержаним завдяки впровадженню науково-технічному прогресу.*

*Монополія* породжує нові переваги великих підприємств над дрібними в застосуванні досягнень НТП, економії на управлінні та ін., а також можливість упорядковувати, узгоджувати та передбачувати результати діяльності.

*Державно-монополістичний капіталізм* створює можливості державного впливу на відтворювальний процес у масштабах суспільства.

*Змішана економіка* забезпечує спеціалізацію і розподіл функцій між дрібними та крупними підприємствами, передбачає обрання форми власності й форми господарювання за економічною доцільністю.

*Формування специфічної ієрархії суб'єктів господарювання.* Головним суб'єктом системи вільної конкуренції є дрібний товаровиробник;

— періоду *крупного машинного виробництва* — власник капіталу;

— за *монополії* – об'єднання капіталістів;

— в умовах *державно-монополістичного капіталізму* — держава.

*Змішана економіка* докорінно змінює місце і роль *найманого робітника*, який дедалі частіше стає *співвласником капіталу* та учасником управлінського процесу в межах корпорацій (наймані менеджери) й

учасником процесу регулювання економіки як цілого (наймані державні службовці).

*Зміст перехідної економіки – формування нових елементів та системоутворення їх, яке дає можливість зайняти новому панівне місце в ієрархії підсистем та системи як цілого.*

### **Криза і розпад командно-адміністративної системи та необхідність переходу економіки постсоціалістичних країн до ринкових відносин**

Усі досоціалістичні економічні системи спочатку виникали в процесі еволюційного розвитку, і лише потім наука вдавалась до спроб теоретично осмислити їх.

Відмінністю соціалізму є те, що він спочатку виник як теорія, і лише згодом була зроблена спроба реалізувати цю теорію на практиці шляхом революційних перетворень.

*Теоретичною основою реалізованої моделі соціалізму вважається марксистська економічна концепція.*

Її головні засади такі:

- капіталізм неспроможний вирішити внутрішньо притаманні йому суперечності й мусить поступитись місцем наступній економічній формації — *комуністичній*, яка є антиподом капіталістичної форми суспільного устрою;
- комунізм передбачає дві фази суспільного розвитку: I — соціалізм; II — комунізм.

*Соціалізм* — перехідна форма від капіталізму до комунізму, оскільки, на відміну від попередніх економічних систем, які мали єдину економічну основу — приватну власність, елементи комунізму не можуть зародитися у надрах капіталізму (через відмінність економічної основи).

*Особливості комуністичної системи:*

- економічною основою нової системи є *суспільна власність*;
- всезагальність праці;
- безкласовість;



- колективізм, що усуває індивідуальний егоїзм;
- нетоварні (безпосередньо суспільні) зв'язки;
- розподіл здійснюється на I фазі суспільного розвитку — за працею, на II — за потребами;
- самоуправління як антипод державної форми управління;
- повне відмирання держави як апарату насильства на II фазі суспільного розвитку.

*Реалізація марксистської концепції економічного розвитку супроводжувалася значними теоретичними змінами і модифікувалася у марксистсько-ленінську теорію побудови соціалізму, яка мала такі етапи.*

1. *Політика “воєнного комунізму”* (В.І. Ленін згодом визнав її політикою не тільки вимушеною, а й помилковою) була спрямована на ліквідацію ринкових відносин, приватної власності та класів, на перехід до безпосереднього продуктообміну через державні органи влади.

2. *Нова економічна політика (НЕП)*, яка внесла в теоретичну концепцію суттєві корективи і насамперед визнання:

- ринкових форм (товар, гроші, ціна, кредит, фінанси тощо);
- двох форм власності (державної та кооперативної);
- двох класів (робітників і селян, інтелігенції як прошарку);
- державної форми управління за участю народу.

*Реалізована модель соціалізму* дістала назву *командно-адміністративного соціалізму*.

*Риси командно-адміністративного соціалізму:*

- тотальне панування державної власності (навіть колгоспно-кооперативна власність, проголошена конституцією, втратила риси кооперативної і була одержавлена);
- централізоване регулювання всіх зв'язків державою (директивне централізоване планування від досягнутого);
- спотворені ринкові відносини (ціни, відсоток за кредит, ренту тощо встановлювала держава);

- прямий розподіл ресурсів;
- державне тотальне управління за принципом жорсткої ієрархії; вершину ієрархічної піраміди займає партійна бюрократія;
- розподіл за волею держави, яка об'єктивно не може визначити частку індивіда у суспільному результаті економічної діяльності (хоч зарплата видається за форму розподілу відповідно до кількості та якості праці).

Як наслідок, у процесі революційних змін відбулося тотальне одержавлення економіки, політики, ідеології та інших форм суспільного буття.

### **Концепції переходу постсоціалістичних країн до ринкової економіки**

Соціально орієнтовану ринкову економіку, яку прагнуть створити постсоціалістичні країни, можна визначити як *систему, в основі якої переважає приватна власність, свобода підприємництва, вільний продаж усіх факторів виробництва, товарів та послуг.*

*Головні завдання перехідного періоду від адміністративно-командної до соціально орієнтованої ринкової системи такі:*

- *реформування* відносин власності;
- *роздержавлення* (обмеження втручання держави в економічне життя суспільства аж до повного вилучення, відмова від прямого управління держави економікою, створення умов для зростання кількості господарюючих суб'єктів);
- *приватизація* (перехід у приватну власність значної частки державної власності);
- *демонополізація* (створення і захист конкурентного середовища, подолання державної та недержавної монополії);
- *лібералізація*, яка набуває двох форм – *внутрішньоекономічної* (усунення державного контролю за цінами на переважну більшість товарів та послуг, запровадження свободи торгівлі юридичних та фізичних осіб і підпорядкування діяльності товаровиробника умовам ринку) і

*зовнішньоекономічної* (розширення доступу в країну іноземних інвестицій; роздержавлення зовнішньоекономічних зв'язків і зняття протекціоністських обмежень на експорт; зняття обмежень на імпорт; конвертованість національної валюти тощо).

— *макроекономічна стабілізація* (мінімізація дефіциту державного бюджету, припинення надлишкової грошової емісії та пільгового кредитування, що спричиняють інфляцію);

— *формування ринкової інфраструктури*;

— *соціальний захист* найвразливіших верств населення.

*Концепції трансформації адміністративно-командної економіки в ринкову:*

— *інституціонально-кейнсіанський варіант еволюційних змін*, або градуалістської політики;

— *ліберально-монетарний варіант* радикальних змін, або політики “шокової терапії”.

*Головні риси еволюційного переходу до ринкової економіки ( градуалізму ):*

1. Процес економічної трансформації трактується як поступова зміна ресурсних потоків, які повільно пристосовуються до нового інституційного середовища і впливають на зміну параметрів виробництва, споживання, інвестицій.

2. Реформування економіки передбачає:

— встановлення динамічної рівноваги на споживчому ринку шляхом легалізації та розвитку приватного сектору;

— поширення ринкових механізмів спочатку на виробництво та збут споживчих товарів, а згодом і на інвестиції;

— лібералізація цін зі збереженням державного контролю за ними;

— формування двохсекторної моделі економіки, де превалюють приватні структури у споживчих галузях економіки, а державні й ті, що контролюються державою, у виробництві інвестиційних товарів;

— спад виробництва, зумовлений не зміною його технологічної та соціально-економічної структури, а політикою лібералізації;

— гіперінфляція як наслідок лібералізації;

— глибоке розшарування за доходами різних верств населення.

*Головні риси концепції радикальних змін, або політики “шокової терапії”:*

1. Процес економічної трансформації передбачає швидкий перехід до досконалого ринкового середовища, заснованого на принципах рівноваги вільної ринкової економіки.

2. Реформування економіки передбачає:

— проведення впродовж 1–2 років радикальних антиінфляційних стабілізаційних заходів:

— моментальну лібералізацію цін;

— максимальне усунення держави від втручання в економічні процеси;

— ліквідацію переважної більшості субсидій;

— запровадження повної фінансової самостійності підприємств тощо;

— здійснення протягом 10—15 років фундаментальних перетворень в економіці.

*Головним завданням переходу до реальних ринкових відносин є формування ринкових форм господарювання та усунення деформацій, набутих в умовах адміністративно-командної системи. У цьому полягає суть лібералізації економіки.*

### **Формування інституційних та економічних умов переходу країн до нової системи господарювання**

Обмеження прямого державного втручання в економіку трансформаційного типу означає не послаблення ролі держави в економічному житті, а *докорінну* зміну цієї ролі.

Головні напрями впливу держави на формування інституційних та економічних умов формування ринкової економіки.

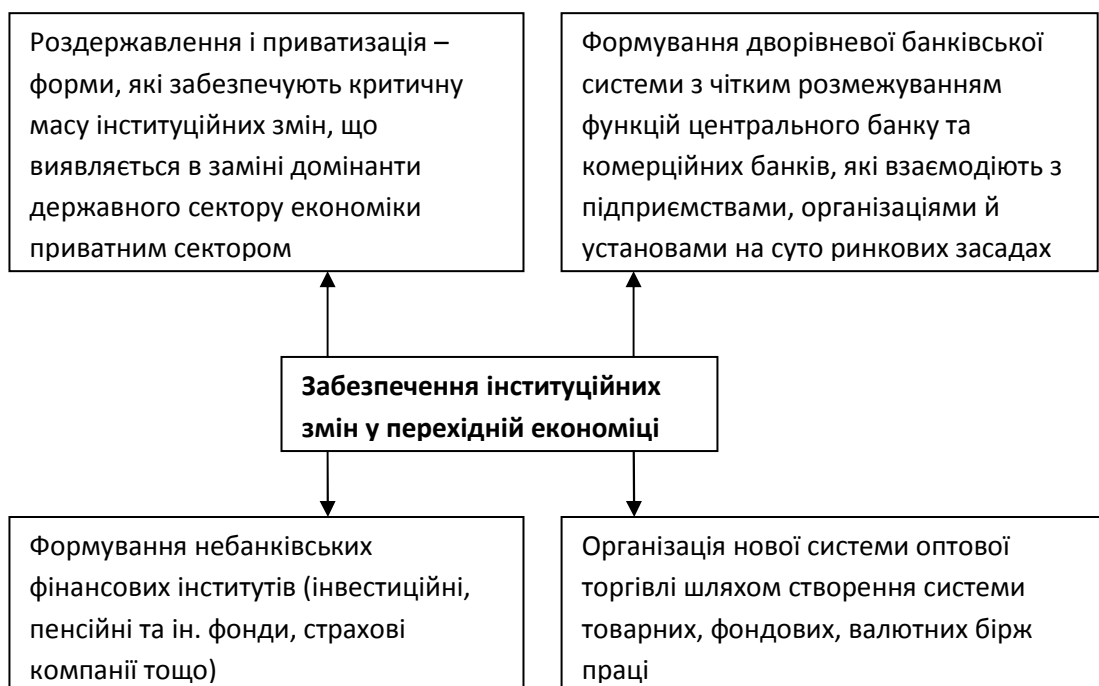
1. Законодавче забезпечення трансформаційних перетворень.

2. Забезпечення інституційних змін у підприємстві.

3. Подолання автаркії та забезпечення відкритості економіки.
4. Адаптація соціальної політики до умов перехідної економіки.

Відпрацювання господарського законодавства, яке встановлює “правила гри” у ринковій та перехідній економіці і є регулятором ринку:

- законодавства про власність;
- про підприємницьку діяльність;
- антимонопольного законодавства;
- податкового кодексу;
- трудового законодавства;
- законодавства про соціальний захист;
- природоохоронного законодавства;
- законодавства про регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо.



*Рис. 3.* Основні напрями забезпечення інституційних змін у перехідній економіці

#### **4. Суть власності як категорії. Її місце в системі суспільних відносин**

Власність є складною та багатогранною категорією, яка виражає

сукупність суспільних відносин – економічних, соціальних, правових, політичних тощо.

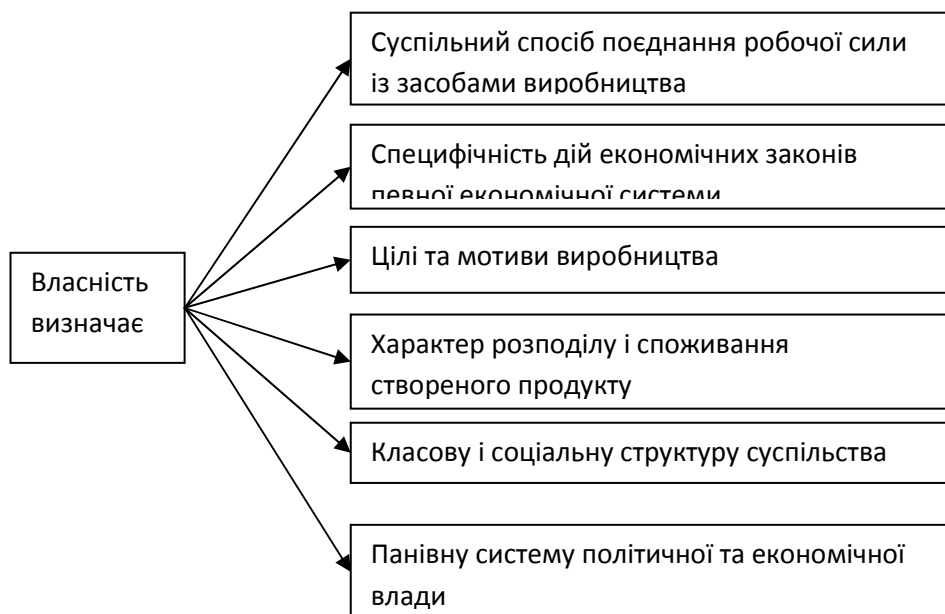


Рис. 4. Місце власності в економічній системі

**Власність** виражає відносини між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. В свою чергу, відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин:

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

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва, де створюється об'єкт власності і його вартість. Головним об'єктом привласнення є привласнення засобів виробництва і його результатів.

Отже, *власність як економічна категорія* – це не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів.

У власності відображається виключне право суб'єкта на використання

речей. *Суб'єктами власності* виступають окремі індивідууми, групи осіб, суспільства (організації) різного рівня, держава.

*Об'єктами* виступають приміщення, житло, земельні ділянки, обладнання, устаткування, продукт тощо.

Спочатку відносини власності виступали в формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розробляться юридичні закони, які визначали, за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільні багатства між різними економічними суб'єктами.

*Власність як юридична категорія* відображає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування й розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм (стаття 2 Закону України "Про власність").

- *володіння* – фактичне володіння майном, без якого всі інші права власника не були б реалізовані. Володар – тимчасовий господар речі.:

- по-перше, володіння – ще не повна власність;

- по-друге, об'єкти власності у відносинах володіння фігурують не як об'єкти безпосереднього привласнення, а як умови господарювання.

- *користування* — передача об'єкта власності підприємцю на певних умовах для використання з господарською метою витягання корисних властивостей майна *Наприклад*, банкір дає в позику грошовий капітал, а користувачем грошей стає підприємець, який зобов'язується виплачувати банкіру частку отриманого доходу у вигляді відсотку як плату за споживання капіталу. Таким чином, оформляються угоди щодо оренди житла та приміщення, земельних ділянок та ін. Загальною умовою таких угод є строковість);

- *розпорядження* – дії, пов'язані з відчуженням майна від його власника.

У сучасній економічній науці й господарській практиці розвинутих країн Заходу застосовується ширша і більш деталізована система прав власності. Так, англійським юристом представником інституціоналізму А.

Оноре запропонована система прав власності, яка складається з 11 елементів.

1. Право володіння.
2. Право користування.
3. Право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ).
4. Право на дохід (право на володіння результатами використання благ).
5. Право суверена на капітальну вартість (право на використання, відчуження, зміну чи знищення блага).
6. Право на безпеку (право на захист від експропріації або від пошкодження в навколишньому середовищі).
7. Право на передачу благ у спадок.
8. Право на безстроковість володіння благом.
9. Заборона на використання шкідливим способом.
10. Право на відповідальність (можливість стягнення блага на сплату боргу).
11. “Зворотний” характер прав власності, тобто повернення переданих кому-небудь правочинностей після закінчення терміну угоди або достроково у випадку порушення її умов тощо.

Така деталізація юридичних прав власності має не самодостатній характер, а має на меті гарантувати суб'єкту необхідні й достатні права для прийняття оптимальних економічних рішень.

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

## **5. Форми, види власності та їх історичний розвиток**

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



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

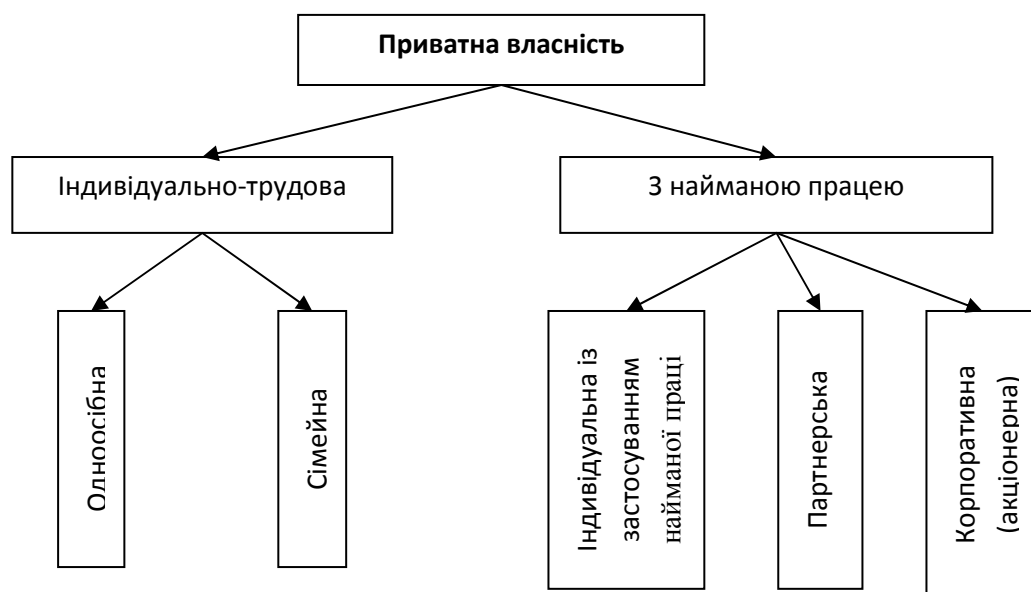
Горизонтально-структурний підхід визначає класифікацію *економічних форм, власності*, а також її види і типи.

Умовами і критеріями означеної класифікації є рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, ступінь правочинностей суб'єкта на ресурси, результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу тощо.

Існує два основних типи власності: *приватна і суспільна*.

*Приватна власність* — це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання доходу належить приватній (фізичній чи юридичній) особі.

*Приватний тип власності виступає як сукупність* індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням найманої праці, партнерської і корпоративної форм власності



## Рис. 5. Сучасні форми приватної власності

*Приватна власність* в усіх її формах є потужним фактором розвитку суспільства, оскільки стимулює у власника підприємницьку ініціативу, інтерес до збільшення особистого, а отже, й суспільного багатства, надає йому економічну свободу вибору, певний статус у суспільстві, самоповагу, право успадкування, утворює реальну майнову відповідальність тощо.

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

Якщо в господарстві використовується праця членів сім'ї, така власність має вигляд *сімейної трудової власності* (наприклад, фермерське сімейне господарство).

Індивідуальний приватний власник може використовувати в господарстві й працю найманого робітника (постійно чи на сезонних роботах).

*Партнерська власність* є об'єднанням капіталів або майна кількох фізичних чи юридичних осіб. З метою здійснення спільної підприємницької діяльності кожний учасник партнерського підприємства зберігає свою частку внесеного ним капіталу чи майна у партнерській власності.

*Корпоративна (акціонерна) власність* – це капітал, утворений завдяки випуску і продажу акцій. Об'єктом власності акціонерного товариства, крім капіталу, створеного за рахунок продажу акцій, є також інше майно, придбане в результаті господарської діяльності.

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

право на розпорядження й управління капіталом товариства мають лише ті, хто володіє контрольним пакетом акцій.

Корпоративний сектор в Україні об'єднує 17 млн індивідуальних акціонерів, у т. ч. понад 14 млн дрібних, які з'явилися внаслідок масової приватизації. Цей сектор посідає найвагоміше місце в українській економіці, на його частку припадає майже 75 % виробництва ВВП.

*Суспільна власність* означає спільне привласнення засобів виробництва і його результатів. Суб'єкти суспільної власності відносяться один до одного як рівноправні співвласники. У цих умовах основною формою індивідуального привласнення стає розподіл доходу, а мірою його розподілу – *праця*.

Суспільна власність існує у двох формах: *державній* і *колективній*. *Державна власність* – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

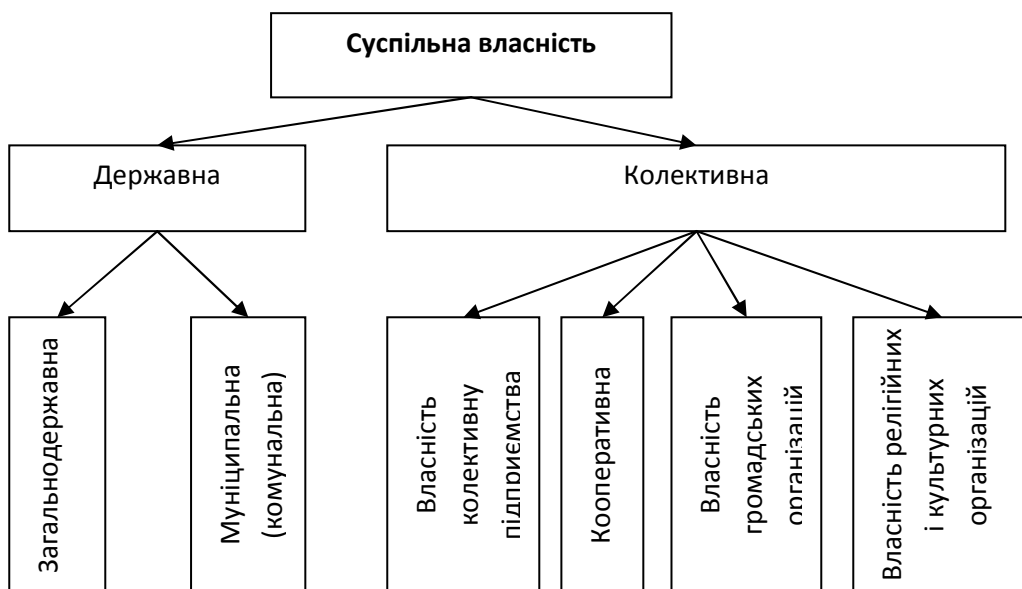


Рис.6. Сучасні форми суспільної власності

Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну). Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо.

*Муніципальна (комунальна) власність* – це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо). Об'єкти комунальної: майно місцевих органів влади, заклади культури, освіти, ЖКГ та інше.

**Колективна** власність виникає на основі добровільного об'єднання майна або коштів громадян і юридичних осіб для досягнення спільної мети (наприклад; створення житлово-будівничого кооперативу для отримання житла).

Світовий досвід показує, що розвинута ринкова економіка спирається на поліморфізм власності. Пояснюється це тим, що основою ринку є конкуренція, яка потребує більшої кількості ринкових суб'єктів. *Переваги приватної власності:* стимулюючий ефект, ефект нагромадження капіталу, гнучкість виробництва. *Недоліки* – заздрість, прагнення до збагачення, розподіл людей, соціальні конфлікти. До умов розвитку приватної власності можна віднести: повну свободу для створення і початку діяльності; гарантії законами виконання приватних договірних обов'язків; необхідність абсолютної безпеки приватної власності; присутність у суспільстві поваги до приватного сектору.

### **Тема 3: Виробництво, його сутність та роль у житті суспільства**

#### План

1. Сутність і структура суспільного виробництва.
2. Ресурси виробництва. Крива виробничих можливостей.
3. Фактори виробництва. Виробнича функція.

4. Ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники.

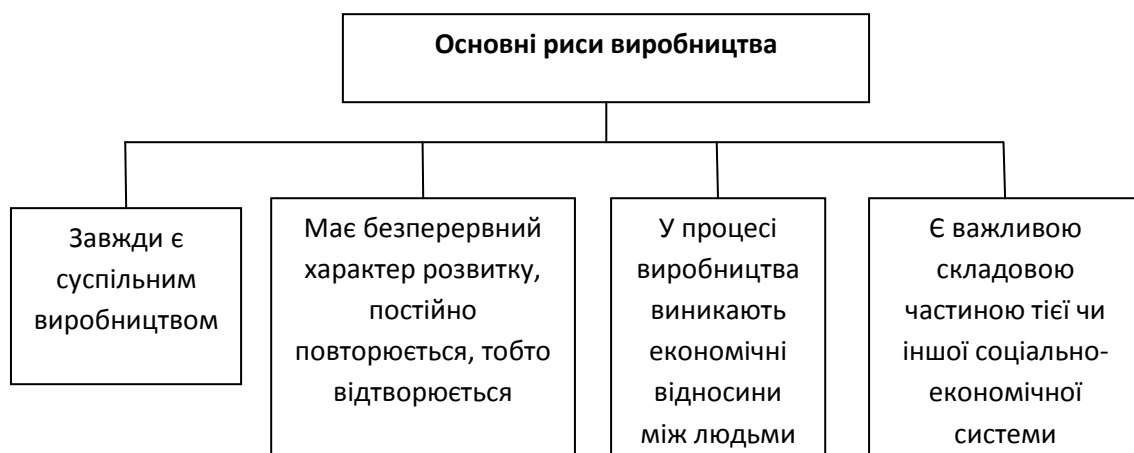
5. Форми організації суспільного виробництва.

1. Сутність і структура суспільного виробництва.

Виробництво матеріальних благ та послуг складає основу життя та розвитку будь-якого суспільства. Створення споживчих благ для задоволення потреб людей – найголовніша мета суспільного виробництва. Виробництво – доцільна діяльність людини, спрямована на задоволення їх потреб. Якщо процес виробництва розглядати у безперервному потоці свого поновлення, який включає розподіл, обмін, споживання, то це – *відтворення*. *Просте відтворення* – виробництво поновлюється у незмінних масштабах (виробляється та ж продукція і за допомогою тих же факторів виробництва). *Розширене* – виробництво у зростаючих масштабах (зростає кількість, змінюються фактори).

**Суспільне виробництво** – це сукупна організована діяльність людей із перетворювання речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку.

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



**Рис. 1. Основні риси виробництва**

Найважливішими елементами процесу виробництва є праця, предмети праці, засоби праці.

Праця виступає як процес функціонування робочої сили.

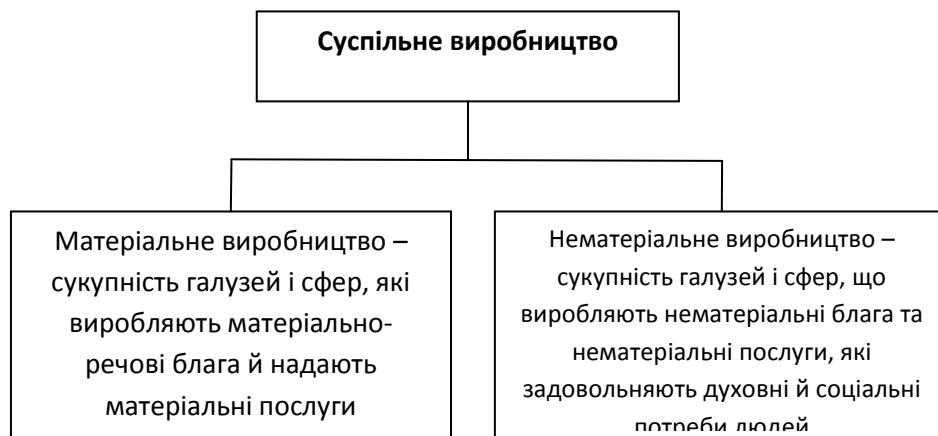
*Робоча сила* – це сукупність фізичних та інтелектуальних здібностей людини, які вона використовує у процесі праці. Іншими словами, робоча сила – це здатність до праці, а праця є процесом функціонування робочої сили.

*Предмети праці* – всі речовини природи, на які спрямована праця людини і які становлять матеріальну основу майбутнього продукту.

*Засоби праці* – це річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Сукупність предметів і засобів праці складають *засоби виробництва*, які є одним з елементів продуктивних сил.

Оскільки результатом процесу суспільного виробництва є створення матеріальних і нематеріальних благ, то структурно воно поділяється на дві великі сфери: *матеріальне і нематеріальне виробництво*



**Рис. 2. Сфери суспільного виробництва**

У нематеріальному виробництві особливе місце належить *духовному виробництву*: праця художника, скульптора, письменника тощо. Результатом їхньої праці, як і в матеріальному виробництві, є створення матеріалізованих благ – книг, картин, скульптур, але головним є не

матеріальна частина створення речі, а її естетична цінність. Суспільне виробництво має і галузеву структуру.

Між сферами матеріального та нематеріального виробництва існує тісний взаємозв'язок та взаємодія. Сфера матеріального виробництва створює матеріально-технічну базу для функціонування як самої себе, так і сфери нематеріального виробництва. У свою чергу сфера нематеріального виробництва задовольняє потреби людей в освіті, лікуванні, спорті, туризмі, культурному, естетичному, моральному розвитку, тим самим створює умови для нормального відтворення всіх працівників, у тому числі і сфери матеріального виробництва. Розрахунки спеціалістів, зроблені на основі даних багатьох країн, свідчать, що співвідношення обсягу витрат на освіту й економічного ефекту від цього становить 1:4, а щодо витрат на науку – 1:10.



Рис. 3. Галузева структура суспільного виробництва

Сьогодні у сфері нематеріального виробництва та послуг розвинутих країн зайнято понад 55 % працездатного населення й виробляється від 60 до 70 %

вального національного продукту. Це свідчення високого рівня життя людей та зміни пріоритетів у задоволенні їхніх потреб.

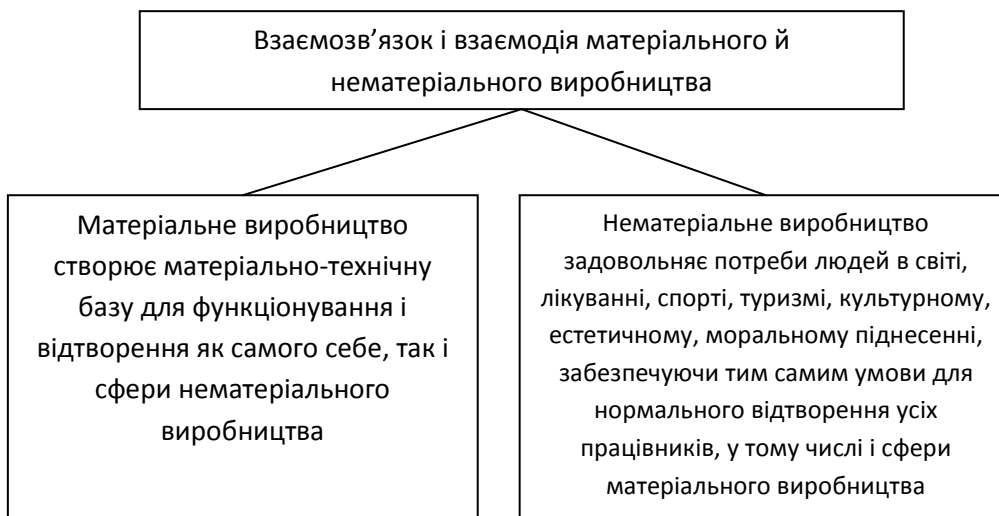


Рис. 4. Взаємозв'язок матеріального і нематеріального виробництва

## 2. Ресурси виробництва. Крива виробничих можливостей.

В будь-якій економічній системі виробництво виступає як відношення суспільства до природи. Ці відношення представлені виробничими ресурсами.

В економічній теорії “ресурси” – сукупність різних елементів виробництва, які можуть бути використані в процесі створення матеріальних або духовних благ і послуг.

В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на 4 групи:

- *природні* потенційно придатні для застосування у виробництві сили та речовини;
- *матеріальні* усі створені людиною засоби виробництва (які є результатом виробництва);
- *трудові* – населення в працездатному віці, яке в “ресурсному” аспекті оцінюють за 3-ма параметрами: соціально-демографічному, професійно-кваліфікаційному, культурно-освітньому.
- *фінансові* – грошові засоби, які суспільство в стані виділити на організацію виробництва.



Природні, матеріальні та трудові ресурси присутні будь-якому виробництву, тому вони отримали назву «базових»; фінансові ресурси, які виникли на «ринковому» ступені, стали називатися «похідними».

Усі економічні ресурси мають загальну властивість: вони рідкісні, оскільки існують в обмеженій кількості. Безумовно, рівень рідкості різних видів ресурсів неоднаковий. Деякі з них дійсно мають досить обмежений обсяг (наприклад, благородні метали, деякі види корисних копалин). Запаси інших значні, але вони у природі не відновлюються, і людство знає, що настане такий час, коли запаси будуть повністю вичерпані (нафта, газ, вугілля, залізна руда тощо).

Використання економічних ресурсів, особливо первинних, у будь-якій сфері виключає можливість одночасного використання їх в іншій сфері. Наприклад, конкретну ділянку землі можна використати лише в одній сфері: або для вирощування сільськогосподарської продукції, або під будівництво, або для видобутку корисних копалин.

Інакше кажучи, *господарська діяльність постійно передбачає вибір між альтернативами (збільшення випуску одних благ означає скорочення випуску інших).*

Такий вибір у сучасній економічній науці позначається категорією *межа виробничих можливостей (МВМ)*. Вона показує максимальне зростання обсягів продукції за існуючого рівня розвитку і за певного обсягу ресурсів. МВМ показує комбінації продуктів та послуг, що можуть бути отримані за умови дотримання зазначених чинників.

Графік, наведений на рис. 5 показує максимальну можливість виробництва вершкового масла і вантажних автомобілів. Наприклад, у точці С при виробництві 10 тис. т вершкового масла можна також виготовити 3 тис. вантажних автомобілів. Якщо виникає необхідність виробництва вантажних автомобілів до 5 тис. шт. (точка D), виробництво вершкового масла слід скоротити до 6 тис. т. Крива виробничих можливостей

характеризує від'ємну залежність між парними величинами максимальних результатів виробництва.

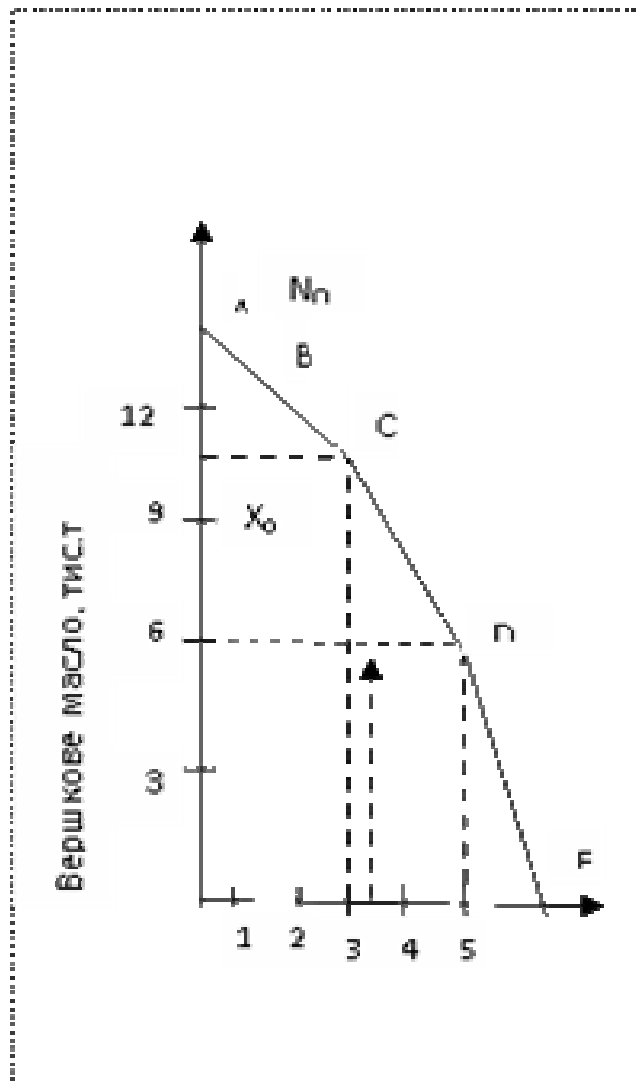


Рис. 5.Крива виробничих можливостей.

Точка А відображає максимальний випуск вершкового масла і відсутність випуску автомобілів, і навпаки.

Якщо ж припустити, що у країні безробіття, а це означає недовикористання такого ресурсу, як праця, економіка буде знаходитися не на кривій, а *усередині кривої* – у точці  $X_0$ . Це свідчить про нераціональне використання ресурсів. Виробництво в т.  $N_0$ , яка знаходиться поза межами виробничих можливостей є неможливою.

Виробничі можливості постійно зростають завдяки технічному, економічному та соціальному прогресу, що в свою чергу постійно розширює

межі виробничих можливостей. Аналіз т. Но є прогнозування прогресивної динаміки виробництва.

### **3. Фактори виробництва. Виробнича функція.**

Фактори виробництва – це економічна категорія, яка визначає вже реально втягнені в процес виробництва ресурси. В економічній науці є різні підходи до класифікації факторів виробництва:

- Ж.Б. Сей – теорія 3 факторів виробництва – капітал, земля, праця;
- К. Маркс поділив фактори виробництва на 2 групи: особистий та речовий;
- А. Маршалл доповнив 3 фактора четвертим – підприємницькі здібності;
- сучасна наука додала до 4 факторів науку, інформацію, екологію.

#### **1. Земля – як фактор виробництва має трояке значення:**

- в широкому розумінні воно позначає усі використані у виробничому процесі природні ресурси;
- в деяких галузях (аграрний, добувний, рибний) “земля” є об’єкт господарювання, коли вона одночасно виступає і “предметом праці”, і “засобом виробництва”;
- в межах всієї економіки “земля” може виступати як об’єкт власності.

**2. Капітал** – так називають матеріальні та фінансові ресурси в системі факторів виробництва.

**3. Праця** – та частина суспільства, яка зайнята у процесі виробництва (іноді використовується і такий термін, як “економічно активне населення”, яке охоплює лише працездатних, зайнятих у виробництві).

**4. Підприємницькі здібності** – фактор виробництва, який об’єднує економічні ресурси заради створення економічних благ. Найбільш активним

елементом виробництва є робоча сила, оскільки без неї всіляка, навіть сама досконала техніка залишається купою мертвих речей.

**5. Наука** – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство. Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді створення нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, *наука перетворилась на головну продуктивну силу суспільства.*

**6. Інформація** є найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як *систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини* з метою використання їх у різних сферах життєдіяльності й насамперед в економічній сфері. Відбувається поступове скорочення матеріальних та зростання інформаційних джерел економічної життєдіяльності людини. Тому значно зростає *інформаційна місткість* виробництва, праці та продукту.

**7. Екологічний фактор виробництва** – це система спеціалізованих видів трудової діяльності та витрат, спрямованих на раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього середовища, а також на його відтворення.

Співвідношення між будь-яким набором факторів виробництва і максимально можливим обсягом продукції, що виробляється за допомогою цього набору факторів, характеризує виробничу функцію.

**Виробнича функція** – це технологічне співвідношення, що відображає залежність між сукупними витратами факторів виробництва, з одного боку, і максимальним обсягом випуску продукції з іншого.

Виробнича функція з двома факторами виробництва (працею і капіталом) записується такою формулою:  $Q = f(L, K)$ , де  $Q$  – обсяг випуску продукції;  $L$  – затрати праці;  $K$  – затрати капіталу;  $f$  – функція.

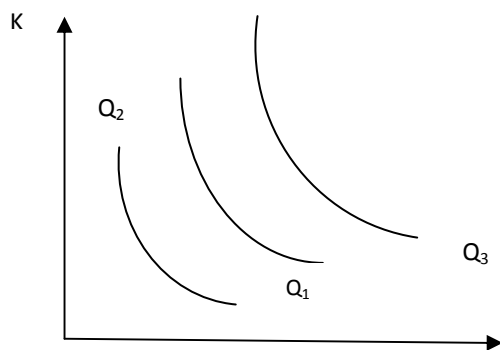
Якщо врахувати весь набір факторів виробництва (працю, капітал, матеріали та інші фактори), то виробнича функція матиме такий вигляд:  $Q=f(L,K,C,\dots X_n)$ , де  $C$  – витрати матеріалів;  $X_n$  – витрати інших факторів.

Виробнича функція вказує на існування альтернативних можливостей, за яких різне поєднання факторів виробництва або їхня взаємозаміна забезпечують такий самий максимальний обсяг випуску продукції

Модифікацією виробничої функції є **ізокванта** – це крива, на якій відображено усі комбінації виробничих факторів, використання яких забезпечує однаковий обсяг виробництва продукції ( $Q_1$   $Q_2$   $Q_3$ ).

*Властивості ізокванти:*

1. Мають вигляд увігнутих кривих.
2. Має від'ємний нахил (збільшення 1 фактору за рахунок зменшення іншого);
3. Не перетинаються;
4. Віддаленість від осі ординат відображає обсяги виробництва продукції



*Рис. 6.Карта ізоквант*

*Карта ізоквант* – це ряд ізоквант, які характеризують максимально можливі випуски продукції при будь-якому наборі виробничих факторів.

Виробнича функцій полягає у визначенні витрат на фактори виробництва, таким чином сукупні витрати можна виразити рівнянням

$$TC = PLL + P_K K + P_M M + \dots + P_N N,$$

де  $P$ - ціни факторів виробництва,  $L, K, M, N$  - фактори виробництва.

#### 4. Ефективність виробництва, її сутність, економічні та соціальні показники.

В економічній теорії розрізняють економічну і соціальну ефективність виробництва.

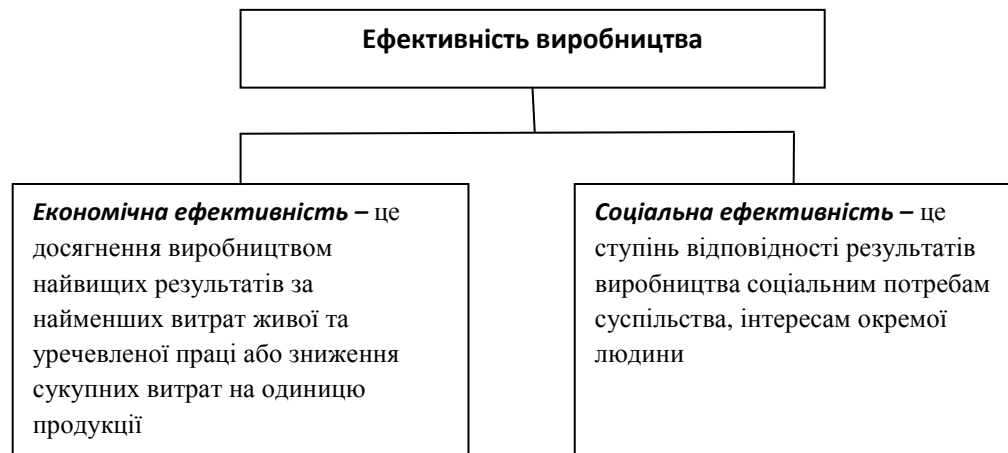


Рис. 7. Ефективність виробництва

**Ефективність виробництва** – категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст.

Економічний прогрес пов'язаний із зростанням економічної ефективності, яка вимірюється наступними показниками.

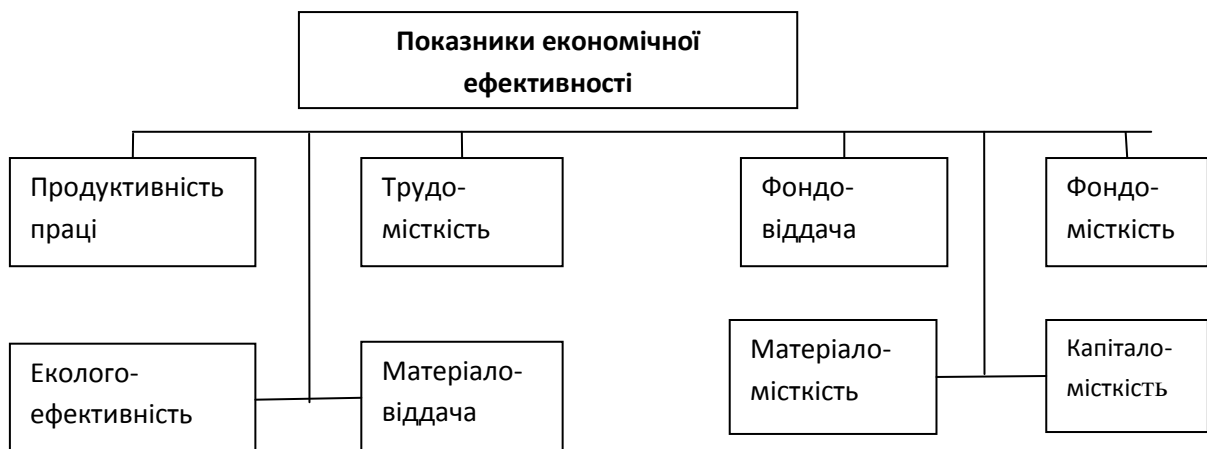


Рис. 8. Показники економічної ефективності

**Продуктивність праці** характеризує використання робочої сили. Продуктивність праці розраховується дwoяко: по-перше, виробництво товарів на одного працівника; по-друге, виробництво продукції на одну відпрацьовану годину. При цьому використовуються як натуральні, так і вартісні показники.

*Продуктивність праці* =  $Q/L$ , де  $Q$  - кількість створеного продукту в натуральному чи грошовому виразі,  $L$  – витрати праці (наприклад, людиногодина чи кількість зайнятих у виробничому процесі).

**Трудомісткість** – це показник, зворотний продуктивності праці, який відображає кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції.

$$\text{Трудомісткість} = L/Q$$

**Фондовіддача** – це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів. Він розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості основних виробничих фондів.

$$\text{Фондовіддача} = Q/F, \text{ де } F - \text{використання основних виробничих фондів.}$$

**Фондомісткість** – це зворотний показник фондовіддачі, який показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції.

$$\text{Фондомісткість} = F/Q$$

**Матеріаловіддача** характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.). Розраховується як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

$$\text{Матеріаловіддача} = Q/M, \text{ де } M - \text{вартість матеріалів}$$

**Матеріаломісткість** є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

$$\text{Матеріаломісткість} = M/Q$$

**Капіталомісткість** – це показник, близький до показника фондомісткості продукції. Він визначається як відношення обсягу капітальних вкладень до зумовленого ним приросту обсягу виробленої продукції:

*Капіталомісткість*  $KQ = K/\Delta Q$ , де  $K$  – обсяг капіталовкладень;  $\Delta Q$  – приріст обсягу виробленої продукції.

**Екологоефективність.** Сучасна економічна наука вважає, що поряд з показниками економічної ефективності слід визначати й ефективність природокористування суб'єкта господарювання за допомогою показника екологоекономічної ефективності ( $E$ ) за такою формулою:  $E = E_0 - (A + B + C)$ , де  $E_0$  – загальноекономічний ефект суб'єкта господарювання;  $A$  – вартість природоохоронних заходів;  $B$  – втрати від пошкодження природного середовища;  $C$  – вартість природних ресурсів. Рентабельним може вважатися лише таке виробництво, у якого екологоекономічний ефект є додатною величиною.

**Соціальна ефективність** суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї головної, кінцевої мети – служити споживачу, задовольняти особисті потреби кожної людини (рис. ).

<b>Показники соціальної ефективності виробництва</b>			
Розмір ВВП та НД на душу населення	Частка фонду споживання в НД	Рівень життя населення	Якість життя населення або ІЛР

Рис. 9. Показники соціальної ефективності виробництва

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



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

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

В розвинених країнах існує такий показник якості життя населення, як індекс розвитку людини, який включає:

- обсяг реального ВВП на душу населення;
- середня тривалість життя населення;
- рівень грамотності населення;
- середня тривалість навчання в країні.

Між економічною і соціальною ефективністю існує тісний взаємозв'язок, оскільки перша є матеріальною основою вирішення соціальних проблем, а друга суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

### **5. Форми організації суспільного виробництва.**

Розвиток суспільства свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів, які охоплюють ряд якісно різних способів виробництва, зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Спільні економічні форми з часом змінюються, що зумовлює еволюцію форм господарювання. Але це відбувається повільніше і за іншими законами, ніж зміна способів виробництва. Загальними формами організації суспільного виробництва виступає **натуральне та товарне виробництво**. Історично першим було натуральне виробництво, при якому продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, для споживання всередині господарства, що їх створило (в усіх докапіталістичних формаціях).

#### **Риси натурального виробництва:**

- слабо розвинений поділ праці; універсалізм робітника;

- замкненість у межах господарської одиниці;
- прямий економічний зв'язок між виробництвом і споживанням;
- низька ефективність;
- позаекономічні форми примусу до праці.

На зміну натуральній формі господарювання поступово приходить товарна форма виробництва, яка тривалий час існує поряд з натуральною, проникаючи в неї і розкладаючи її. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбуваються в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму.

Товарне з'явилося приблизно у 4 тис. до н.е., однак стало панівним з переходом до ринку. Поява товарного виробництва пов'язана з розвитком продуктивних сил (металеві знаряддя праці). Зростання продуктивних сил зумовило виробництво додаткового продукту - надлишку понад необхідного для відтворення людини.

#### ***Умови появи товарного виробництва:***

1. Виробництво додаткового продукту.
2. Суспільний поділ праці - спеціалізація виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності.

З погляду суспільної форми причиною виникнення товарних відносин є соціально-економічна відокремленість виробників, яка з первісного ладу виступає у формі приватної власності на засоби і результати виробництва.

**Товарне виробництво** – форма організації суспільного виробництва, коли продукти виготовляються окремими виробниками для продажу чи обміну.

#### ***Основні риси товарного виробництва:***

- суспільний поділ праці; приватна власність на засоби виробництва;
- зв'язок між товаровиробниками через обмін; досить стихійний характер розвитку.

#### **Еволюція товарного виробництва**

Товарне виробництво виникає як *просте товарне виробництво* (причина виникнення – суспільний поділ праці економічно відокремлених виробників). Виробництво товарів для ринку, розшарування виробників через їхні різні особисті якості, вміння використовувати кон'юнктуру ринку тощо. Ґрунтується на праці самого товаровиробника, якому і належить вироблений ним продукт. Виробництво є дрібним, розрізненим. Мета виробника – задоволення власних потреб. Купівля-продаж здійснюється через вільне ціноутворення і стихійний розвиток.

*Капіталістичне товарне* виробництво чи розвинуте з'являється внаслідок конкуренція між виробниками, створює ринкову систему. Ґрунтується на привласненні результатів виробництва власником засобів виробництва, який прямо не виготовляє продукт. Передбачається спільна праця найманих робітників. Головна мета виробництва отримання прибутку власником засобів виробництва.

*Етапи розвитку:*

1. 1770-1840 рр. – текстильна промисловість, обробка заліза, водяний двигун;
2. 1840-1890 рр. – паровий двигун, будівництво залізниць, чорна металургія;
3. 1890-1940 рр. – електричне, важке машинобудування, основна хімія;
4. 1940-1980 рр. – автомобільна, літакобудівна промисловість, виробництво товарів тривалого користування, синтетичних матеріалів.

Сучасне товарне виробництво виростає з попереднього та має багато *спільного* з ним: приватна власність на засоби виробництва, ринкова форма зв'язку між виробниками, конкуренція між товаровиробниками. *Специфічні риси* – електронна промисловість, програмне забезпечення, інформаційні послуги. Ґрунтується на різноманітних формах власності, інтелектуальній праці, носії якої виступають водночас і як власники. Виникнення товарного виробництва має прогресивний характер: стимулює швидкий розвиток особистого і речового факторів виробництва; підвищує матеріальну

зацікавленість у збільшенні і якісному покращенні продукції; поглиблює суспільний поділ праці, розширює економічні зв'язки; підвищує ступінь задоволення потреб.

#### **ТЕМА 4. ТЕОРІЯ ТОВАРУ І ГРОШЕЙ**

1. Товар та його властивості
2. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей
3. Функції грошей.
4. Грошова система.
5. Закон грошового обігу
6. Інфляція: сутність, причини, форми проявлення та соціально – економічні наслідки

##### **1. Товар та його властивості**

В елементарній формі організації економіки – у *натуральному господарстві* – природною формою багатства виступає натуральний продукт – матеріальне благо, яке має, *по-перше*, споживчу цінність і, *по-друге*, є результатом праці.

*Споживча цінність продукту* – це корисність речі, здатність її задовольняти ті чи інші потреби людини завдяки певним фізичним та іншим властивостям.

В умовах *товарного виробництва* продукт праці набуває нові специфічні властивості, які перетворюють його на товар. Цей продукт є цінним вже не для виробника, а для інших осіб, тобто він набуває *суспільної властивості*.

Тож об'єктом відносин, що складаються на ринку, є товар.

Однак не кожна річ може бути товаром. Товар це лише та річ, яка виготовлена працею людини. Окрім цього товар повинен бути не лише виготовлений для інших людей, але й проданий іншим людям. Таким чином, речі стають товаром лише тоді, коли вони виступають об'єктом обміну між людьми.

*Товар* – це продукт праці і природи, який виготовлений для обміну і

продажу на ринку.

Суть товару розкривається при розгляді його властивостей. Товар можна розглядати з боку його *якості*, що відображає корисні властивості товару, і *кількості*, що характеризує його суспільну мету.

#### *Властивості товару*

*Перша властивість* товару полягає в здатності його задовольняти яку - небудь соціально-економічну потребу людини і при цьому корисність речі надає їй *споживної вартості*.

*Друга властивість* товару полягає в здатності обмінюватись в певних пропорціях на інші товари. Ця властивість товару дістала назву "*мінова вартість*" – кількісна пропорція, у якій одна споживна вартість обмінюється на іншу. Спільним і таким чином можливим для обміну товари робить те, що вони є втіленням праці людини (продукти праці). Втілена в товарі суспільна праця – вартість товару, величина якої визначається кількістю праці або робочого часу, необхідного для його виробництва. Наприклад, 1 сокира обмінюється на 20 кг пшона.

Двоїста природа вартості розкривається у суперечливій єдності індивідуальної та суспільної вартості (внаслідок індивідуальних та суспільно – необхідних витрат). Робочий час, який витрачається окремим товаровиробником на виробництво товару, є *індивідуальним робочим часом*. *Суспільно необхідний робочий час* той, який потрібен для виготовлення будь – якої споживної вартості при існуючих суспільно нормальних умовах виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні вмілості та інтенсивності праці.

Іншими словами, товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці, яка знаходить своє втілення в різних затратах робочого часу. Відповідно до цього в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість.

Але на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються

однаково, бо враховуються лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальним, а суспільно-необхідним часом.

Вартість змінюється залежно від продуктивності праці – кількості продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Із зростанням продуктивності праці в одиницю часу створюється все більша кількість продукції, що зумовлює зменшення суспільно-необхідного часу дія виробництва кожної одиниці. Зростання продуктивності відбувається під впливом прогресу, техніки, технології, підвищення кваліфікації.

Величина вартості перебуває обернено пропорційно залежності від продуктивності праці і прямо пропорційно – від інтенсивності.

*Інтенсивність* — це затрати праці за одиницю часу. Вона виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високоінтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низькоінтенсивної. Це свідчить, що робочий час не може повно характеризувати затрати праці, а отже, за різної інтенсивності не може виступати й мірилом вартості. При зростанні інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно-необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

*Причина двоїстості сторін товару* – двоїстий характер праці, втіленої у товарі. З одного боку, праця товаровиробника виступає в особливій доцільній формі – конкретна праця, а з іншого – у вигляді витрат фізичних і розумових сил людини (як праця взагалі) – абстрактна праця.

*Конкретна праця* – праця, яка затрачується у певній якісно відмінній від інших видів праці формі (наприклад, праці слюсаря). Вона характеризується специфічною ціллю, характером трудових операцій, особливим знаряддям праці. Її результат – якісно різні споживчі вартості. Тобто умова створення конкретної споживчої вартості.

*Абстрактна праця* – суспільна форма затрат фізичних та розумових сил людини. Створює вартість товару. Тобто затрати людської робочої сили

взагалі, якщо абстрагуватись від корисного характеру праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами *простої праці* тобто праці середньої вмілості, посильної кожному членові суспільства на даному етапі його розвитку. Праці, яка не потребує попередньої освіти та кваліфікації.

*Складна праця* вимагає підготовки виробника до виконання операцій, а сама підготовка – значних затрат праці. За 1 одиницю складної праці створюється значно більша вартість, ніж за 1 одиницю простої. Складна праця зводиться до простої суспільним процесом через ринкові відносини. Праця, для виконання якої потрібні спеціальна підготовка, оволодіння певною спеціальністю.

В економічній літературі склалося *три основних підходи до визначення вартості товару*.

### ***Теорія трудової вартості***

За основу цінності товару узята кількість витраченої праці (Петті, Сміт, Рікардо, Маркс). Товар набуває форми вартості лише при зіставленні з іншими товарами. У своєму історичному розвитку вартість набувала таких форм.

*Перша форма вартості* – проста, одинична або випадкова. Епізодичний характер обміну, роль еквіваленту виконували різні товари.

Але роль еквіваленту не закріплюється за одним якимось товаром. В умовах вияву простої форми вартості важливо було безпосередньо визначити однорідність багатьох товарів, а кількісні пропорції склалися випадково, таким чином обмін мав випадковий характер.

*Друга форма* – *розгорнута (повна)*. При якій кожний товар може обмінюватись не на якийсь один, а на багато різних товарів. З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарної маси. Обмін набуває регулярного характеру. Відбувається перехід від простої до повної форми вартості. Характерним є те, що вартість 1 товару може бути виражена в багатьох інших товарах. Але внаслідок появи все

нових видів товарів збільшується ряд еквівалентів. Товаровиробники вдаються до 3-х товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники, перетворюючись у загальний еквівалент.

*Третя форма — загальна.* Труднощі обміну зникають, коли роль еквіваленту закріплюється за одним товаром, який приймається усіма у процесі обміну.

*Четверта – грошова – форма.* На тій стадії, коли роль загального еквіваленту закріпилась за одним якимось товаром, виникла грошова форма вартості. У ролі грошей виступали різні товари. Лише на високій стадії розвитку товарного виробництва й обігу, з розвитком уже світової торгівлі роль загального еквіваленту виконує золото.

Майбутнє – за ідеальною формою (безготівкові розрахунки, електронні гроші).

А. Сміт приймав за міру вартості іноді робочий час, необхідний для виробництва товару, а іноді вартість праці, Д Рікардо – робочий час на виробництво товару у відносно найгірших умовах виробництва. Тож за думкою прихильників трудової теорії вартості товари, що підлягають обміну мають загальну основу — трудові затрати, які й визначають мінову вартість.

*Теорія граничної корисності (Джевонс, Маршалл, Менгер).*

Представники даної теорії виводять вартість товару з їх граничних корисностей та рідкості. Вартість товару визначається суб'єктивною граничною корисністю останньої реальної одиниці певного блага. Корисність визначається ієрархією потреб учасників обміну і ступенем задоволення цих потреб, а ступінь задоволення залежить від кількості блага. При цьому теоретики виділяють два види цінності матеріальних благ. Під суб'єктивною цінністю вони розуміють цінність матеріальних благ даного суб'єкту, під об'єктивною – ринкову ціну товару.

### **Теорія попиту та пропозиції.**

Цей підхід був сформульований А. Маршаллом. Його позиція визначення вартості зводиться до з'ясування взаємодії ринкових сил, попиту



(у вигляді граничної корисності) та пропозиції (у вигляді витрат виробництва). Таким чином, ціна, яку згодні сплатити покупці за товар визначається корисністю товару, при цьому корисність він розглядав як максимальну вартість, яку може сплатити за товар покупець. Ціна, яку встановлює виробник залежить від витрат виробництва, а ринкова ціна встановлюється в результаті взаємодії попиту та пропозиції.

Розглянуті теорії не слід протиставляти, адже кожна з них відбиває різні сторони економічного життя.

## 2. Теоретичні концепції виникнення і сутності грошей

Гроші мають багатотисячолітню історію. Це складний і найважливіший елемент ринкової економіки. Зрозуміти економічну сутність грошей можна лише на основі всебічного розуміння причин їх виникнення та закономірностей розвитку. Існують дві основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей: *раціоналістична* й *еволюційна* (рис. 6.1).

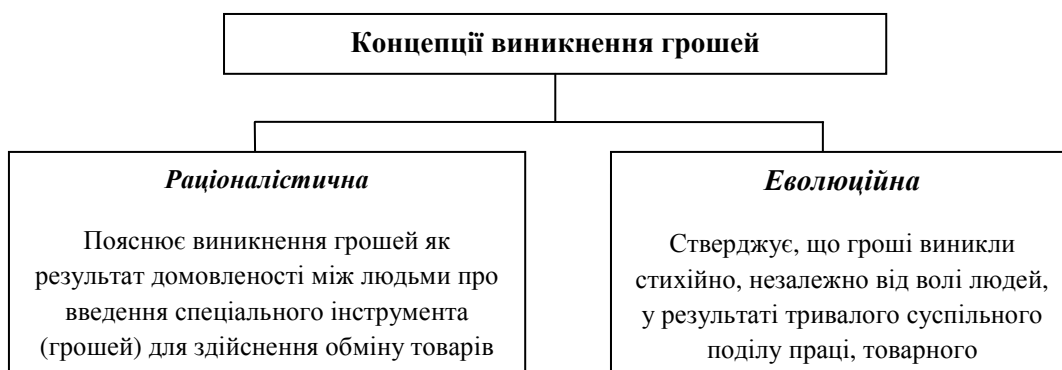


Рис. 6.1. Основні концепції виникнення грошей

**Раціоналістична концепція** панувала до кінця XVIII ст. Вона має прихильників і серед деяких сучасних економістів. Так, П. Самуельсон визначає гроші як "штучну соціальну умовність", а Дж.К. Гелбрейт вважає, що закріплення грошових функцій за благородними металами та іншими предметами — "продукт угоди між людьми".

Однак спроби пояснити походження грошей угодою між **людьми** чи законодавчими актами держави, з нашого погляду, є не дуже переконливими. Адже гроші у своїх найпростіших проявах виникли на ранніх етапах

розвитку окремих народів, коли ні фактор взаємної угоди, ні влада держави не могли відігравати істотної ролі у конституюванні такої складної категорії, як гроші. Можна припустити, що держава лише на певній стадії розвитку законодавчо закріпила певний товар, який стихійно виконував роль загального еквівалента, як “декретні гроші”.

І сьогодні, коли значно зросла регулятивна роль держави щодо грошей, не означає що вона є творцем сучасних грошей. Держава може визначати та змінювати зовнішні атрибути грошей — їх форму, номінал, масу, порядок емісії грошових знаків, курс обміну валют з метою кращого пристосування їх до ефективного виконання своєї суспільної ролі. Але всі ці дії держави щодо грошей не зачіпають їх родової сутності і не заперечують їх об’єктивного походження, зумовленого тривалим розвитком товарного виробництва й обміну.

*Еволюційна концепція* вперше була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом, Д. Рікардо, а потім була розвинута К. Марксом. Вони аргументовано довели, що гроші мають товарне походження і виникли в результаті тривалого розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва, обміну та послідовної зміни форм вартості.

На ранньому етапі розвитку людського суспільства появи грошей передувала епоха натурального (бартерного) товарообміну ( $T_1 — T_2$ ), коли товар  $T_1$ , виражав свою вартість у протиставленому йому товарі-еквіваленті  $T_2$ . При бартері необхідно знайти партнера, у якого є те, що вам треба, а він повинен хотіти те, що ви пропонуєте до обміну. У міру розвитку товарного виробництва та насичення ринку товарами прямиї товарообмін Дедалі більше ускладнювався, і міг взагалі не здійснитися, оскільки інтереси учасників товарної угоди не збігалися. Це вимагало вишукування багатьох потенційних партнерів по обміну, здатних задовольнити потреби один одного в товарах і послугах, а потім і досягнення кінцевої мети обміну. Для того щоб отримати потрібний товар, необхідно було попередньо відшукати товар-посередник, який задовольнив би партнера по обміну, а з часом і

товар, який би відповідав інтересам усіх учасників обмінних операцій, тобто був загальним еквівалентом.

Поступово розвиток обміну стимулював стихійне виокремлення із безлічі товарів якогось одного, найбільш ходового за своїми споживчими властивостями й тому придатного для виконання ролі загального еквівалента. У різних народів товарами, що виконували роль загальноновизнаних еквівалентів, були: худоба, хутро, сіль, риба, зерно, чай, рис, дорогоцінні раковини, залізо, мідь, бронза та ін. З подальшим розвитком товарних відносин роль товару–посередника, який виконував функцію загального еквівалента, закріпилась за дорогоцінними металами — сріблом та золотом, а згодом – тільки за золотом.

Золото стало краще інших товарів виконувати роль загального еквівалента і називатися грошима завдяки своїм природним властивостям (рідкісність, висока вартість, однорідність, подільність без втрати вартості, портативність, тривалість зберігання, здатність до приймання скрізь, де розвинута торгівля тощо).

З появою грошей увесь товарний світ ніби розділився на два полюси: на одному знаходяться всі звичайні товари, на другому – особливий товар – гроші, що виконують роль загального еквівалента і мають абсолютну ліквідність (здатність до реалізації).

Гроші сприяли трансформації бартерного товарообміну ( $T1 — T2$ ) у товарно-грошовий обіг ( $T1 — G — T2$ ).

Сутність грошей виявляється в єдності трьох їхніх властивостей

**Отже, гроші — це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента, виступає посередником в обміні товарів і виражає економічні відносини між людьми з приводу виробництва та обміну товарів.**

Все це свідчить про те, що гроші є об'єктивною категорією ринкової економіки, яка не може бути скасована чи змінена за згодою людей або рішенням держави доти, доки існують адекватні грошам суспільні відносини,

так само як і вони не можуть бути введені там, де таких відносин не існує. Дії держави і відповідно її юридичні норми і грошова політика мають бути адекватними цим об'єктивним умовам і утворювати механізм їх реалізації.

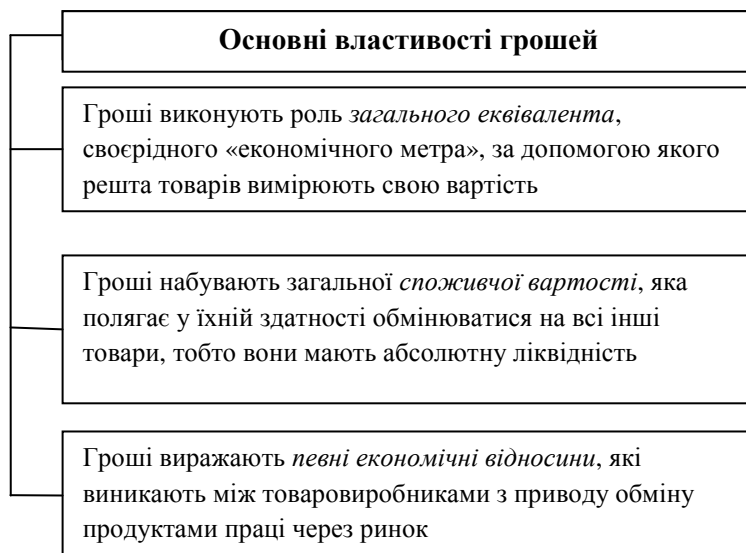


Рис.6.2.Основні властивості грошей

Сучасні окремі західні економісти визначають сутність грошей, виходячи з їхніх функцій. Вони стверджують, що грошима може бути все визначене людьми за гроші, що виконує їхні функції. Так, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю вважають, що “гроші — це те, що вважають грошима” або “все, що виконує функції грошей, і є грошима”. Дж. Хікс розуміє гроші як “те, що використовується як гроші”. С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі вважають ключовим моментом у визначенні грошей їх платіжну функцію: “гроші — загальновизнаний засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також під час сплати боргів”. Р. Барр також вважає, що “гроші можуть бути визначені як засіб обміну, загальноприйнятий у цьому платіжному співтоваристві”.

Зауважимо, що витoki деяких сучасних концепцій грошей (особливо монетаристських напрямів) починаються в теоріях, які зародилися ще у XVII—XVIII ст. — металевій, номіналістичній, кількісній.

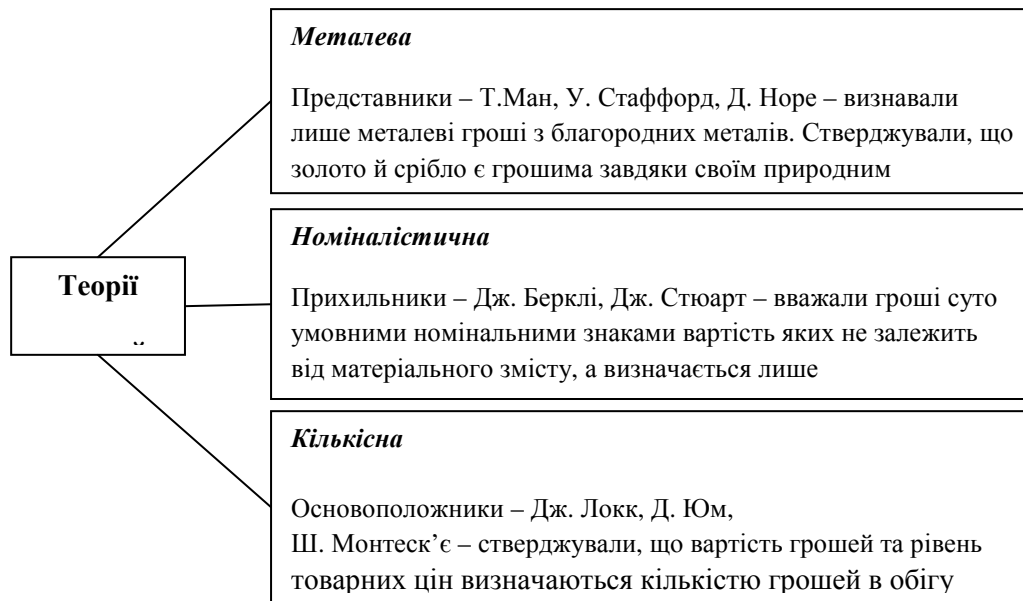


Рис.6.3.Теорії грошей

Серед означених теорій грошей найбільшого розвитку набула кількісна теорія, яка поступово трансформувалась в монетаристську концепцію сучасної економічної науки. Відомі прихильники цієї концепції М. Фрідмен, І. Фішер, Дж. Хікс та інші з кількісних позицій обґрунтовують визначальну роль грошей в регулюванні макроекономічних процесів країни.

### 3. Функції грошей

Суть грошей розгорнуто розкривається в їх функціях.

1. *Міра вартості* – це прирівнювання товару до певної суми грошей, що дає кількісний вираз вартості товару. Вартість товару, виражена у грошах називається ціною. Цю функцію гроші виконують як уявні в думках, або ідеальні.

Ця функція реалізується на основі масштабу цін (вагова кількість металу, прийнятого у певній країні за грошову одиницю).

2. *Засіб обігу*. Гроші є посередником в обміні товарів. Цю функцію виконують лише реальні гроші. Два акти товарного обігу – продаж (Т – Г) і купівля (Г — Т) – єдині, але в той же час вони з'являються самостійними, відділені один від одного. Цей розрив між купівлею і продажем товарів у часі і просторі створює затримку у процесі збуту товарів, а тим самим і

можливість криз надвиробництва товарів.

3. *Засіб нагромадження.* Гроші вилучаються з обміну, переривають свій обіг і перетворюються у скарб, у засіб нагромадження. Ця функція необхідна для купівлі засобів виробництва, предмети споживання значної цінності, щоб здобути політичний вплив, нагромадити гроші для надання кредиту.

4. *Засіб платежу.* Товари не завжди продаються за наявні гроші. Продаж у кредит означає відстрочку плати. У цьому випадку гроші виконують свою роль ідеально. Засобом обігу є вексель – боргове зобов'язання, здатне до настання строку платежу виконувати роль грошей.

5. *Світові гроші.* Ця функція – результат високого рівня розвитку товарних відносин, процесу формування світового ринку. Спочатку цю функцію виконувало золото, зараз — грошові одиниці країн, які є резервними валютами, та міжнародні розрахункові одиниці.

#### **4. Грошова система**

Гроші дозволяють певним чином упорядкувати економічну діяльність суспільства.

***Грошова система*** — це форма організації грошового обігу, яка історично та законодавчо утворилась в кожній країні.

Важливими елементами грошової системи є :

1 *Грошова одиниця* — міра грошей, прийнята в країні за одиницю (в ній виражаються ціни товарів та послуг). Наприклад, гривня, долар, євро, карбованець та інші.

2. *Масштаб цін* – вагова кількість грошового металу, яка законодавчо встановлюється державою як грошова одиниця країни та використовується для виміру товарних цін

3. *Емісійна система* – установи, що здійснюють випуск грошей і цінних паперів та визначають порядок емісії.

4. *Форми грошей* – матеріалізована в певному типі загального еквіваленту мінова вартість, яка забезпечує стабільність обігу товарів і є

стабільним платіжним засобом у готівковому обігу.

5. *Інститути грошової системи* – державні і недержавні заклади, які регулюють грошовий обіг.

6. *Валютний паритет* – співвідношення з іншими валютами.

Регулювання грошової системи країни здійснюється кредитно–фінансовими органами, які приводять у відповідність різні елементи системи.

Розрізняють два *типи грошових систем*:

1) система обігу металевих грошей. В свою чергу металева грошова система має два основних типи: біметалізм (роль загального еквіваленту відіграють два метали: золото та срібло), монометалізм – лише один метал (золото);

2) паперово-кредитного обігу.

### ***Види кредитних грошей***

*Вексель* – боргове зобов’язання позичальника кредитору про виплату боргу в призначений строк. *Депозитні гроші* — система спеціальних розрахунків між банками на основі банківських переказів з одного рахунку на інший. *Банкнота (банківський білет)* — грошові знаки, які випущені емісійними банками. В сучасних банкнотах відсутня власна внутрішня вартість. *Чек* – наказ власника рахунку (чекодавця) кредитній установі, яка обслуговує його, сплатити певну суму грошей чекодержателеві. *Електронні гроші* – система банківських розрахунків за електронно–обчислювальною машиною.

У процесі розвитку ринкового господарства на основі ускладнення зв’язків між його суб’єктами і збільшення тимчасових кордонів між виробництвом і реалізацією товарів та послуг розповсюдженою формою стають кредитні гроші.

### **5 Закон грошового обігу**

Виходячи із специфічної природи грошей (золотих, паперових, их), діють строго визначені закони грошового обігу. Кількість грошей, необхідних для обігу, тобто для реалізації товарів, визначається *законом*

грошового обігу,

В умовах обігу золота, а також паперових і кредитних грошей при їх вільному обміні на золото кількість грошей, необхідних для обігу, визначаються наступною формулою:

$$D = (TC - K + L - VP) / O,$$

де  $D$  – кількість грошей, необхідних для товарного обігу;  $TC$  – сума цін товарів, що реалізуються у цьому році;  $K$  – сума цін товарів, які продані у кредит;  $L$  – сума платежів за борговими зобов'язаннями;  $VP$  – сума взаємопогашених платежів;  $O$  – середнє число обертів за рік кожної грошової одиниці.

Більшість економістів Заходу використовують рівняння обміну Фішера:

$$M * V = P * Q,$$

де  $M$  – грошова маса.  $V$  – швидкість обігу грошей,  $P$  – рівень цін,  $Q$  – кількість товарів в обігу.

Це рівняння виражає кількісну залежність між сумою товарних цін та грошовою масою, що обертається. Контроль за грошовою масою необхідний в цілях впливу на ціни, виробництво, зайнятість.

## **6. Інфляція: сутність, причини, форми проявлення та соціально-економічні наслідки**

У найбільш загальному розумінні інфляція означає знецінювання грошей у результаті перевищення кількістю грошових знаків, що перебувають в обігу, суми товарних цін. На рубежі 19–20 ст. вона набула постійного характеру.

В економічній теорії визначали наступні причини інфляції: підвищення цін на товари (Клейн, Там та ін.); надмірний попит (Кейнс, Фішер); надмірне зростання зарплати, доходів, податків, позик.

У ринковій економіці інфляція має відкритий характер, у колишньому СРСР (КАС) – прихований характер (за дефіцитні товари переплачували, черги).



За розмірами : повільна – до 5% на рік, галопуюча – 10–20% на рік, гіперінфляція – 1–2% щоденно.

Світовий досвід країн з ринковою економікою знає два основних способи регулювання інфляційного процесу: кейнсіанський (розширення впливу держави на економіку, регулювання відсотків по кредитах) і монетаристський (самоусунення держави з економічного життя, відмова від дотацій на соціальні потреби).

### **Антиінфляційна політика.**

Важливим індикатором негараздів у економіці є інфляція, яка характеризується загальним підвищенням цін та зниженням купівельної спроможності грошей. Вона виникає не стихійно, а внаслідок перевищення випуску грошей над виробництвом товарів.

### **Інфляційні процеси можуть виникати під впливом двох чинників:**

1. *Грошових* – емісія паперових грошей, швидкість їх обертання, стан фінансово-кредитної системи, відношення національної валюти до інших валют;
2. *Виробничих (не грошових)* – монополізація виробництва, брак конкуренції, структурні перекоси в матеріальному виробництві та цінній політиці, витратний характер економіки.

*Грошові чинники* формують інфляцію попиту, яка виявляється в перевищенні сукупного попиту над пропозицією і виникненні надлишкової платоспроможності. Якщо зростання сукупного попиту не компенсується підвищенням пропозиції, то це призводить до інфляційного зростання цін, яке супроводжується збільшенням грошової маси. Переповнення каналів обігу грошовою масою знецінює грошову одиницю, що є найхарактернішою ознакою інфляції попиту в її класичному вигляді.

За умов перехідної економіки виникнення інфляційного попиту зумовлюється надмірною емісією грошей у готівковій формі; дефіцитом бюджету; непродуманою кредитною експансією банків, що призводить до емісії грошей у безготівковій формі; високим рівнем непродуктивних

державних витрат, зокрема надмірним інвестуванням у важку промисловість та військово-промисловий комплекс. Усі названі чинники були характерними для інфляційних процесів в Україні, але головним з них, на думку фахівців, стала неконтрольована грошова емісія. За даними статистики тільки в 1993 р. емісія грошей в країні збільшилась у 25 разів і становила 12,3 трлн. крб.

*Виробничі фактори* спричиняють інфляцію витрат, яку ще називають інфляцією пропозиції. Хоча причиною цієї інфляції також є гроші, але вони відіграють тут пасивну роль. Головним її імпульсом стає збільшення витрат виробництва в результаті підвищення заробітної плати та цін на сировину, матеріали, устаткування.

Класичним прикладом інфляції витрат є спіраль «зарплати — ціни». Якщо в економіці відбувається загальне підвищення цін, то це неминуче призводить до падіння реальних доходів населення. Для збереження їх рівня необхідно збільшувати зарплату, що спричинить зростання виробничих витрат. Унаслідок цього підвищується собівартість продукції, що, у свою чергу, призводить до зростання цін на товари та послуги. Чергове подорожчання потребує чергового збільшення зарплати, і процес починається спочатку.

Наведений приклад інфляційної спіралі «зарплата – ціни» свідчить про взаємозв'язок чинників інфляції попиту й витрат. З одного боку, підвищення заробітної плати сприяє зростанню доходів населення, що є чинником підвищення платоспроможного попиту, а з іншого – збільшуючи витрати виробництва, призводить до підвищення цін.

До чинників інфляції витрат належить також підвищення ставок оподаткування, що рівнозначно збільшенню витрат виробництва й відповідному зростанню цін. Крім того, високі ставки податків обмежують стимули розвитку виробництва, що зменшує пропозицію товарів і відносно збільшує грошову масу.

У цілому інфляція витрат завжди загрожує скороченням товарного забезпечення і, зрештою, породжує спад виробництва і скорочення робочих місць.

Нині інфляція стала постійним фактором економічного життя і повна її ліквідація практично неможлива. По-перше, що нижчим є темп інфляції, то важче її зменшити. По-друге, досвід розвинутих країн свідчить, що помірна, порівняно стабільна та передбачувана інфляція ще не створює великих проблем в економіці. Вона навіть може стимулювати певне пожвавлення виробництва та підвищення зайнятості. Але її неконтрольоване зростання сприяє розвитку негативних процесів в економічному організмі, уражаючи виробництво, розподіл та споживання.

Антиінфляційна політика — це комплекс відповідних заходів державного регулювання економіки, які спрямовані на боротьбу з інфляцією.

У міжнародній практиці застосовуються такі **класичні напрямки антиінфляційної політики**:

1. Політика доходів (регулювання витрат):

- фіксація цін;
- „заморожування” зарплати;
- укладання угод про цінову політику з галузями;
- обмеження зарплати за допомогою податків.

2. Дефляційна політика (регулювання попиту)

Грошово–кредитна політика	Структурно–інвестиційна політика	Бюджетна політика
Процентна ставка	Обмеження монополізму та розвиток конкуренції	Збільшення доходів
Норма обов’язкових резервів	Залучення іноземних інвестицій	Скорочення державних видатків
Операції на відкритому ринку	Протекціонізм	
	Формування ринку позичкового капіталу	

3. Адаптаційна політика:

- індексація доходів;
- погашення інфляційних очікувань.

Сутність *дефляційної політики* полягає у тиску на окремі елементи платоспроможного попиту з метою його обмеження.

Обмеження грошової маси проведенням грошово–кредитної політики, хоч і головний, але далеко не єдиний напрямок приборкування інфляції попиту. Відомо, що кількість грошей в обігу може бути великою або малою лише відносно кількості товарів, тобто їх величина залежить від товарного забезпечення грошової маси. Відтак збільшення обсягів виробництва за незмінного абсолютного розміру грошової маси веде до її відносного зменшення і, відповідно, до падіння темпів інфляції. Тому одним з напрямків дефляційної політики є збільшення виробництва передовсім у галузях, які випускають товари і надають послуги населенню. З цією метою вживаються заходи структурно–інвестиційної політики, які передбачають обмеження монополізму й розвиток конкуренції, залучення іноземних інвестицій, проведення раціонального протекціонізму щодо національного виробника. Названі заходи спрямовано на припинення спаду виробництва, що забезпечує приборкання одного з найважливіших чинників інфляції – зменшення товарного забезпечення грошей.

Бюджетна антиінфляційна політика спрямована на скорочення бюджетного дефіциту базується на:

- збільшенні доходів за рахунок: підвищення податкових ставок, випуску державних цінних паперів (не інфляційний ресурс фінансування бюджетного дефіциту);
- скороченні державних видатків: зменшення обсягів бюджетних капіталовкладень, поступове скорочення дотування збиткових державних підприємств, перегляд системи трансфертів, часткова приватизація сфери освіти, охорони здоров'я тощо.

У країнах з перехідною економікою найбільш актуальним є вирішення проблеми фінансування діючих та дотування збиткових підприємств. Держава повинна надавати пряму бюджетну підтримку тільки окремим підприємствам, які відповідають пріоритетам її структурної політики і здатні

за такої підтримки досягти ефективного господарювання. При цьому потрібно спрямовувати грошові ін'єкції безпосередньо у виробництво, а не на сплату накопичених раніше боргів.

Другий напрямок антиінфляційної політики – *політика доходів* – пряме обмеження зростання цін і доходів в першу чергу заробітної плати. На думку ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку) максимальна ефективність політики доходів виявляється тоді, коли основним чинником інфляції є підвищення витрат. Скорочення зарплати веде до скорочення витрат, ціни, з одного боку, але, з другого боку, веде до скорочення доходів, тому політика доходів часто використовується з дефляційною політикою.

Варіанти політики доходів: – „заморожування” цін та зарплати на певному рівні. Використовується лише в короткостроковому періоді т.я. спричиняє дефіцит товарів і приховану форму інфляції;

– обмеження рівня цін тільки в певних розмірах, укладанню угод про цінову політику з галузями, обумовленню темпів зростання зарплати в колективних угодах, обмеженню зарплати за допомогою податків.

*Адаптаційна політика* спрямована не стільки на боротьбу з інфляцією скільки на пристосування до неї, включає індексацію доходів пов'язану з зниженням доходів в результаті підвищення цін (підвищення зарплати працівникам бюджетних установ, пенсій тощо). Така індексація не усуває інфляції, а лише пом'якшує її вплив.

Адаптаційна політика направлена також на припинення інфляційних очікувань, тобто на подолання побоювань суб'єктів економічної системи щодо безперервного подорожчання товарів і знецінення заощаджень. За таких умов населення чекає від держави не стільки компенсації доходів, скільки приборкання самої інфляції. Проблему припинення адаптаційних сподівань простіше подолати за умов постійного розвитку та зміцнення механізму ринкової системи.

**Тема 5. Теоретичні основи ринкової економіки та її основні елементи.**

1. Ринок: умови виникнення, головні риси, структура, функції
2. Інфраструктура ринку
3. Ринковий попит. Закон попиту.
4. Пропозиція благ та її характеристика.
5. Ринкова рівновага.
6. Ціна та її функції
7. Конкуренція в ринковій економіці.
8. Монополія: причини виникнення, суть та основні форми

В процесі історичного розвитку товарного господарства змінювалося поняття ринку, його сутність. Змінювався і сам ринок: з місця торгівлі він перетворився в головний елемент відтворення сукупного суспільного продукту та у форму організації і функціонування економіки.

**Ринок** – це система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів.

*Умови виникнення ринкового господарства:*

- суспільний поділ праці, що ґрунтується на спеціалізації, яка визначається порівняльними перевагами або відносно меншою альтернативною вартістю виробництва;
- вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання;
- економічне уособлення товаровиробників, яке ґрунтується на різних формах власності.

Для сучасного ринку характерними є: економічна свобода, конкуренція, мобільність ресурсів, автономність дій учасників ринку, вичерпна поінформованість суб'єктів, соціалізація та глобалізація економічних зв'язків.

*Елементи ринку:*

- платоспроможний попит;

- пропозиція товарів;
- конкуренція;
- ціни.

Суть ринкових відносин зводиться до відшкодування витрат продавців і одержання ними прибутку, а також задоволення платоспроможного попиту покупців на основі вільної взаємної угоди, винагороди, еквівалентності і конкурентності. Це головні риси ринку. Сутність ринку знаходить свій відбиток у його економічних функціях.

***До основних функцій ринку можна віднести:***

- регулююча – полягає у регулюванні суспільного виробництва шляхом вирішення трьох основних питань: що, як і для кого виробляти;
- ціноутворююча – з одного боку дозволяє встановити ціннісні еквіваленти для обміну товарів і послуг, а з іншого врівноважити попит і пропозицію;
- стимулююча – підштовхує виробників до більш ефективного використання обмежених ресурсів з метою одержання достатнього прибутку, ініціює розвиток НТП.



*Рис.1. Принципи функціонування ринкової економіки*

***Структура ринку за різними критеріями:***

*а) за об'єктами обміну.*

=> ринок ресурсів, який набуває форм:

- ринку праці;
- ринку капіталу;
- ринку землі та нерухомості;

=> товарний ринок, який набуває форм:

- ринку споживчих товарів;
- ринку послуг;
- ринку науково-технічних розробок та інформації;

=> фінансовий ринок, що набуває форм:

- грошового ринку;
- ринку цінних паперів;
- валютного ринку;

*б) залежно від умов, в яких діють суб'єкти господарювання:*

— вільний (поліполістичний) ринок (багато продавців, багато покупців, товари однорідні, вхід і вихід на ринок вільний, інформація доступна);

— монополізований (олігополія, монополія) (один продавець або обмежена кількість їх, багато покупців, доступ на ринок та до інформації обмежений);

— монополістична конкуренція (відносно велика кількість продавців, диференціація товару, вільні вхід на ринок і вихід);

— регульований (державна законодавчо обмежує економічну свободу окремих суб'єктів господарювання, формуючи та захищаючи конкурентне середовище);

*в) за територіальною ознакою:*

- місцевий;
- регіональний;
- національний;
- світовий;

*г) стосовно відповідності чинному законодавству:*

- легальний (дозволений законом і відкритий для оподаткування);



- тіньовий (не зареєстрований, ухилення від сплати податків);
- д) стосовно способу формування:
- стихійний;

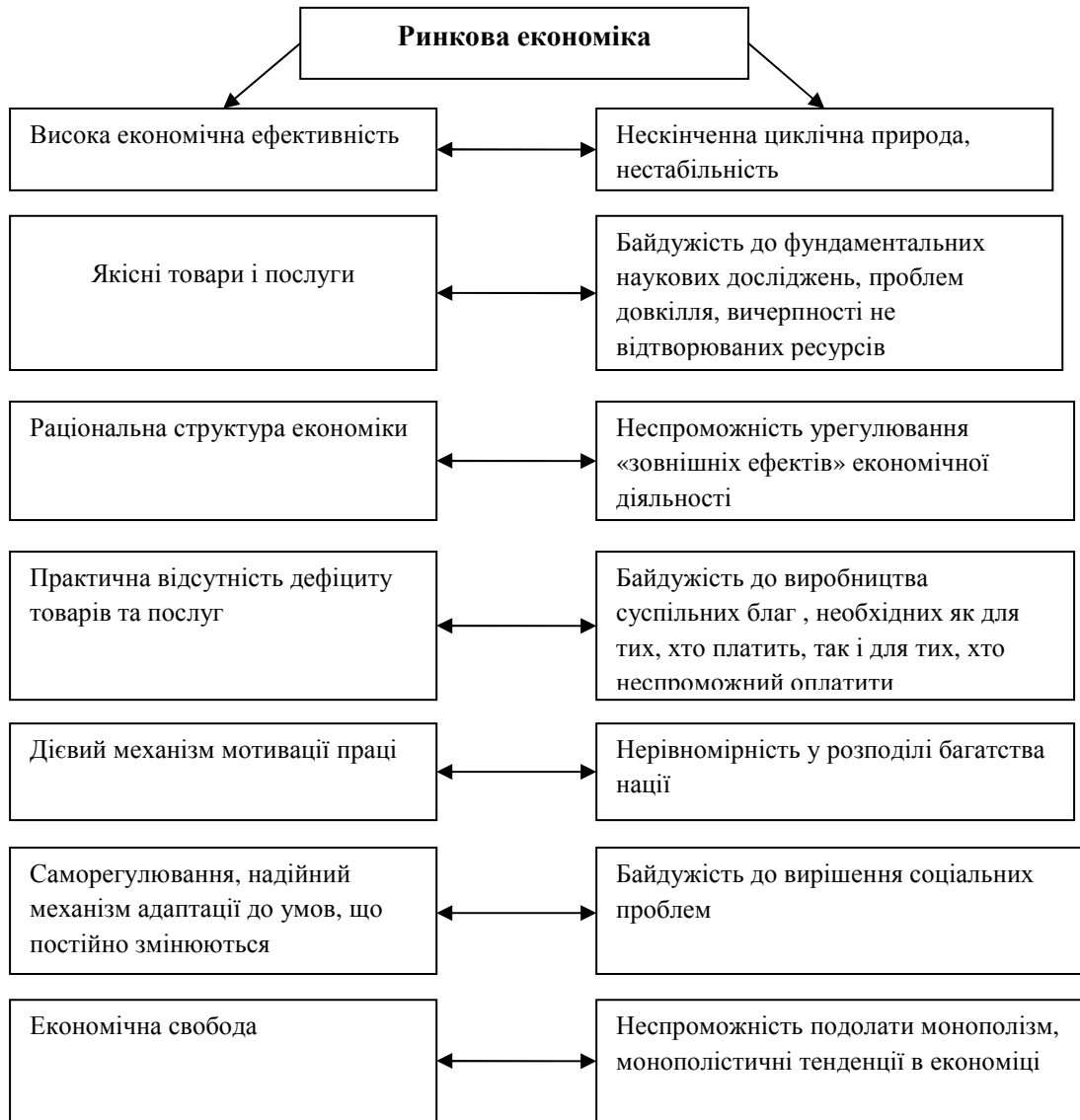


Рис.2 Переваги та недоліки ринкової економіки

- організований.
- реалізація національних інтересів у світовій економіці.

**Суб'єктів** ринкового господарства досить багато. Це виробники і споживачі, підприємці та наймані працівники, промислові капіталісти, банкіри і торговці, власники позичкового капіталу та власники цінних паперів і т. ін.

Реальна модель економічного устрою передбачає використання як

ринкового механізму, що забезпечує ефективне функціонування економіки, так і державного механізму регулювання для вирішення низки проблем, від яких відмовляється ринок, або ринкове вирішення яких для суспільства надто дороге

*Головні завдання держави в умовах ринкових економічних систем:*

- правове забезпечення функціонування ринкового механізму;
- організація грошового обігу;
- захист і сприяння розвитку конкуренції;
- виробництво суспільних благ;
- мінімізація трансакційних витрат;
- компенсація зовнішніх ефектів (екстерналій);
- стабілізація макроекономічних коливань;
- перерозподіл доходів через податкову систему.

## **2. Ринкова інфраструктура**

Термін “інфраструктура” походить від латинського *infra*, що означає “нижче”, “під”, та *structure* – “структура”, що означає сукупність галузей та видів діяльності, які обслуговують виробничу і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв’язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров’я тощо).

Інфраструктура ринку – комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку. До таких установ належать біржі, банки, дилерські та брокерські контори, служби зайнятості, інформаційно-комерційні, оптові та постачальницько-збутові організації, пункти прокату та лізингу. Завдяки інфраструктурі здійснюється рух потоків товарів і послуг від продавця до покупця.

Зі схеми, наведеної на рис., можна дійти висновку, що кожний сегмент ринку має конкретну ринкову установу.

Предмети споживання можна придбати у різноманітних магазинах (продовольчих, непродовольчих, спортивних, туристичних, меблевих,

господарських тощо).

Засоби виробництва (сировина, знаряддя праці) продаються на товарних біржах.

Акції, облігації, національна та іноземна валюти також мають свої ринкові установи – фондову і валютну біржі, банки.

Приміщення, житлові будинки, земля реалізуються через ріелтерські фірми, земельні аукціони.

Науково-технічні розробки, інформація продаються як безпосередньо виробниками, так і інформаційно-комерційними організаціями.

Підприємствам ринкової інфраструктури належить провідне місце в економіці розвинених країн. Це сприяє зростанню ділової активності населення, створює додаткові робочі місця, прискорює рух капіталу.

Інфраструктура ринку покликана забезпечувати цивілізовані стосунки між суб'єктами через свої функції. Одним із найважливіших інфраструктурних елементів є біржі. Термін “біржа” в перекладі з латинської мови означає “шкіряний гаманець”. Біржі виникли як місця, де комерсанти здійснюють торговельні операції. Перша біржа була зареєстрована в Антверпені у 1531 р., друга – у Лондоні в 1566 р.



Рис. 3. Ринкова інфраструктура.

У Росії перша біржа з'явилася у 1705 р. в Санкт-Петербурзі, а на території України – 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося

у період непу. Кількість бірж у цей період перевищила 100. Проіснували вони до 1930 р.

З переходом постсоціалістичних країн до ринку біржова торгівля відроджується.

*Біржа – організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа) або систематичних операцій з купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа)*

### **3. Ринковий попит. Закон попиту.**

Попит – це відбиток потреб людей у тому або іншому товарі, послугі, їхнє бажання його купити. Однак споживачів цікавить не товар взагалі, а товар за прийнятною ціною. Виходячи з цього, розрізняють *абсолютний* та *платоспроможний* попит. Платоспроможний попит характеризує не тільки бажання, але і можливість купити товар, отже в подальшому ми будемо розглядати саме цей вид попиту.

Залежно від того, які блага купуються господарськими суб'єктами розрізняють *споживчий попит* (виявляють домогосподарства) та *попит на виробничі ресурси* (виявляють ділові одиниці - фірми).

Розрізняють також *індивідуальний* попит - окремих господарських одиниць на дане благо за певними цінами та *ринковий* - всієї сукупності господарських одиниць за певними цінами, агрегат індивідуального.

Механізм ринку дозволяє задовольняти тільки ті потреби, які виражені через попит. Крім них у суспільстві завжди є й такі, що не можна виміряти грошима і перетворити в попит. До них насамперед відносяться блага і послуги колективного користування, особливо такі, у споживанні яких беруть участь усі громадяни без винятку (охорона суспільного порядку, національна оборона, державне управління тощо). Ці блага в економічній науці іменуються *суспільними благами*.

Попит характеризується певними властивостями і кількісними

параметрами, у зв'язку з цим виділяють обсяг (або величину) попиту і характер попиту. З позиції кількісного виміру попит на товар може бути визначений наступним чином.

**Попит** – це кількість товару, яка може бути куплена за прийнятну ціну на даний момент часу.

**Закон попиту** – при інших незмінних і чинниках залежність між ціною і обсягом попиту є оберненою.

Закон попиту показує, що чим нижчі ціни, тим більшу кількість товарів і послуг готові придбати споживачі. Залежність кількості проданих благ від рівня цін може бути відображена графічно за допомогою кривої попиту.

**Крива попиту** – це крива, що показує, яку кількість економічного блага готові придбати покупці за різними цінами у даний момент часу.

В економічній теорії прийнято відкладати незалежну змінну (ціну) по вертикальній, а залежну (попит) – по горизонтальній осі (див. рис.4). Зображена крива позначається як “D”, що є першою буквою англійського слова “demand”, тобто попит і характеризує стан цін та обсягу покупок продукції X в визначений момент часу. Вона має негативний нахил, що свідчить про бажання споживачів купити більшу кількість благ за меншою ціною і пояснюється наступними причинами:

- > зниження цін збільшує кількість покупців;
- > зниження цін розширює купівельну спроможність споживачів;
- > насиченість ринку призводить до зниження корисності додаткових одиниць продукту, тому покупці готові купувати його лише за більш низькими цінами.

Кожна точка кривої попиту D показує кількість (Q) товару X, яку споживач може придбати за конкретною ціною (P) станом на певний момент часу. Наприклад, за ціною 10 грошових одиниць споживач може придбати 1 одиницю товару X, а за ціною 5гр.од. його обсяг попиту збільшиться у чотири рази. Рух вздовж нерухомої кривої попиту (вгору чи вниз) показує зміну обсягу попиту.**Функція попиту.** Припущення про те, що споживач,

приймаючи рішення про купівлю товарів, орієнтується лише на ціни є спрощенням.

Ціна  $P$  попиту на товар  $X$  від ціни пропозиції

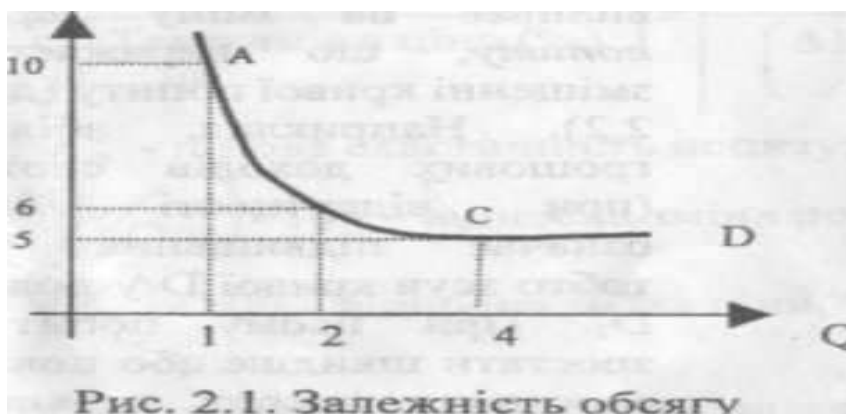


Рис. 2.1. Залежність обсягу

Насправді на попит впливають не тільки ціна, але й інші - *нецінові детермінанти*. До них належать:

- збільшення (або скорочення) доходів споживачів. Вплив доходу на попит є досить складним. Здебільшого збільшення доходу призводить до зростання попиту за інших рівних умов. Проте споживання деяких товарів може скорочуватись;
- зміна смаків і уподобань споживачів також визначає відповідний характер попиту нерідко неоднозначний;
- цінові і дефіцитні очікування - сприяють підвищенню попиту;
- колювання витрат на рекламу – підштовхує споживача витратити більше коштів на товари, що рекламуються;
- збільшення (або зменшення) числа покупців - підсилює (або послаблює) конкуренцію серед покупців, отже змінює ринковий попит;
- зміна цін товарів-субститутів і комплементарних товарів:
- підвищення цін на товар-субститут даного товару  $X$ , підвищує попит на останній. Наприклад, підвищення цін на червоні троянди може переключити частину попиту на рожеві троянди, внаслідок чого ціна на них також почне зростати. Це дозволяє зробити висновок про те, що якщо два товари взаємозамінні (є товарами-субститутами), то між ціною на один із них і попитом на інший існує прямиий зв'язок;
- підвищення цін на взаємодоповнюючі (комплементарні) товари скорочує попит на них. Наприклад, підвищення цін на автомобілі призведе до скорочення обсягу не тільки автомобілів, а й бензину, автокосметики, автозапчастин. Падіння попиту на ці товари змусить продавців знизити ціни. Таким чином, якщо два товари взаємодоповнюють один одного (є комплементарним), то між ціною на один із них і попитом на інший існує зворотній зв'язок;
- розміри ринку тощо.

Зміна нецінових детермінант впливає на зміну характеру попиту, що

виражається у зміщенні кривої попиту (див. рис). Наприклад, збільшення фонових доходів споживачів (при відсутності інфляції) означає підвищення попиту, тобто зсув кривої  $D$  у положення  $D2$ . При цьому попит може зростати швидше або повільніше зростання доходу в залежності від якості товару, його місця в бюджеті споживача і ряду інших властивостей. Така ситуація типова для більшості товарів за винятком низькоякісних. Зростання доходів переключає попит споживачів на товари кращої якості, попит же на низькоякісні товари знижується, тобто крива переміщується з положення  $D$  у положення  $D1$ .

Вплив всіх детермінант на формування попиту характеризується з допомогою функції попиту.

**Функція попиту** показує залежність обсягу попиту від різноманітних чинників, що впливають на нього.

У формалізованому вигляді функцію попиту можна записати таким чином:  $Q_D = f(P, I, Z, W, P_{sub}, P_{comp}, N, B)$

$Q_D$  - попит;  $P$  - ціна;  $I$  - доход;  $Z$  - смаки;  $W$  - очікування;  $P_{sub}$  - ціна на товари-субститути;  $P_{comp}$  - ціна на комплементарні товари;  $N$  - кількість купців;  $B$  - інші чинники.

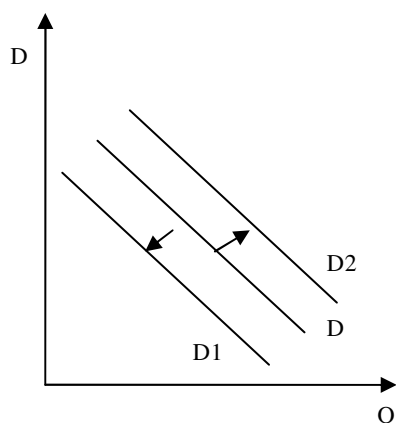


Рис. 5. Зміщення кривої попиту під впливом нецінових детермінант

#### 4. Пропозиція благ та її характеристика

З боку продавців економічну ситуацію на ринку відбиває пропозиція. Пропозиція, як і попит, може бути *індивідуальна* (одного продавця) і *ринкова* (одного ринку). З позиції якісних передумов пропозиція характеризує

можливість і бажання продавця (виробника) пропонувати свої товари для продажу на ринку за певними цінами. З кількісної точки зору пропозиція окреслюється її величиною, або обсягом.

**Пропозиція** – це сукупність товарів, які знаходяться на ринку (або на шляху до нього) і які можуть і хочуть продати виробники- продавці за певними цінами у визначений період часу.

Закон **пропозиції** полягає в тому, що при підвищенні ціни та незмінності інших детермінант пропозиції, її обсяг збільшується. Наприклад, збільшення величини пропозиції товару при підвищенні його ціни і незмінній собівартості виробництва пояснюється готовністю виробника продати більше товару, так як це принесе більше прибутку.

В реальному житті змодельована ситуація є значно складнішою і не такою однозначною, однак описані тенденції у загальному випадку зберігаються. Залежність кількості вироблених благ від рівня цін може бути зображена графічно за допомогою кривої пропозиції (див. рис.).

**Крива пропозиції** - це крива, що показує, яку кількість економічного блага готові продати виробники за різними цінами у даний момент часу.

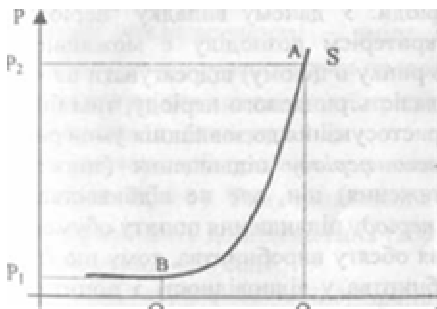


Рис 6. Крива пропозиції

Криві пропозиції прийнято позначати буквою “S” першою буквою англійського слова “supply”, що в перекладі означає “пропозиція”. Зображена на рисунку крива характеризує рівень цін і обсяг продажів блага X у визначений момент часу. Вона має позитивний нахил, що свідчить про бажання виробника продати більшу кількість благ за більш високою ціною. Рух уздовж кривої пропозиції відбиває зміну **обсягу** пропозиції: чим вище ціна, тим вище (за інших рівних умов) розмір пропозиції і, навпаки, чим



нижче ціна, тим нижче розмір пропозиції.

Зміщення всієї кривої пропозиції (див. рис. 7) обумовлено дією нецінових факторів:

- > зміна цін факторів виробництва;
- > зміна технологій;
- > цінові і дефіцитні очікування виробників;
- > зміна розміру податків і субсидій;
- > кількість продавців;
- > тривалість ринкового періоду та інші.

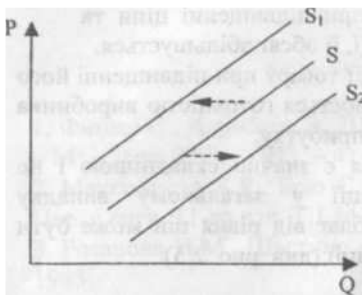


Рис 7 Зміщення кривої пропозиції

Зміщення кривої пропозиції (або зміна її нахилу) відбиває *зміну пропозиції*, наприклад, підвищення цін на фактори виробництва призводить до скорочення пропозиції і зсуву її кривої вгору ліворуч (зміщення з положення S у положення  $S_1$ ), а вдосконалення технологічних процесів призводить до розширення пропозиції і графічно виражається у зсуві кривої пропозиції S вниз праворуч у положення  $S_2$ .

**Функція пропозиції** показує залежність обсягу пропозиції від чинників, які впливають на неї.

$Q_s = f(P, P_r, K, T, N, t, B)$ , де P - ціна товару;  $P_r$  - ціни факторів виробництва (ресурсів); K - характер технології, яка застосовується; T - податки і субсидії; N - кількість продавців; t - тривалість ринкового періоду; B - інші чинники.

**5. Ринкова рівновага.** Щоб відбувся акт купівлі-продажу необхідно узгодити інтереси споживача, бажачого придбати товар, і продавця бажачого його реалізувати. За умов ринкової економіки конкурентні сили сприяють синхронізації цін попиту і пропозиції, що призводить до рівності обсягів попиту і пропозиції і встановленню ринкової рівноваги.

**Ринкова рівновага** - це такий стан ринку, при якому збігаються інтереси продавців та покупців (за умови максимального зиску для обох контрагентів) і для даного рівня цін обсяг попиту дорівнює обсягу

пропозиції.

Рис.8 Стан рівноваги.

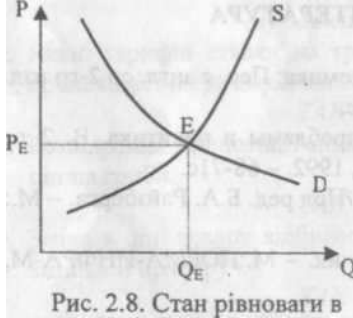


Рис. 2.8. Стан рівноваги в моделі попиту і пропозиції

Ринкова рівновага буває часткова і загальна. Розглянемо першу з них розмістимо криву попиту і пропозиції в одній координатній площині

Точка перетину кривих попиту і пропозиції точкою рівноваги, в ній ціна попиту збігається з ціною пропозиції, а обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції, тобто ні в кого з ринкових агентів немає стимулів до зміни ситуації. Отже у стані рівноваги, зображеному на рис. 8, точка E – це точка рівноваги, в якій встановлюється *рівноважна ціна  $P_E$*  та *рівноважний обсяг  $Q_E$*  і виконуються рівність  $P_E = P_D = P_S$ , де  $P_E$  - рівноважна ціна;  $P_D$  - ціна попиту;  $P_S$  - ціна пропозиції  $Q_E = Q_D = Q_S$ , де  $Q_E$  - рівноважний обсяг;  $Q_D$  - обсяг попиту;  $Q_S$  - обсяг пропозиції

Стан, коли на окремому ринку за даного рівня ціни обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції називається **частковою рівновагою**.

Часткова ринкова рівновага може характеризуватися одиничністю множинністю; стабільністю і нестабільністю. *Одиничність* часткової рівноваги має місце, коли існує лише одна точка перетину графіків ринкового попиту і пропозиції. Якщо криві попиту і пропозиції мають дві або більше спільні точки то рівновага має властивість *множинності*. Якщо ринок виведений із стану рівноваги і може повернутися до цього стану, то часткова рівновага характеризується стабільністю.

Процес ринкового пристосування відбувається на ринку, який перебуває у стані нерівноваги, шляхом зміни в цінах і обсягах. Існує два підходи до аналізу встановлення стабільної ринкової рівноваги: концепція Л. Вальраса і А.Маршалла.

На рис.9 зображено наступні ситуації:

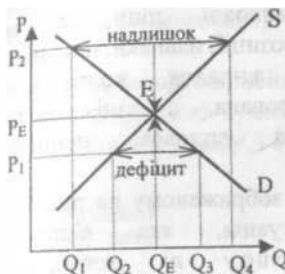


Рис.9. Відхилення від рівноважного рівня

*Рівновага ринку* – існує у точці E і характеризується рівноважною ціною  $P_E$  та рівноважним обсягом  $Q_E$ .

Надлишок попиту (дефіцит товару).

Вся площа під точкою рівноваги, обмежена кривими попиту і пропозиції, відображає *дефіцит* товарів, так як обсяг попиту перевищує обсяг пропозиції (наприклад,  $Q_3 > Q_2$ ). У даній ситуації покупці вимушені скорочувати споживання і переплачувати за дефіцитні товари. Підвищення цін спонукає виробників розширювати виробництво, що скорочує надлишок попиту до тих пір, поки ринок не повертається до рівноважного стану.

*Надлишок пропозиції (надвиробництво).*

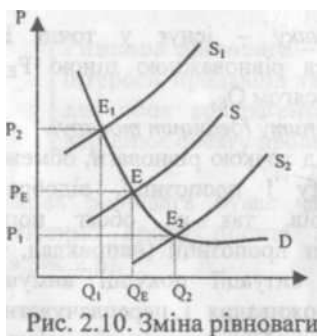
Площина над точкою E, обмежена кривими попиту і пропозиції, відображає ситуацію *надвиробництва*, коли обсяг пропозиції перевищує обсяг попиту (наприклад,  $Q_4 > Q_1$ ). За цих умов споживач може наполягати на зниженні ціни, продавець, який бажає продати товар вимушений зменшувати ціни і скорочувати виробництво до рівня рівноважного.

Як бачимо ринок стихійно, автоматично сприяє формуванню рівноважних цін (цей процес А. Сміт назвав механізмом “невидимої руки”). Перевищення ціни попиту над ціною пропозиції сприяє перерозподілу ресурсів на користь галузей із високим платоспроможним попитом. Високі ціни свідчать про відносну рідкість благ, викликаючи розширення їхнього виробництва і тим самим призводить до кращого задоволення суспільних потреб. А так як рівноважна ціна значно перевищує витрати у тих виробників, витрати яких нижче середніх, то вона сприяє перерозподілу ресурсів від гірших виробників до кращих, підвищуючи ефективність функціонування національної економіки в цілому. В цьому і полягає *механізм ринкової координації*.

Розглянемо ситуації, коли відбуваються зміни стану рівноваги, найпростіші з них пов’язані із зміною нецінових детермінант

Розглянемо приклад, коли зміни відбуваються з боку пропозиції. Підвищення цін на ресурси викликає зростання витрат виробництва фірми і зміщує криву пропозиції ліворуч угору положення  $S_1$ , як показано на рис. 2.10. Рівноважна ціна підвищується до рівня  $P_2$ , рівноважний обсяг скоротиться до  $Q_1$ . Нехай внаслідок удосконалення технології крива

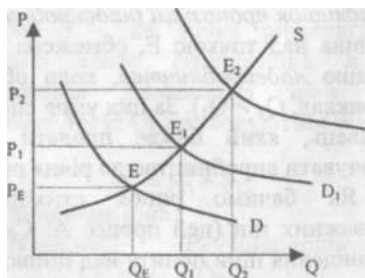
пропозиції  $S$  змістилася праворуч вниз у положення  $S_2$ . За таких умов відбувається зміщення стану рівноваги з точки  $E$  у точку  $E_2$ . При цьому рівноважна ціна падає до рівня  $P_1$ , а рівноважний обсяг зростає до рівня  $Q_1$ .



Таким чином, при фіксованому попиту, звуження пропозиції товару викликає підвищення ринкової ціни, а при розширенні пропозиції, навпаки, падіння.

Розглянемо випадок, коли крива пропозиції фіксована, а лінія попиту зміщується під впливом нецінових чинників.

На графіку, зображеному на рис. 10, зображена ситуація, яка відповідає збільшенню попиту на товар, що проявляється у зміщенні кривої попиту з положення  $D$  в положення  $D_1$  і далі в  $D_2$ .



*Рис. 11.* Зміна рівноваги під впливом зміни в попиті товару

Точка рівноваги зміщується із положення  $E$  в положення  $E_1$  і далі в  $E_2$ , рівноважна ціна відповідно зростає від значення  $P$  до  $P_2$ . Із зниженням попиту при незмінності кривої пропозиції рівноважний обсяг і ціна знижуються.

Ситуація ускладнюється при одночасній зміні попиту і пропозиції, яке буде супроводжуватися зміщенням і кривої попиту, і кривої пропозиції.

Результат такої ситуації важко передбачити однозначно, однак очевидно, що при збільшенні попиту і зниженні пропозиції буде спостерігатися інтенсивне зростання ринкових цін, тоді як при зменшенні попиту і збільшенні пропозиції - ціни падатимуть.

За умов досконалої конкуренції відбувається взаємне пристосування цін попиту і цін пропозиції, обсяг попиту і пропозиції. **Суспільний виграш**

від встановлення рівноважної ціни, визначається загальним виграшем від обміну між продавцями і покупцями, який обумовлений виникненням надлишків споживачів і виробників.

**Надлишок споживача** (виграш або рента споживача) визначається різницею між максимальною сумою, яку споживачі згодні сплатити за певну кількість необхідного їм товару, і сумою, яку вони фактично платять.

Так як ціна рівноваги  $P_E$  нижче, ніж максимальна ціна  $P_{max}$ , яка пропонується споживачами, то величину *надлишку (виграшу) споживача* можна зобразити  $P_{max}E P_E$ . (див. рис. 2.12). Розмір виграшу споживача залежить від  $\Pi$  еластичності ринкового попиту (чим більша еластичність, тим менше надлишок); типу ринкової структури і державного регулювання ринку (**цінового** чи податкового).

**Надлишок виробника** (виграш або рента виробника) різниця між мінімальною сумою, за якою виробники готові продати певну кількість товару, і сумою, за якою вони фактично продають товар.



Рис. 11 Графічне зображення надлишків споживача і виробника

Надлишок виробника відповідає величині прибутку, який отримують підприємства галузі. Як видно на графіку рівноважна ціна вище мінімальної ціни  $P_{min}$ , яку можуть запропонувати найбільш передові фірми. Загальна виручка фірми це площа фігури  $OP_EEQ_E$ , вона визначається як добуток ціни товару та його кількості  $TR = P_E \times Q_E$ , сукупні витрати виробників дорівнюють площі фігури  $OP_{min}EQ_E$ . Різниця між загальною виручкою і сукупними витратами складає *надлишок (виграш) виробника* (площа  $P_EEP_{min}$ ).

Величина надлишку виробника (за даної кривої попиту) залежить від еластичності пропозиції (чим більш еластична пропозиція, тим менший виграш продавця); типу ринкової структури (за умов монополії виробники одержують більший надлишок, ніж за умов конкуренції); державної економічної політики.

Сума надлишку виробника і виграшу споживача становлять загальний вигреш суспільства від функціонування ринкового механізму, який вважається одним з показників суспільного добробуту.

**6. Ціна та її функції.** Головним елементом ринкового механізму є ціна, яка визначається як певна кількість грошових одиниць, отриманих за товар. Розрізняють *адміністративні* ціни, встановлені поза ринком, наприклад, державою та *ринкові*, які встановлюються в залежності від співвідношення попиту і пропозиції.

**Рівноважна ціна** - це ринкова ціна при якій обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.

Отже ціна це основний фактор, який у ринковій економіці координує інтереси споживачів і виробників. Процес ціноутворення можна представити у вигляді схеми, поданої на рис. 12.

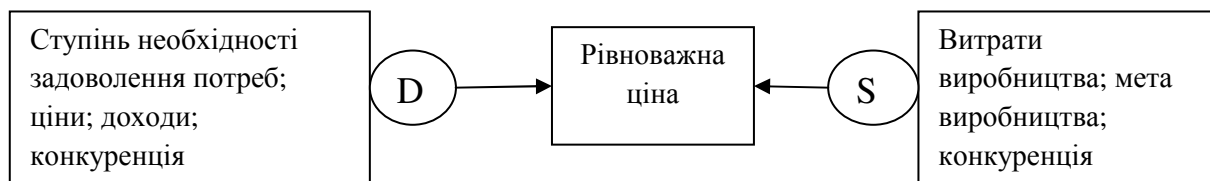


Рис.12. Рівноважна ціна

Ціна слугує своєрідним орієнтиром для продавців і покупців, які намагаються забезпечити досягнення власного інтересу, її величина залежить від ступеня рідкості блага, необхідності задоволення потреби в ньому, від витрат виробництва, інтересів продавців тощо. При цьому економічні суб'єкти, приймаючи певні рішення, спираються на два головні принципи, - принцип оптимізації (співставлення витрат і результатів) і принцип врахування альтернативних витрат.

Ціни виконують наступні **функції**:

- > рівноважна – полягає у вирівнюванні планів продавця і покупця;
- > інформаційна - показує, що ціна є ідеальним інструментом

передачі необхідної споживачам і виробникам інформації;

> стимулююча - сприяє введенню найбільш економних способів виробництва і раціоналізації попиту;

> розподільча - завдяки цінам розподіляються доходи між учасниками ринку.

## **7. Конкуренція в ринковій економіці.**

У ринковій моделі функціонування економіки значне місце посідає конкуренція. Так в умовах конкуренції через ціни і прибутки економічні плани суб'єктів ринкових відносин можуть бути узгоджені найкращим чином.

**Конкуренція** (від латинського зіштовхуватися) - це взаємозалежність і суперництво між учасниками ринкової економіки за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів.

Основними **функціями** конкуренції є *порівняльна* (порівняння ефективності фірм) та *вимивання* тих, хто не забезпечує конкурентноспроможну продукцію. Крім того виділяють допоміжні функції, серед них:

> алокаційна - дозволяє визначити розміщення виробничих факторів, шляхом спрямування обмежених ресурсів у найбільш перспективні галузі виробництва;

> інноваційна - це мотивація фірм до оновлення продуктів і виробничих методів, які дозволяють знизити собівартість виробництва;

> розподільча - забезпечення розподілу доходів відповідно до результативності;

> контролююча - запобігання стійкої економічної влади.

*Негативні наслідки конкуренції* полягають у тому, що вона породжує свою протилежність – монополію; призводить до розорення та банкрутства малих і середніх підприємств; посилює зростання рівня безробіття, інфляції, майнове і соціальне розшарування населення; породжує комерційну таємницю, нечесні форми боротьби та ін.

Конкуренція виступає в якості сили, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, та врівноважує ринкові ціни. Крім того конкуренція являється конкретною формою функціонування ринкових відносин, що дозволяє виділити такі види конкуренції:

**Табл. 1.** Класифікація видів конкуренції

<b>Критерії класифікації</b>	<b>Види конкуренції</b>
За галузево-територіальною ознакою	- внутрішньогалузева; - міжгалузєва; - міжнародна
За кількістю суб'єктів ринку та ступенем їх конкурентної сили	- досконала (чиста); - недосконала (монополія, монополістична конкуренція, олігополія)
За мет одами конкурентної боротьби	- цінова; - нецінова; - чесна; - нечесна

**Внутрішньогалузева конкуренція** – це боротьба між товаровиробниками однієї галузі за вигідніші умови виробництва та реалізації товарів з метою одержання надприбутку. Функцією внутрішньогалузевої конкуренції є зведення індивідуальної вартості товарів до їх єдиної суспільної (ринкової) вартості, яка визначається вартістю товарів, що виробляються за середніх умов галузі й утворюють значну частину її продуктів.

**Міжгалузєва конкуренція** – це боротьба між товаровиробниками різних галузей економіки за найвигідніші умови (сфери) застосування капіталу. Вона здійснюється у формі стихійної міграції капіталів з галузей з низькою до галузей з високою нормою прибутку.

**Міжнародна конкуренція** – це конкуренція національних і транснаціональних економічних суб'єктів за найвигідніші умови виробництва і реалізації товарів та послуг на світовому ринку. Міжнародна конкуренція поєднує внутрішньогалузєву і міжгалузєву форми конкуренції. Вона сприяє переливанню капіталів і товарів між різними державами,



забезпечує збалансований розвиток світового ринку і світового господарства

**Досконала (вільна) конкуренція** – це така ринкова ситуація, за якої чисельні, незалежно діючі виробники продають ідентичну продукцію і жоден із них не в змозі контролювати ринкову ціну.

Більш типовою для переважної кількості сучасних ринків є **недосконала конкуренція**. Головна ознака не досконалої конкуренції – здатність окремих учасників ринків певною мірою впливати на ціни і отримувати тим самим додатковий прибуток. Розрізняють три ринкові структури недосконалої конкуренції: ринок абсолютної монополії, ринок монополістичної *конкуренції*, ринок олігополістичної конкуренції.

Абсолютна монополія (гр. *mono* – один і *polo* – продаю) – це така ситуація, за якої на ринку є лише один продавець і безліч покупців, які не мають вибору, а тому змушені купувати необхідний товар за запропонованою ціною. В умовах абсолютної монополії перешкодою для входження нових фірм до певної галузі є наявність економічних, технічних або юридичних бар'єрів, тому фактично одна фірма представляє всю галузь. Продукція не диференційована і не має близьких заміників. Все це забезпечує монополісту отримання монопольного прибутку.

У сучасних умовах домінуючими є *ринки монополістичної та олігополістичної конкуренції*.

**Монополістична конкуренція** – це така ситуація на ринку, коли велика кількість виробників пропонує подібну, не ідентичну продукцію, тобто вона базується на диференціації продукції.

Досконалу конкуренцію вона нагадує двома аспектами:

- велика кількість продавців і покупців;
- вхід на ринок і вихід із нього – практично вільний, хоча мають місце деякі перешкоди.

Відмінність полягає у тому, що за досконалої конкуренції продукція є ідентичною (стандартизованою), а за монополістичної – диференційованою (гетерогенною).

*Диференціація* виникає завдяки високій якості товарів, їх формі, дизайну, яскравій упаковці, фірмовим маркам і знакам, кращим умовам продажу і післяпродажного обслуговування, інтенсивності реклами, зручному місцю продажу тощо. Все це надає певні переваги продавцям цих товарів, приваблює покупців, які платять більш високу ціну за такі товари. У цьому і полягає *монопольність* виробників на свою диференційовану продукцію.

Найбільш поширеними ринками монополістичної конкуренції є ринки одягу, взуття, безалкогольних напоїв, парфумів, сільгосппродукції, послуг підприємств громадського харчування, шоу-бізнесу тощо. Учасниками монополістичної конкуренції можуть бути, як великі, так і середні та малі підприємства.

**Олігополістична конкуренція** (гр. *oligoa* – мало) це модель ринкової структури, за якої небагато великих фірм монополізують виробництво і реалізацію основної маси товарів. *Для олігополії характерними є такі риси:*

мала кількість підприємств у галузі, які можуть контролювати основну частину ринку, виробляючи як однорідну, так диференційовану продукцію; високі бар'єри для входження в галузь; висока взаємозалежність підприємств-олігополістів один від одного як за ціною, так і за випуском продукції; контроль над ціною є істотним у разі узгодження дій підприємств.

Залежно від кількості суб'єктів розрізняють “жорстку” олігополію, коли на ринку головну роль відіграють 3–5 підприємств, і “м'яку” олігополію, коли основну частину продукції галузі випускають і продають 10 і більше підприємств. Вихідною моделлю олігополістичного ринку є модель *дуополії*, коли на ринку діють і конкурують між собою тільки дві фірми. Є ще і така форма недосконалої конкуренції, як *олігонсонія*. Це такий тип ринкової структури, за якої функціонує невелика кількість покупців певного товару.

Підприємства-олігополісти володіють здатністю реалізовувати свій надприбуток на основі розуміння своєї взаємообумовленості та передбачення

реакцій конкурентів у процесі прийняття рішень про обсяги виробництва або про рівень цін на свою продукцію. Вони готові іти або за олігополістом – “лідером в цінах”, або приєднатися до загального курсу на ринку і узгоджувати свою поведінку з іншими підприємствами. Усвідомлення залежності поведінки кожного підприємства-олігополіста від реакції конкурентів називають “*олігополістичною розумністю*”.

Олігополія – провідна ринкова структура сучасної економіки, на частку якої у розвинених країнах припадає більша частина виробленої продукції.

**Табл. 2.** Характеристика ринків досконалої та недосконалої конкуренції.

Основні характеристики ринку	Досконала конкуренція	Недосконала конкуренція		
		Чиста монополія	Олігополія	Монополістична конкуренція
Кількість фірм у галузі	Багато	Одна	Декілька великих фірм	Багато
Диференціація продукту	Немає	Немає	Можлива	Є
Барери входу до галузі	Немає	Непереборні	Є	Майже немає
Самостійність політики	Існує (не можливо передбачити реакцію конкурентів)	Абсолютна самостійність	Можлива (частіше фірми діють узгоджено)	Існує (не можливо передбачити реакцію конкурентів)
Одержання економічного прибутку	немає	Є	можливе	Немає

### **Методи конкурентної боротьби**

На конкурентному ринку суперники використовують різні методи боротьби: *цінові, нецінові, нечесні (недобросовісні) та чесні (добросовісні)*.

Історично конкуренція в ринковій економіці починалася із застосування переважно методів *цінового* суперництва.

**Цінові методи конкуренції** – це конкуренція, в якій головним засобом боротьби є ціна.

За цінової конкуренції перемагає той, хто домагається нижчої Ціни продукції, ніж конкуренти.

В умовах сучасної конкуренції переважають *нецінові методи конкуренції*.

Нецінова конкуренція – це стратегія конкурентної боротьби, яка спрямована не на зміну цін, а на створення **передумов**, які поліпшують реалізацію продукції.

Нецінові методи конкуренції поділяються на два види: конкуренцію за продуктами і конкуренцію за умовами продажу-

**Конкуренція за продуктами** передбачає поширення **таких** нецінових характеристик товарів як покращання їх **якості** за збереження ціни, підвищення надійності під час експлуатації, оновлення асортименту, відповідність товарів міжнародним стандартам тощо.

**Конкуренція за умовами продажу** передбачає поширення і вдосконалення послуг, що супроводжують реалізацію товарів. До них належать: продаж товарів у кредит; продовження терміну гарантійного обслуговування тощо.

**Нечесна конкуренція** – це нецивілізовані форми конкурентної боротьби, які проявляються в порушенні суб'єктами ринкових відносин чинного законодавства, професійних, етичних, моральних норм і правил поведінки для досягнення неправомірних переваг у конкуренції.

Найпоширенішими методами нечесної конкуренції є такі. неправомірне використання позначень товару іншого виробника; Дезінформація споживачів про товар; компрометація товарів конкурентів; тиск на постачальників ресурсів і банки; неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці; *переманювання* провідних спеціалістів *тощо*.

## **8. Монополія: причини виникнення, суть та основні форми**

На межі XIX–XX ст. почався бурхливий процес становлення і розвитку монополій, які зайняли панівне становище у матеріальному виробництві й нематеріальній сфері. Причини виникнення і розвитку монополій:

Ці причини пов'язані з дією об'єктивних економічних законів,

розвитком продуктивних сил і суттєвими змінами в технологій ному способі виробництва. Конкретно цими причинами є:

*По-перше, дія закону конкуренції.* Закон **конкуренції** та кожна його функція підпорядковані досягненню **головної** мети виробництва – максимізації прибутку. З цією метою виробник намагається досягти виробництва і контролює велику частку ринку та збуту, перетворюючись в монополіста.

По-друге, причиною виникнення монополії є дія закону концентрації капіталу і виробництва.

Концентрація капіталу – це процес збільшення розмірів індивідуального капіталу за рахунок капіталізації прибутку, тобто використання певної його частини на розширення виробництва. Тому наслідком концентрації капіталу є концентрація виробництва. Рушійною силою цього процесу є конкурентна боротьба. В результаті конкуренції з маси дрібних і середніх підприємств виокремлюються кілька найбільших, які стають монополіями. Таким чином, створюється ланцюжок: конкуренція породжує концентрацію виробництва, а ця концентрація, на певному ступені свого розвитку, призводить до монополії.

*По-третьє,* – процес централізації капіталу. Централізація капіталу – це збільшення розмірів капіталу внаслідок поглинання або об'єднання кількох раніше самостійних індивідуальних капіталів в один, більший.

*По-четверте,* причиною виникнення монополій є трансформація індивідуальної приватної власності в колективну, акціонерну.

По-п'яте, економічні кризи, які у другій половині XIX ст. стали фактором прискорення концентрації і централізації виробництва і створення на цій основі монополій. Наслідком економічних криз є масове розорення і банкрутство дрібних і середніх підприємств. Деякі з них насильно поглинаються великим капіталом, а інші змушені погоджуватись на об'єднання, щоб уникнути розорення.

Під **монополізмом** розуміють активні дії монопольних структур,

спрямовані на реалізацію своїх переваг у процесі взаємовідносин з іншими суб'єктами господарювання. Конкретною формою монополізму є монополія.

Під **економічною монополією** розуміють велике підприємство, фірму або об'єднання (спілку), яке посідає панівне місце на ринку і концентрує значну частину виробництва і збуту певного виду продукції з метою одержання монопольного прибутку.

Завдяки цьому такі підприємства посідають домінуюче становище на ринку, набувають можливості впливати на процес ціноутворення, домагаючись вигідних для себе цін і, як результат, отримують більш високі (монопольні) прибутки. Отже, найбільш визначальним критерієм монопольного утворення є панування на ринку.

У реальному житті монополізм відбувається і проявляється в численних видах і формах, що викликає необхідність певної їх класифікації.

#### **Класифікація монополій:**

*За умовами функціонування* монополізм поділяють на два типи – підприємницький та інституційний.

**Підприємницький** тип монополізму пов'язаний із розвитком підприємств (фірм) на основі концентрації капіталу і виробництва.

**Інституційний** тип монополізму пов'язаний з нерівністю умов конкуренції, які надає держава для різних її учасників. Неоднаковий режим оподаткування, субсидії або привілеї з боку держави, пільговий доступ до виробничих і фінансових ресурсів тощо. Отже, держава створює неоднакові правила “ринкової гри” для різних учасників

*За характером і причинами виникнення* поділяються на три типи:

- монополія окремого підприємства;
- монополія як угода;
- монополія, що ґрунтується на диференціації продукту

Досягти монополії першого типу нелегко. Це абсолютна монополія й існує вона рідко. Поширеним шляхом створення монопольного становища є угода декількох могутніх фірм. Він дає можливість швидко створити

ситуацію, коли продавці (виробники) виступають на ринку “єдиним фронтом”, зводять нанівець конкурентну боротьбу, насамперед цінову, а покупець перебуває в безальтернативних умовах. Монополія, що базується на диференціації продукту, створює ринок монополістичної конкуренції.

*За сферою функціонування і причиною* виникнення розрізняють природну, адміністративну та економічну монополію.

**Природна монополія** виникає внаслідок об’єктивних причин. Вона відбиває ситуацію, коли попит на певний товар чи послугу найкраще задовольняється однією або кількома фірмами. В її основі – особливості технологій виробництва й обслуговування споживачів. Тут конкуренція не можлива або не бажана, бо при входженні в галузі інших фірм затрати на виготовлення продукції зростають. Причиною є “економія від масштабу” – чим більше вироблено продукції, тим менша її вартість. Це має місце в таких сферах як електро-, водо-, тепло-, газопостачання, окремих сферах зв’язку і транспорту, послугах зв’язку. Ліквідація чи розукрупнення таких монополій економічно недоцільні. Діяльність природних монополій, особливо їх цінова політика, регулюється державою.

**Адміністративна монополія** виникає внаслідок дій державних органів. З одного боку, це надання окремим фірмам виключного права на виконання певного роду діяльності З іншого – де організаційні структури для державних підприємств коли вони об’єднуються і підпорядковуються державним органам. Вони діють на ринку як єдиний суб’єкт господарювання і між ними відсутня конкуренція. Державний монополізм є найбільш небезпечним і руйнівним для економічних систем.

**Економічна монополія.** Її поява зумовлена економічними причинами, вона формується на базі закономірностей господарського розвитку. Йдеться про підприємців, які зуміли завоювати монополієне становище на ринку. До нього ведуть два основні шляхи. Перший полягає в успішному розвитку підприємства, постійному зростанні його масштабів шляхом концентрації капіталу. Другий – базується на процесах централізації капіталу.

Основними *організаційними формами* економічних монополій є.

**Картель** – це об'єднання декількох підприємств однієї сфери виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і зроблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, цінах, ринках збуту.

**Синдикат** – це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. У синдикатів збут товару здійснюється загальною збутовою конторою.

**Трест** – це об'єднання низки підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу і комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво і збут, фінанси, керування, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств одержують акції тресту, що дає в сучасних умовах на основі диверсифікації капіталів створюються нові форми монополій: багатогалузевий концерн, конгломерат, консорціум.

**Багатогалузевий концерн** – це об'єднання десятків і навіть сотень підприємств різноманітних галузей промисловості транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює над іншими учасниками об'єднання фінансовий контроль.

**Конгломерат** – це велетенський промисловий комплекс, в якому під єдиним фінансовим контролем зосереджені компанії, що діють у різних, технологічно не пов'язаних між собою галузях. Як правило, конгломерати належать одній фірмі і випускають на одній або більше стадіях виробництва різноманітні неконкурентні товари або оперують на сегментах ринку, які не перетинаються. Підприємства при цьому мають широку автономію економічної діяльності; управління ними централізоване.

**Консорціум** створюється на основі тимчасових угод між кількома



банками і виробничими корпораціями для проведення спільних великомасштабних фінансових операцій чи здійснення виробничих проектів (розміщення великих займів, будівництва морських каналів, портів, трубопроводів тощо). Після закінчення спільних робіт, консорціум розпадається.

Характерною особливістю сучасного ринку є поєднання різноманітних організаційних форм монополій, що свідчить про подальший розвиток, поглиблення процесів монополізації сучасної економіки.

### **Антимонопольна політика держави. Антимонопольне законодавство**

Монополії, процес монополізації економіки мають істотні *негативні* наслідки:

*по-перше*, монополії придушують конкуренцію – важливу рушійну силу економічного прогресу;

*по-друге*, вони здатні збільшувати прибутки, зменшуючи обсяг випуску продукції і підвищуючи її ціну;

*по-третьє*, схильні до уповільнення науково-технічного прогресу;

*по-четверте*, схильні до хижацького використання природних ресурсів та забруднення довкілля;

*по-п'яте*, розорюють малий та середній бізнес;

*по-шосте*, монополізують засоби масової інформації (пресу, радіо, телебачення), за допомогою яких впливають на свідомість населення у необхідному їм напрямку;

*по-сьоме*, здійснюють тиск на уряд у пошуках неправомірних пільг та привілеїв тощо.

Однак монополії мають і суттєві *позитивні* риси. Завдяки привласненню високих прибутків монопольні структури мають більше можливостей фінансувати науково-дослідні роботи, впроваджувати новітню техніку і технологію, здійснювати перекваліфікацію працівників. Крім того, ефект масштабу виробництва великих підприємств дає змогу їм виробляти

дешеву і якісну продукцію. Великі підприємства більш стійкі в умовах криз, що зменшує рівень безробіття і соціальну напругу у суспільстві.

Тому сучасна економічна наука вважає, що не можна ототожнювати поняття “монополія” з поняттям “велике підприємство”, навіть якщо воно має високу частку виробництва і реалізації продукції. Монополією слід вважати лише те підприємство, яке використовує ринкову владу – диктує ціни на ринку, придумує конкуренцію і здійснює інші негативні дії. Проти таких підприємств-монополістів з метою запобігти зловживанню їх монопольним становищем держава здійснює антимонопольну політику.

**Антимонопольна політика** – комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, спрямованих на припинення, попередження й обмеження діяльності монополій, а також створення відповідного законодавства.

Перший антимонопольний (антитрестівський) закон – так званий Закон Шермана – був прийнятий у США у 1890 р. Пізніше Закон Шермана було доповнено Законом Клейтона (1914 р.), законом про Федеральну торгову комісію (1914 р.) та іншими, які склали основу антитрестівського законодавства США.

За прикладом США в інших країнах світу також схвалювали антимонопольні закони. Антитрестівське законодавство за типом американського було прийняте у Великобританії в 1948 р., у Франції в 1963, в Італії 1964 р. У країнах Східної Європи антимонопольне законодавство почали розробляти наприкінці 80-х років ХХ ст.

Однак американська і європейська антимонопольна політика мають свої особливості:

**американська** – спрямована, головним чином, проти монополії як структурної одиниці;

**європейська** має регулятивний характер і спрямовується, головним чином, на протидію негативним проявам ринкової влади монополій.

Протягом останніх років конкурентна політика та конкурентне

законодавство ЄС зазнали істотних змін порівняно з початком 60-х років ХХ ст., коли формувалася загальноєвропейська політика у сфері конкуренції. Нові підходи до конкурентної політики базуються на новому – більш економічному, ніж правовому – підході до змісту конкуренції та конкурентних відносин. Антимонопольне законодавство Японії вважається “жорстким» оскільки ґрунтується на Законі “Про заборону приватної монополії та забезпечення чесних угод”.

### **Антимонопольна політика і антимонопольне законодавство в Україні**

В умовах ринкової трансформації економіки України питання захисту конкуренції, недопущення зловживання ринковою владою монополістичних структур є особливо актуальним. Створення конкурентного середовища, захист законних інтересів підприємців і споживачів, регулювання діяльності монополій сприяють формуванню цивілізованих ринкових відносин, підвищенню ефективності функціонування національної економіки і є однією зі складових антимонопольної діяльності держави.

Від КАС СРСР українською економікою було успадковано високий рівень монополізації. В ході ринкових перетворень в Україні було ліквідовано більшість монопольних структур. Поглиблену структурну демонополізацію було проведено в багатьох галузях вітчизняної економіки.

Сьогодні в Україні створено цілісну систему правових та організаційних механізмів антимонопольно! діяльності, яка відповідає сучасним нормам ЄС і загальносвітовим тенденціям.

Антимонопольне законодавство в Україні представлено Законами України: “Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції в підприємницькій діяльності” (1992 р.), “Про захист від недобросовісної конкуренції” (1996 р.), “Про природні монополії” (2000 р.), “Про захист економічної конкуренції” (2001 р.), “Про Антимонопольний комітет України”(1993 р.)та ін.

На початку 90-х рр. ХХ ст. головний наголос у вітчизняній

антитимонопольній політиці робився на подоланні й обмеженні монополізму.

Після проведення радикальних реформ, приватизації та демонополізації ситуація у сфері конкурентних відносин в Україні кардинально змінилася від усунення монополізму до створення ефективного конкурентного середовища та захист конкуренції.

**Конкурентна політика** – це система заходів держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин і конкурентного процесу з метою підтримки та заохочення економічної конкуренції, боротьби з негативними наслідками монополізму, захисту законних інтересів підприємців і споживачів, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентноспроможного вітчизняного виробництва.

Державний контроль за дотриманням конкурентного законодавства, захист інтересів підприємців та споживачів від його порушень здійснюється антимонопольним комітетом України відповідно до його повноважень, визначених законом. Основними завданнями Антимонопольного комітету України є:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції;
- запобігання, виявлення і припинення порушень конкурентного законодавства; контроль за економічною концентрацією;
- сприяння розвитку добросовісної конкуренції.

До **методів** здійснення антимонопольної політики відносять:

- правові: прийняття відповідних законодавчих та нормативно-правових актів;
- організаційно-контролюючі: розробка та організація виконання заходів, спрямованих на запобігання порушення конкурентного законодавства; проведення моніторингу, перевірок, призначення експертизи;
- адміністративно-імперативні: примусовий поділ суб'єктів господарювання, застосування санкцій, накладання штрафів;

- профілактично-роз'яснювальні: інформування, внесення пропозицій, надання рекомендацій, попередніх висновків стосовно порушень, роз'яснення щодо кваліфікації порушень.

Для визначення монопольного становища суб'єктів господарювання на ринку використовують певні кількісні показники. Так, в Україні становище вважається монопольним, якщо частка на ринку одного суб'єкта господарювання перевищує 35 %, трьох – 50, п'яти – 70 %.

За зловживання монопольним (домінуючим) становищем Законом України “Про захист економічної конкуренції” встановлені такі види відповідальності: штрафи; примусовий поділ монопольних утворень; адміністративна відповідальність; відшкодування завданої шкоди.

Правовою базою конкурентної політики є **конкурентне законодавство** – це сукупність законів нормативних та інструктивних документів, які визначають правові засади підтримки і захисту економічної конкуренції та обмеження монополізму в підприємницькій діяльності.

Діяльність антимонопольного комітету України ґрунтується на принципах законності, гласності, захисту прав суб'єктів господарювання на засадах їх рівності перед законом та пріоритету прав споживачів.

Отже, можна стверджувати, що в Україні на сьогодні створено законодавчу базу й організаційні засади здійснення ефективної державної конкурентної політики. Однак життя, поглиблення ринкових перетворень постійно створюють нові проблеми у сфері конкурентної політики, які вимагають нових підходів до їх розв'язання. Тому питання з обмеження монополізму, підтримки і розвитку економічної конкуренції мають бути й надалі важливим елементом економічної політики держави.

## **Тема 6. Підприємство та підприємництво в ринковій економіці**

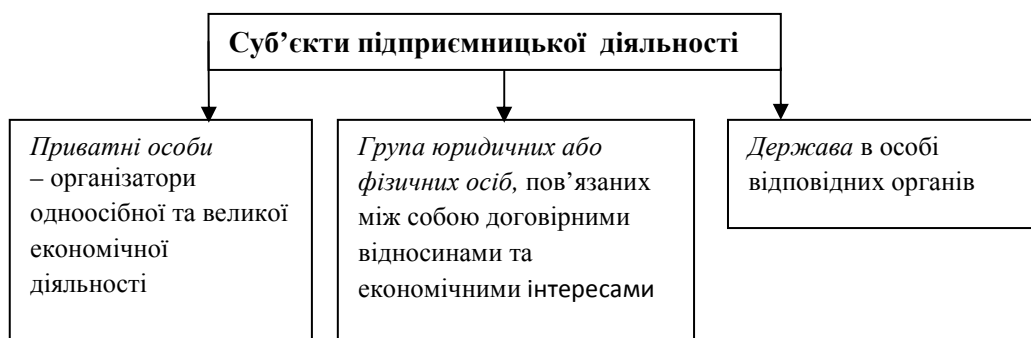
1. Зміст підприємництва. Види підприємницької діяльності.
2. Підприємство як суб'єкт економічної системи.
3. Класифікація підприємств.
4. Нові види підприємницької діяльності.

## 5. Інститут банкрутства.

1. **Підприємництво** – ініціативна, самостійна господарсько-фінансова діяльність суб'єктів на свій ризик, під власну фінансову та майнову відповідальність в межах чинного законодавства, спрямована на досягнення комерційного успіху. Підприємництво має на меті, з одного боку, одержання прибутку чи збільшення особистого доходу в результаті застосування новітніх комерційних, організаційних технологій, розвитку нових видів, методів виробництва, благ і послуг, опанування нових сфер застосування капіталу; з іншого – найбільш ефективного використання економічних ресурсів.

Підприємництво – це багатопланове явище, котре можна характеризувати з різних поглядів: економічного, правового, психологічного та ін. Закон України «Про підприємництво» визначає підприємництво як самостійну ініціативу, систематичну, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також торгіву діяльність з метою одержання прибутку. Чинне законодавство обмежує займатися підприємницькою діяльністю деяким категоріям громадян: військовослужбовцям; службовим особам органів прокуратури, державної безпеки, МВС, суду, державного арбітражу, державного нотаріату; представникам органів державної влади та управління; громадян, що мають судимість за економічні злочини.

Підприємництво відіграє особливу роль у національному господарстві країни, створюючи інноваційне середовище, руйнуючи традиційні структури і відкриваючи шлях до перетворень.



## *Рис. 1. Суб'єкти підприємництва*

**Об'єкт підприємництва** – сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

### **Види підприємницької діяльності:**

- виробнича; - фінансова;
- торговельна; - інноваційна;
- посередницька; - страхова.

### **Риси і засади (принципи) підприємництва:**

- орієнтація на запити, смаки та уподобання споживачів;
- прагнення застосувати найновіше першим;
- максимальне використання конкурентних переваг;
- дотримання принципів ділової етики;
- постійний творчий пошук, прагматизм, наслідування демократичних традицій.

**Ознаки підприємництва як економічної діяльності:** самостійність; новаторство; ініціатива; творчість; ризиковість; економічна та соціальна відповідальність; масштабність мислення; діловитість.

### **Функції підприємництва:**

- інноваційна : сприяння генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, пов'язаних з господарським ризиком;
- організаційна: поєднання ресурсів виробництва у найоптимальніших пропорціях, контроль за їх використанням;
- ресурсна: найефективніше використання матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів унаслідок застосування досягнень науки і техніки.
- мотиваційна: формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів, максимальне задоволення потреб споживача.

**Основні умови підприємництва:** економічні, політичні, правові, психологічні (реальний плюралізм форм власності, наукова правова база, стабільна політична ситуація, виважена економічна політика держави щодо підприємництва, однакові права і повна свобода діяльності, що забезпечується чинним законодавством, сприятлива суспільна думка).

## **2. Підприємство як суб'єкт економічної системи.**

Підприємці реалізуються, тобто відтворюються як суб'єкти економічного життя через таку організаційно-економічну ланку, як підприємство.

**Підприємство** – це самостійний господарюючий суб'єкт, наділений правами юридичної особи, що здійснює виробничу, науково-дослідну, комерційну чи будь-яку іншу не заборонену законодавством діяльність з метою одержання прибутку.

Підприємства визначають ділову активність національної економіки. Вони є головними товаровиробниками, суб'єктами, що розвивають виробництво, визначають його структуру, асортимент продукції і способи їх виготовлення. Від ефективності функціонування підприємства залежить економічний, науковий, технічний рівень розвитку країни, добробут усіх верств населення.

Крім терміна «підприємство» в літературі часто вживають термін «фірма» (італ. *firma* – підпис під діловим документом). В економічному сенсі фірма – це певна виробнича одиниця. У ширшому розумінні підприємство (фірма) – це головна ланка сучасної економіки ринкового типу, зареєстрована у відповідній правовій формі.

У країнах з розвиненим ринковим господарством діє кілька десятків мільйонів фірм різних видів, які являють собою різні форми і способи залучення та використання капіталу.

Підприємство (фірма) як основна ланка національної економіки має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою, товарний знак.

*Підприємство* – господарська ланка, якій властиві такі **рис**и:



— наявність єдиного майна, необхідного для здійснення певного економічного процесу, що відособлює його економічно;

— технологічна зумовленість факторів виробництва (для виробництва хліба потрібні інші засоби виробництва і працівники, аніж для виробництва швейних виробів);

— певне місце у системі суспільного поділу праці (спеціалізація, кооперація, комбінування, інтеграція); - певне місце в соціумі.

### **Умови функціонування підприємства**

Реальними суб'єктами ринкових відносин підприємства незалежно від їхніх масштабів, форм організації, структури власності та сфери діяльності можуть бути за таких умов.

1. Якщо вони є економічно самостійними товаровиробниками. Це дає їм можливість на власний розсуд використовувати належне їм майно, визначати напрями своєї діяльності, обирати постачальників і споживачів, розпоряджатися доходами, що залишаються після сплати податків.

2. Стимулом їхньої діяльності є прибуток, що створюється під час кругообороту капіталу.

3. Підприємство несе економічну відповідальність за результати господарської діяльності – як поточними доходами, так і капіталом.

Створення таких умов означає перехід економіки до ринкової моделі.

В Україні відбувається активний процес утвердження механізмів недержавної власності, розширення корпоративного та приватного секторів економіки, реформування відносин власності.

### **3. Класифікація підприємств. Організаційно-правові форми підприємництва.**

Формування ринкової структури економіки в Україні зумовило появу різних видів підприємств. їх можна класифікувати за різними критеріями, проте найпоширенішими є класифікації за **сферою діяльності, розміром, організаційно-правовою формою та формою власності.**

#### **1. За сферами діяльності:**

- матеріальне виробництво (промисловість, сільське господарство тощо);
- нематеріальне виробництво (послуги, ремонт побутової техніки тощо);
- підприємства посередники вирішують завдання встановлення взаємовигідних контактів між виробниками і споживачами, продавцями й покупцями.

## **2. За розміром:**

- крупні (більш 500 чоловік);
- середні (до 500 чоловік);
- малі (не більше 50 чоловік).

Залежно від *форми власності* – приватна, колективна, державна – розрізняють такі організаційні види підприємств: одноосібне володіння, партнерство, або товариство, корпорація (акціонерне товариство), державне підприємство

## **3. За організаційно-правовою формою:**

**1. Одноосібне володіння** – підприємство, майно якого належить одному суб'єкту, що самостійно веде справу, одержує весь доход і несе відповідальність за ризик від бізнесу.

*Переваги:* економічна самостійність, свобода та оперативність дій, наявність стимулу до ефективного виробництва, низькі організаційні витрати.

*Недоліки:* власних фінансових ресурсів підприємства недостатньо для оперативного розширення виробництва, комерційні структури неохоче надають потрібні кредити. Багатоманітність обов'язків, які виконують власники підприємств у виробничій, комерційній, технічній та інших сферах часто приводять до помилкових рішень та банкрутства.

У країнах з ринковою економікою такі підприємства є досить поширеною і водночас найменш стійкою формою організації.

**Партнерство, або товариство,** – форма організації підприємницької діяльності, що ґрунтується на об'єднанні (зазвичай пайовому) майна різних власників.

Паї відіграють подвійну роль. По-перше, одержаний товариством прибуток після сплати податків і виділення коштів на нагромадження капіталу розподіляється між членами товариства пропорційно до паїв. По-друге, кожний член товариства має кількість голосів пропорційно до його паю.

Товариство – це зазвичай закрита компанія, де зміна власників паїв відбувається лише за згодою більшості членів, чисельність яких є невеликою.

Розрізняють такі види партнерства: повне товариство (товариство з необмеженою відповідальністю), товариство з обмеженою відповідальністю і командитне (змішане) товариство.

*Повне товариство* є найпоширенішою формою. Його учасники несуть відповідальність за діяльність фірми, яка визначається розміром як внеску, так і особистих коштів. Найчастіше статус повного товариства мають невеликі фірми, що працюють у сфері професійних послуг (юридичних, аудиторських, медичних тощо).

У *товариствах з обмеженою відповідальністю* майнова відповідальність партнерів не перевищує суми, яку вони внесли до статутного фонду. Це здебільшого фірми, що реалізують будівельні проекти, розробляють природні ресурси, здійснюють операції з нерухомістю та інші види діяльності в капіталомістких сферах.

*Командитне (змішане) товариство* об'єднує поряд із дійсними членами, які несуть повну (необмежену) відповідальність, учасників за принципом обмеженої відповідальності (тобто майнова відповідальність поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства). В таких фірмах правом голосу володіють лише дійсні члени товариства.

Частка партнерства у ринковій економіці невелика, проте має низку *переваг* перед одноосібним володінням: зростання фінансових можливостей; зменшенні ризику банкрутства, наявності більших можливостей для одержання кредиту; вдосконаленні управління через розподіл управлінських функцій між партнерами.

До *недоліків* цієї форми організації належать можливі розходження в поглядах та інтересах партнерів, що ускладнює процес управління.

***Корпорація (акціонерне товариство)*** – це юридична особа, що утворюється внаслідок об'єднання на пайових засадах капіталу своїх членів (акціонерів) і належить до товариств з обмеженою відповідальністю, оскільки відповідає за свої зобов'язання лише власним капіталом. Корпорація є переважною формою сучасного підприємництва в країнах з ринковою економікою, котрій належить значна частка створення ВВП.

Майновий ризик акціонерів обмежується тією сумою, яку вони заплатили за придбані акції. Особливість корпорацій: капітал утворюється у грошовій формі і розподіляється на однакові за номінальною величиною неподільні паї у вигляді акцій. Цим вони відрізняються від партнерств (товариств).

Засновниками корпорацій можуть бути юридичні та фізичні особи, які купують або розподіляють акції між собою. Той, хто акумулює більшу кількість акцій, які дають право голосу на загальних зборах, що є вищим органом управління акціонерних товариств, обирає керівні та контролюючі органи.

*Переваги акціонерних товариств:* значно кращі умови залучення фінансових ресурсів; менший ризик банкрутства (за обмеженої відповідальності); порівняно більша стійкість; ефективний менеджмент та маркетингове обслуговування.

*Недоліки акціонерних товариств:* організація та ліквідація АТ вимагає значних витрат; розбіжності в інтересах учасників АТ утруднюють досягнення ефективного управління; складна організаційна структура управління породжує бюрократизацію.

У сучасній ринковій економіці активізується роль об'єднання підприємств (рис. 2).

*Картель* – угода (гласна або негласна) між незалежними підприємствами щодо проведення єдиної цінової політики, розподілу ринків

збуту, узгодження умов обміну патентами, ліцензіями тощо. Виробнича діяльність картельною угодою не регламентується.

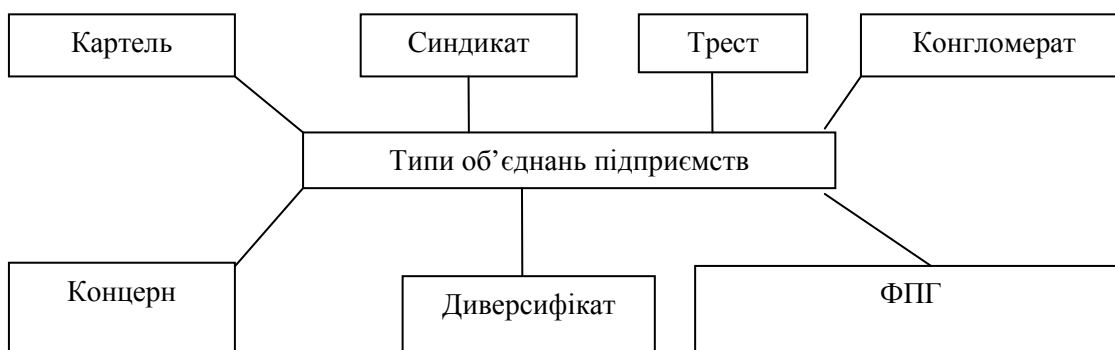


Рис. 2. Типи об'єднань підприємств

*Синдикат* – форма об'єднання підприємств, які виробляють однорідну продукцію, що передбачає збереження виробничої самостійності при втраті права на самостійний збут продукції. Створена спільна структура займається реалізацією товарів, а доходи розподіляються за часткою кожного підприємства у реалізованій продукції.

*Трест* – форма об'єднання, яка передбачає втрату юридичної та економічної самостійності як у виробництві, так і в реалізації. Трест несе повну відповідальність усім своїм майном за результати господарської діяльності всіх підприємств, що входять до його складу. Частка кожного підприємства визначається пакетом акцій, пропорційно цій частці розподіляються і доходи.

*Концерн* – об'єднання багатьох промислових, фінансових, торговельних підприємств, які формально зберігають свою самостійність, але фактично підпорядковані фінансовому контролю та керівництву головної фірми, котра несе відповідальність за господарську діяльність об'єднаних підприємств у межах пакетів акцій кожного з них.

*Конгломерат* – багатогалузеве об'єднання, яке виникає на основі інтенсивної експансії головної фірми у чисельні, мало пов'язані між собою галузі економіки шляхом скуповування пакетів акцій інших підприємств.

### **Риси конгломерату:**

- відсутність галузевого ядра;
- зміна власника підприємства за незмінних виробничих програм;
- незмінність товарів та послуг, що пропонуються на ринку;
- провідна роль банків та інших фінансово-кредитних установ, які здійснюють стратегію поглинання та підпорядкування через інтенсивну спекулятивну діяльність.

*Диверсифікати* – багатогалузеві корпорації, об'єднані системою участі, виробничою кооперацією, патентно-ліцензійними угодами, спільними виробничими та науково-дослідними програмами, єдиною системою фінансування.

### **Риси диверсифікату:**

- наявність галузевого ядра;
- об'єднання суміжних галузей;
- впровадження принципово нових видів діяльності та їхніх результатів – товарів і послуг;
- допоміжна роль банків та інших фінансово-кредитних установ.

*Фінансово-промислові групи (ФПГ)* – організаційна форма об'єднання великих промислових фірм із банківськими структурами, в якій кожний член-учасник самостійно вирішує власні завдання, але не нехтує при цьому інтересами групи. Координаційну діяльність може здійснювати банк або промислове підприємство.

### **Функції ФПГ:**

- акумуляція фінансових ресурсів;
- створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності;
- належний контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів;
- сприяння розвитку науково-дослідницьких розробок;
- міжгалузевий перерозподіл ресурсів.

Для виявлення ступеня залежності підприємств, які утворюють корпоративний капітал, від головної (материнської) компанії застосовують

критерій **системи участі**. За цією системою підприємства, що входять до складу корпорації (холдингу), можуть набувати таких форм:

- відділення (якщо 95–100 % акцій його належить материнській компанії);
- дочірнє підприємство (частка участі материнської компанії становить 50–95 %);
- філії (частка материнської компанії становить 25–50 %);
- асоціації (участь материнської компанії в їхньому капіталі 10–25 %).

#### **4. За формою власності** поділяють на:

- приватні (засновані на власності окремого громадянина з правом використання найманої праці);
- колективні (засновані на власності трудового колективу, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської чи релігійної організації);
- державні (засновані на загальнодержавній та комунальній власності).

Серед *колективних форм підприємництва* найпоширенішою є кооператив.

**Кооператив** – об'єднання громадян з метою спільного виробництва та збуту продукції, закупівлі та споживання товарів і послуг, будівництва, споживання житла...

Риси кооперативу: юридична особа; членство на засадах пайових внесків; необмежена відповідальність; зберігається індивідуалізм у розподілі, пропорційно до паю.

*Переваги* кооперативу:

- проста процедура вступу та виходу з кооперативу;
- об'єднання зусиль для вирішення спільних завдань;
- рівноправність членів у вирішенні господарських проблем.

*Недолік* кооперативної форми – обмеженість економічної свободи через необхідність узгодження інтересів членів кооперативу.

**Державне підприємство** – підприємство, основні засоби якого є державною власністю, а керівники призначаються державними органами або працюють за контрактом.

*Державні підприємства* загальнодержавної власності найчастіше

поширені в галузях, що забезпечують національну безпеку; не привабливих для приватного підприємництва, а таких, що мають важливе стратегічне значення для країни; природних монополіях (з метою запобігання виникненню приватної монополії);

**Комунальні підприємства** є власністю влади адміністративно-територіальних утворень.

#### **Форми державних підприємств:**

— із неподільним майном і повного приналежністю його до державної власності (унітарні підприємства);

— контрольовані державою через контрольний пакет акцій (корпорації з правом прийняття рішення державою);

— з часткою державної власності у статутному капіталі, меншою ніж 50 %, де представники державних органів представляють інтереси держави.

#### **4. Нові види підприємницької діяльності.**

Перехід до інноваційної моделі підприємницької діяльності породжує нові її форми:

— венчурне підприємництво (бізнес);

— інжиніринг;

— лізинг;

— технопарки;

— торговельну мережу;

— франчайзинг та ін.

**Венчурне підприємництво** здійснюється у сфері фінансування високотехнологічних проектів з метою отримання максимального прибутку.

*За розміром* венчурні компанії невеликі або середні.

*За організаційно-правовою формою* – партнерства (товариства).

*Займаються* вони цільовими інженерними розробками, продукуванням та запровадженням інновацій. Венчурні компанії виконують роль інвесторів довгострокових наукомістких проектів із залученням ризикового капіталу.

За оцінками американських економістів, 15% венчурних компаній



приречені на повну втрату ризикового капіталу; 30 % – забезпечують досить скромний прибуток. Зате 30 % венчурних (ризикових) фірм за декілька років перебивають прибутком інвестований капітал у 30, а подекуди у 200 разів.

*Інжиніринг* – система надання послуг фірмою-консультантом фірмі-клієнту під час будівництва промислових та інших об'єктів.

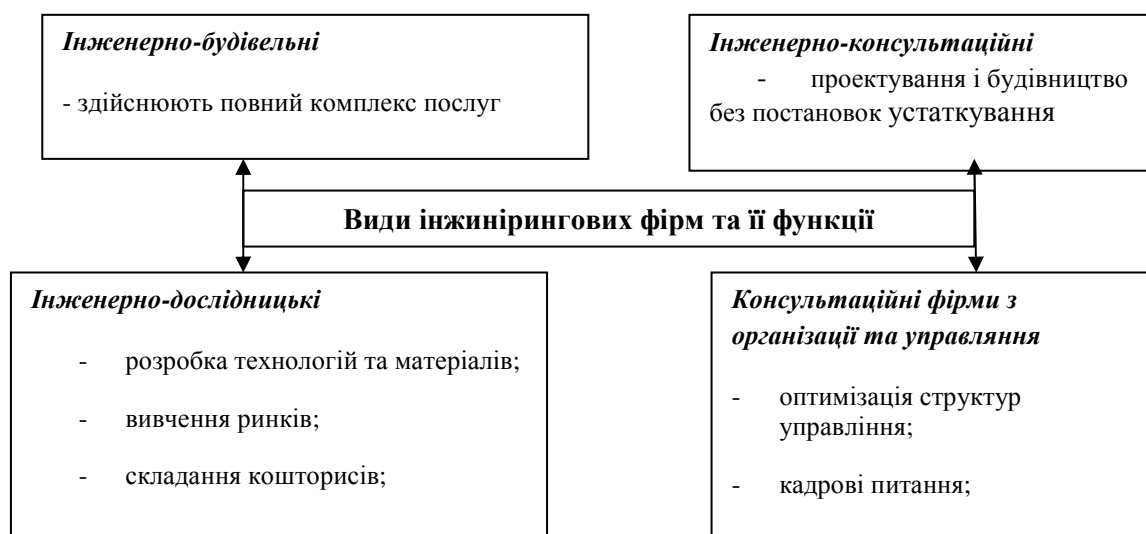


Рис. 3 Види та функції інжинірингових фірм

*Лізинг* – форма довгострокової оренди, де орендодавцем є лізингова компанія. Орендатор бере на себе відповідальність за збереження орендованого майна, сплату орендних платежів, податків та страхових платежів. Строк оренди майна визначається від 40 до 90 % тривалості звичайного терміну експлуатації об'єктів, що здаються в оренду.

Орендовані об'єкти, як правило, купуються лізинговою компанією на прохання орендаря. Лізингові компанії пред'являють до орендарів ті самі вимоги, що й банки при наданні кредиту. Але асортимент їхніх послуг значно ширший: надання інженерно-консультаційних послуг, після продажне обслуговування; навчання персоналу для обслуговування устаткування тощо.

Ця форма підприємництва дуже зручна для дрібних і середніх підприємств, що мають обмежені фінансові можливості.

*Технопарки* – одна із найпоширеніших у США та Західній Європі

форма венчурного підприємництва (ризикових фірм). За зразок утворення технопарку зазвичай беруть модель науково-виробничого центру, створеного на базі Стенфордського університету в Каліфорнії, який зосереджує близько 3 тис. середніх і малих електронних фірм, де працюють 190–200 тис. осіб.

Шляхи виникнення технопарків:

— об'єднання співробітників університетських та науково-дослідних центрів, які прагнуть комерціалізувати результати своїх науково-дослідних розробок;

— створення науково-технічним персоналом крупних компаній, які залишають корпорацію, бажаючи мати свою власну справу. Як правило, корпорації не тільки не чинять опору, а й сприяють цьому процесу, розраховуючи на співробітництво у разі успіху;

— перехід існуючих фірм під егіду технопарку з метою отримання певних пільг (умов кредитування, оренди приміщень для науково-дослідних, конструкторських розробок тощо).

*Торговельна мережа* – два чи більше магазинів під загальним володінням та контролем, які продають товари аналогічного асортименту, мають спільну службу закупівель та збуту, а можливо, й аналогічне архітектурне оформлення.

*Франчайзинг* – найпоширеніша форма інтеграції малого і великого підприємництва у галузі збуту.

*Суть франчайзингу* полягає в тому, що головна велика компанія (*франчайзер*) укладає угоду з малими та середніми незалежними підприємствами (*франчайзі*) про надання їм виключного права на продаж її товарів чи послуг під торговельною маркою компанії-франчайзера.

Для отримання прав фірма оператор (франчайзі) робить початковий внесок на користь головної компанії (франчайзера), а потім сплачує щомісячні внески. Це робить франчайзинг схожим з орендою, де у тимчасове користування надається право користування товарним знаком.

*Франчайзинговий пакет (франшиза)* – повна система ведення бізнесу –

дає змогу франчайзі здійснювати цю діяльність успішно навіть тоді, коли він починає займатися нею вперше. Ця форма організації діяльності поширена в ресторанному бізнесі, на СТО, побутовому обслуговуванні, сферах туризму, роздрібній торгівлі ( «Мак-Дональдс»).

*Мерчендайзинг* – система форм та методів активізації торгівлі: різні варіанти розміщення магазинів; реклама на місці продажу; освітлення, інтер'єр, фірмовий стиль, навчання продавців умінню консультивати покупців тощо.

*Отже, підприємництво – явище багатоаспектне. Форми підприємницької діяльності породжуються потребами економічних суб'єктів і визначаються рівнем розвитку економіки*

**5. Інститут банкрутства.** Важливим формотворчим чинником підприємницького середовища є *інститут банкрутства*, котрий забезпечує виявлення неефективних, неплатоспроможних підприємств, що не здатні розрахуватися із кредиторами, державою та іншими контрагентами ринку, і гарантує при цьому захист їхніх інтересів, розробляючи (пропонуючи) для підприємства заходи щодо запобігання банкрутства.

*Суб'єктом банкрутства* можуть стати будь-які підприємницькі структури, у тому числі державні підприємства, які неспроможні своєчасно виконати свої зобов'язання перед бюджетом і кредиторами.

Світове законодавство про банкрутство розвивалось у двох напрямках: *британська модель* – банкрутство розглядалось як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів (основних, оборотних), наявних у боржника, та його ліквідації як суб'єкта господарювання.; *американська модель* – санація підприємства – система заходів, направлених на запобігання банкрутству. Умови: випуск нових акцій чи облігацій; збільшення банківських кредитів і надання урядом субсидій; реструктуризація короткострокової заборгованості; ліквідація нерентабельного підприємства і створення на його базі нового; зміна форм власності; випуск нової продукції;

зміна ринків збуту тощо. Основна мета інституту банкрутства – не ліквідація підприємства, а задоволення вимог кредиторів та держави.

Інститут банкрутства запроваджений в Україні Законом України "Про банкрутство", створює умови для санації, реорганізації, фінансового оздоровлення та оновлення господарської діяльності неплатоспроможних підприємницьких структур. Згідно з ГК України і Законом "Про банкрутство" щодо неплатоспроможного боржника застосовують такі процедури:

- розпорядження майном боржника;
- мирову угоду;
- санацію (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідацію банкрута.

Однак державна політика з питань банкрутства спрямовується перш за все на запобігання банкрутству через забезпечення умов реалізації процедур відновлення платоспроможності суб'єкта підприємництва через процедуру санації.

Банкрутом суб'єкт господарювання визнається (оголошується) тільки за рішенням Арбітражного суду. Таким чином, до прийняття такої ухвали підприємству надається можливість вийти зі стану фінансової неспроможності.

Нормативно-правова база, що регулює процедуру банкрутства, охоплює: Господарський кодекс України (ст.209-215), Закон України "Про банкрутство", а також Закони України "Про банки і банківську діяльність", "Про аудиторську діяльність", Арбітражний процесуальний кодекс.

## СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Економічна теорія: Навч. посіб. / Ушакова Н.Г., Н.А. Гебер, Н.М. Федоренко, Помінова І.І. – Х.: МОНОГРАФ, ФОП Іванченко І.С., 2015. – 241с.
2. Ушакова Н.Г. Основи економічної теорії: навч.-метод. посіб. Для самостійного вивчення дисципліни Ч.І/ Н.Г. Ушакова, О. А. Кулініч, Н. М. Зарецька. – Х. : ХДУХТ, 2009. – 161 с.
3. Давидова І.О. Економічна теорія. Інформаційно-методична збірка для самостійного вивчення дисципліни: навч.-метод. збірник / О.І. Давидова. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 103 с.
4. Ушакова Н.Г. Державне регулювання економіки: навч.-метод. посіб. / Н.Г. Ушакова, Н. М. Зарецька. – Х. : ХДУХТ, 2014. – 218 с.
5. 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.
6. Гебер Н.А. Макроекономіка. Мікроекономіка: практичний тренінг/ Н. А. Гебер, Н. М. Федоренко. – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2015. – 96 с.
7. Давидова І.О. Зайнятість і реалізація інтелектуального капіталу в умовах інноваційних перетворень: монографія / О.І. Давидова. – Х. : ХДУХТ, 2013. – 327 с.
8. 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.
9. Міжнародна економіка. У 2-х частинах Ч. II: Форми міжнародного економічного співробітництва: навч. посіб. / Т.В. Андросова. – Х.: «Видавництво «Форд», 2013. – 328 с.
10. Кулініч О.А. Регіональна економіка: навч. посіб. / О. А. Кулініч. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 61с.
11. **Барр Р. Политическая экономия: в 2-х т. / Р. Барр [Пер. с фр.] – М. : Международные отношения, 1995.**
  1. Білецька Л.В. Економічна теорія: Навч. посіб.: РМОіНУ / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич – К. : ЦУЛ, 2009. – 688 с.
  2. Воробйов Є.М. Економічна теорія. Модульний курс.: Навч. посіб.: РМОіНУ / Є.М. Воробйов – Х.: Торсінг плюс, 2009. – 320 с.
  3. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. Гальчинський. – К.: Адеф-Україна, 2010. – 572 с.

4. Давидова І.О. Основи економічної теорії: інформ.-метод. збірка / І.О. Давидова, Н.М. Федоренко, Н.А. Чвала – Х.: ХДУХТ, 2008. – 140 с.
5. Дорнбуш Р. Макроекономіка / Р. Дорнбуш, С. Фішер [Пер. з англ.] – К. : Основи, 1996.
6. Економічна теорія: навч.-наоч. пос. / Н. А. Гебер, Н. М. Федоренко. – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2014. – 108 с.
7. Економічна теорія: навч.-метод. посіб. / Н.М. Салатюк, О.М. Соломка, Т.В. Швед та ін. – К. : НУХТ, 2011. – 143 с.
8. Економічна теорія: Навч. посіб. РМОіНУ / А.М. Андрющенко, А.П. Бурляй, В.С. Костюк та ін. – К. : ЦУЛ, 2009. – 520 с.
9. Козак Ю. Г. Основи економічної теорії: навч. пос. / Ю. Г. Козак. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
10. Кузнєцова Л. В. Політична економія: навч.-метод. пос. / Л. В. Кузнєцова, Н. М. Салатюк, О. М. Соломка – К.: НУХТ, 2011. – 181 с.
11. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: 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.
12. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 1999. – 584 с.
13. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М.: ПРОМО-Медиа, 2000.
14. Основи економічної теорії: Навч. посіб. РМОіНУ / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинський. – К. : Каравела, 2008. – 448 с.
15. Помінова І. І. Політична економія : навчально-методичний посібник / І. І. Помінова. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 180 с.
16. Савицька Н. Л. Макроекономіка: навчальний посібник РМОіНУ / Н. Л. Савицька . – Харків : ХДУХТ, 2010. – 194 с.
17. Самуельсон П. Економіка: Підручник / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1993.
18. Ушакова Н. Г. Политическая экономия: учебно-метод. пос. / Н. Г. Ушакова, И. И. Поминова. – Х. : ХГУПТ, 2012. – 140 с.
19. Ушакова Н. Г. Мікроекономіка: навчальний посібник / Н. Г. Ушакова та ін. – Х. : ХДУХТ, 2010. – 200 с.
20. Ушакова Н.Г., Чвала Н.А., Федоренко Н.М. Економічна теорія: Навчально-методичний посібник. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 174 с.
21. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Методичні рекомендації до виконання самостійної роботи студентів. – Х.: ХДУХТ, 2011. – 35 с.
22. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Тестовий тренінг. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 70 с.
23. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Курс лекцій. – Х.: ХДУХТ, 2007. – 115 с.
24. Федоренко Н.М., Чвала Н.А. Основи економічної теорії: Збірник задач. – Х.: ХДУХТ, 2009. – 42 с.

25. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи [Пер. с англ.]. – М.: “Дело” ЛТД, 1993.
26. Щетинін А.І. Політична економія. Підручник. - К.: ЦУЛ, 2011. - 480 с.
27. Робочий зошит з курсу «Економіка праці та соціально-трудові відносини»/ укладач: Єсінова Н.І. – Х.: ХДУХТ, 2016. – 70 с.
- 28.