



Міністерство освіти і науки України

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені
ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

**Факультет технологічних
систем і логістики**

**Кафедра агрологістики і управління
ланцюгами постачань**

Т. Ф. Ларіна

**ОСНОВИ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Курс лекцій

**для студентів першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти денної форми навчання
спеціальності 275 Транспортні технології (за
видами)**

Харків - 2021

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Факультет технологічних систем і логістики
Кафедра агрологістики і управління ланцюгами постачань

Т. Ф. Ларіна

ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Курс лекцій

для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
денної форми навчання спеціальності

275 Транспортні технології (за видами)

Затверджено
рішенням Науково-
методичної ради
ФТСЛ ХНТУСГ
Протокол №

_____ від _____ р.

Харків - 2021

Схвалено
на засіданні кафедри агрологістики і
управління ланцюгами постачань
Протокол № _____ від _____ 20_____ р.

Рецензенти:

В. А. Фурса, канд. екон. наук, доцент, доц. кафедри правового забезпечення факультету №6 Харківського національного університету внутрішніх справ;

Т. А. Власенко, доктор екон. наук, проф., проф. кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету імені Петра Василенка.

Ларіна Т. Ф. Основи економічної теорії: курс лекцій для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навч., спец. 275 Транспортні технології (за видами) / Т. Ф. Кириченко ; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. П. Василенка.– Харків: ХТУСГ, 2021. – 92с.

До курсу лекцій з дисципліни «Основи економічної теорії» увійшли авторські тексти восьми лекцій.

Видання призначене студентам першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання, спеціальності 275 Транспортні технології (за видами).

УДК 330

Відповідальний за випуск: Т. Ф. Ларіна, д-р екон. наук, проф.

© Ларіна Т. Ф.,
2021
© ХНТУСГ,
2021

Тема 1

Економічна теорія: предмет і функції. Економічні системи

1.1. Об'єкт та предмет економічної теорії.

1.2. Функції економічної теорії та методи дослідження економічних процесів.

1.3. Економічні системи: сутність, типи, еволюція.

1.4. Економічний зміст власності.

1.1. Об'єкт та предмет економічної теорії.

Життєдіяльність будь-якої людини пов'язана з задоволенням її потреб. Потреби задовольняються шляхом споживання різноманітних товарів і послуг. Необхідні для споживання товари і послуги майже не існують в природі в готовому вигляді. Спочатку їх треба виробити, потім – розподілити і обміняти, і лише в результаті всіх цих процесів вони потраплять у споживання. Самостійно створити собі увесь спектр необхідних товарів і послуг жодна людина (особливо сучасна) не може, що і спонукає людей вступати в економічні відносини. Останні відрізняються від інших відносин (правових, соціальних, політичних, сімейних) і формують окрему сферу життєдіяльності, яка є найважливішою для людини, бо без неї вона не зможе існувати як біологічна істота. Саме ця сфера, яка називається *економікою*, є *об'єктом* вивчення економічної теорії.

Економіка – сфера життєдіяльності людини, в рамках якої вирішуються проблеми виробництва, розподілу, обміну і споживання різноманітних товарів і послуг, що необхідні для задоволення потреб людей.

Термін «економіка» введено в обіг філософом Ксенофонтом (VI ст. до н.е.). «Ойкос» – дім, домогосподарство; «номос» - знання, закон. Отже економіка спочатку існувала як наука про ведення домогосподарства. У наш час звичайно це поняття трактується набагато ширше. Існує декілька *рівнів вивчення економіки*:

мікро- – рівень економічного суб'єкта - індивіда, фірми, держави;

мезо- – рівень регіону країни, галузі господарства;

макро- – рівень національного господарства;

мега- – рівень світового господарства.

Кожний з цих рівнів вивчає окремий розділ економічної теорії (мікроекономіка, регіональна та галузева економіка, макроекономіка, міжнародна економіка).

Економіка є спільним об'єктом вивчення всіх економічних наук (економічна історія, фінанси, статистика, бухгалтерський облік, банківська справа, економічна кібернетика, економічна соціологія та ін). Чим же відрізняється від них економічна теорія? Вона відрізняється специфічним *предметом* вивчення.

До праці людину спонукає необхідність задоволення своїх потреб. Мотивацію трудової діяльності разом з її умовами, результатами і закономірностями вивчає економічна теорія. В процесі трудової діяльності люди вступають в економічні відносини – їх теж вивчає економічна теорія. В економіці люди постійно стикаються з проблемою вибору, бо ресурси завжди обмежені. Потреби зростають швидше, ніж можливості їх задовольнити. Вирішуючи цю проблему кожний економічний суб'єкт має відповісти на питання: як найкраще використати обмежені ресурси, якими він володіє? Способи вирішення цієї проблеми теж вивчає економічна теорія. Таким чином, економічна теорія з'ясовує як глибинні зв'язки, об'єктивні закономірності розвитку економічних відносин, так і зовнішні форми їх прояву.

Предметом економічної теорії є економічні відносини між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ, закони їх розвитку, поведінка економічних суб'єктів (індивід, фірма, держава) в процесі вибору способів оптимального використання обмежених ресурсів з метою задоволення потреб індивідів і суспільства.

1.2. Функції економічної теорії та методи дослідження економічних процесів.

Значення економічної теорії розкривається через її *функції*:

1) *пізнавальна функція* – збір, узагальнення і систематизація знань про економічні явища і процеси.

В результаті формулюються економічні категорії і закони.

Економічна категорія – теоретичне узагальнення явищ і процесів економічного життя суспільства (наприклад, гроші, інфляція, бюджет, товар). За допомогою економічних категорій з'ясовуються взаємозв'язки та взаємообумовленість економічних явищ і процесів.

Економічний закон – стійкий, повторюваний, об'єктивний причинно-наслідковий зв'язок між економічними явищами та процесами.

2) *практична функція* – вироблення рекомендацій для втілення в економічну практику. В сучасні економічні теорії існує багато напрямків та шкіл, кожна з яких пропонує свої способи вирішення економічних проблем.

3) *виховна функція* – формування у людей економічного мислення і економічних стереотипів поведінки;

4) *методологічна функція* – економічна теорія є теоретичною і методологічною базою для інших економічних наук, тобто формує і розробляє їх категоріально-поняттєвий апарат.

В процесі вивчення економічної практики економічна теорія використовує наступні основні *методи дослідження*.

Аналіз – поділ економічного явища на окремі частини і вивчення їх властивостей, що дає змогу краще зрозуміти сутність цього явища. Аналіз є малоефективним без синтезу.

Синтез – поєднання частин об'єкта дослідження, розділеного у процесі аналізу, встановлення зв'язку між ними і пізнання об'єкту як єдиного цілого.

Індукція – це метод пізнання, що ґрунтується на формуванні умовиводів від частини (окремого) до цілого (загального) або принципів із фактів. Цей метод передбачає, що вивчення будь-якої проблеми починається з набуття фактів, які потім систематизують та аналізують таким чином, щоб можна було зробити узагальнення.

Дедукція – метод дослідження, що ґрунтується на умовиводах від цілого (загального) до його частини (окремого), тобто висунення гіпотези з подальшою перевіркою на фактах.

Метод наукової абстракції – зосередження уваги на основному, виведення за межі дослідження всього, що не є важливим для з'ясування суті явища.

Моделювання – побудова абстрактного образу економічного явища чи процесу (у теоретичних положеннях, математичних рівняннях, графіках тощо).

Економічний експеримент – штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за найсприятливіших умов та подальшого практичного впровадження. Дає змогу на практиці перевірити обґрунтованість наукових теорій і рекомендацій.

Вибір методу дослідження визначається метою та специфікою об'єкта дослідження, а також наявним емпіричним матеріалом.

1.3. Економічні системи: сутність, типи, еволюція.

Економіка є складною системою, «живим» організмом, який постійно еволюціонує. Кожній стадії розвитку економіки притаманна специфічна економічна система.

Економічна система – цілісна сукупність тривалих взаємозв'язків між економічними суб'єктами.

Структуру економічної системи складають такі *елементи*:

продуктивні сили – система факторів виробництва (труд, земля, капітал, технологія), яка забезпечує перетворення речовин природи у продукцію відповідно до потреб людей. Продуктивні сили складають матеріально-речову основу економічної системи;

економічні відносини – це відносини між економічними суб'єктами з приводу раціонального використання ресурсів, які формуються в конкретних соціально-економічних умовах, що визначаються існуючими

відносинами власності. Економічні відносини є соціально-економічною формою розвитку продуктивних сил;

господарський механізм – система основних форм, методів і важелів регулювання економічних процесів. Господарський механізм пов'язує елементи економічної системи в одне ціле.

Кожний з цих елементів може бути покладений в основу **класифікації** економічних систем:

за *рівнем розвитку продуктивних сил* (технологічного розвитку) виділяють доіндустріальну, індустріальну, постіндустріальну економічну систему;

за *типом привласнення* (економічними відносинами) виділяють первісну формацію (первіснообщинний лад), вторинну формацію (рабовласництво, феодалізм, капіталізм), третинну формацію (комунізм);

за *типом господарського механізму* виділяють:

– **традиційну економічну систему**, основним регулюючим механізмом якої є релігійні та культурні традиції і звичаї. Для традиційної економіки характерна приватна або общинна власність, відстала технологія, ручна праця, натуральне господарство. В сучасному світі традиційні економічні системи збереглися у слабо розвинутих країнах Африки, Азії, Латинської Америки;

– **адміністративно-командну економіку**, основна регулююча роль в якій належить державі. Для адміністративно-командної системи характерна державна власність, монополізація і бюрократизація економіки, централізація планування і управління виробництвом, розподілу матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. В сучасному світі адміністративно-командні економічні системи збереглися у таких країнах як Куба та Північна Корея;

– **ринкову економіку**, основним регулятором економічних процесів в якій є ринковий механізм. Основними характеристиками ринкової системи є приватна власність, вільна конкуренція, вільне ціноутворення, стихійне ринкове регулювання економічних процесів. Сьогодні ринкова економіка перетворилася на ідеальну модель, яка не зустрічається на практиці у чистому вигляді;

– **змішану економічну систему**, яка є поєднанням ринкового базису економіки та державного регулювання економічних процесів. Промислово розвинуті країни світу мають саме таку економічну систему. Існує декілька національних моделей змішаної економіки, які відрізняються ступенем втручання держави у економічні процеси. Є країни, де діє система *економічного лібералізму*, в якій домінують ринкові та корпоративні регулятори, а роль держави зведена до мінімуму (США, Канада, Велика Британія, Австралія) і країни *диригізму*, яким притаманний значний вплив

на соціально-економічний розвиток суспільства (Швеція, Австрія, Німеччина, Франція, Італія та ін.).

1.4. Економічний зміст власності.

Основою будь-якої економічної системи виступають відносини власності.

Власність – це економічні відносини між людьми з приводу привласнення економічних благ. Ці відносини є суб'єктно-об'єктними, тобто виникають поміж щонайменше двома суб'єктами з приводу певного об'єкта.

Привласнення – це процес економічного закріплення ресурсів, майна, доходів за певними суб'єктами. Привласнення може відбуватися у різні *способи*: шляхом витрачання власних трудових зусиль, укладання цивільно-правових угод (купівля, дарування тощо) чи захоплення (вивезення цінностей з окупованих територій, крадіжка, шахрайство, розкрадання тощо).

Категорія «привласнення» породжує свій антипод – категорію «відчуження». **Відчуження** – це процес, що приводить до втрати влади над об'єктом власності. Основними *формами* відчуження є витрачання, перерозподіл та ліквідація об'єкта власності. Привласнення і відчуження – парні категорії, які існують одночасно як єдність протилежностей. Привласнення певного об'єкта власності одним суб'єктом означає відчуження його від іншого суб'єкта. Якщо в протилежному напрямку рухається еквівалентна кількість іншого блага, «привласнення-відчуження» має форму обміну. Якщо рух благ односторонньо спрямований або має місце вимушено нееквівалентний зустрічний потік, то привласнення носить безоплатний характер і воно ґрунтується на безоплатному відчуженні.

Суб'єкти власності - громадяни, підприємства, держава в особі органів державного управління і місцевого самоврядування, громадські організації, декілька держав.

Об'єкти власності – це все те, що можна привласнювати та відчужувати. *Характерною рисою* об'єктів власності є їхня *обмеженість* (більша чи менша). Ті блага, що є *необмеженими* (сонячне світло, повітря) не стають об'єктами власності. Об'єктами власності можуть бути засоби виробництва, нерухомість, природні ресурси, предмети особистого споживання, гроші, цінні папери, інтелектуальні продукти, культурні та історичні цінності, робоча сила тощо.

Якщо існує обмеженість благ, значить суб'єкти в процесі привласнення повинні якимось чином їх виокремлювати (уособлювати). Це робиться шляхом усвідомлених дій, які закріплюються через традиції, табу, правила, норми моралі і норми права. Таким чином економічний зміст власності набуває правової форми, завдяки чому утворюється єдиний

економіко-правовий альянс відносин, який неможливо роз'єднати в реальній дійсності.

Право власності включає так звану *триаду власності* (правочинності):

Володіння – юридично забезпечена можливість фактичного панування власника над майном. Володарем може бути як власник, так і невластник.

Користування – юридично забезпечена можливість здобувати корисні властивості майна. Користувачем може бути як власник, так і невластник.

Розпорядження – юридично забезпечена можливість суб'єкта вирішувати долю майна (продавати, дарувати, обмінювати, передавати в спадок, здавати в оренду, закладати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам.

Повна реалізація прав власності можлива лише за наявності всіх трьох правочинностей. Право власності може бути обмежене законом, судовим рішенням, умовами цивільно-правової угоди.

У сучасній економіці співіснують наступні *типи і форми власності*.

Спільна неподільна власність характеризується тим, що об'єкти власності спільні і нікому окремо не належать; відбувається спільне привласнення результатів праці та зрівняльний розподіл створених благ. Основні форми – *общинна, сімейна, державна, комунальна, власність громадських і релігійних організацій, колективна (підприємства з неділимим майном)*.

Приватна власність – одноосібне привласнення засобів виробництва та його результатів. Класичними формами прояву *приватної власності є індивідуально-трудова* (власник засобів виробництва і працівник – одна особа) *та приватна власність з використанням найманої праці*.

Спільно-часткова власність означає спільне привласнення засобів виробництва та індивідуальне привласнення результатів виробництва. Основними формами цього типу власності є *акціонерна, власність товариств (партнерська), власність господарських об'єднань*. У спільно-частковій власності поєднані основні принципи спільного і приватного привласнення: утворюється вона шляхом поєднання внесків, які вкладаються всіма засновниками підприємства; використовується власність у спільних цілях і під єдиним управлінням; при цьому передбачається певна участь кожного співвласника в управлінні; кінцеві результати господарської діяльності підприємства розподіляються відповідно до внеску кожного співвласника.

Тема 2

Загальні основи суспільного виробництва

- 2.1. Сутність та фактори виробництва.
- 2.2. Суспільне виробництво: структура, результат та ефективність.
- 2.3. Форми суспільного виробництва. Товар та його властивості.
- 2.4. Гроші та їх функції. Закон обігу грошей.

2.1. Сутність та фактори виробництва.

Для того, щоб жити, людина має задовольняти свої *потреби*. Оскільки людина має двоїсту природу (біологічну і соціальну), потреби поділяють на первинні (нижчі) та вторинні (вищі). Під першими розуміють фізіологічні потреби людей в їжі, одязі, взутті, житлі тощо. Вторинні утворюють головним чином соціальні потреби в освіті, літературі, мистецтві, розвагах, у спілкуванні з іншими людьми тощо.

Загально визнані потреби мають об'єктивний характер, необхідність їх задоволення породжує у людей, фірм і суспільства економічні інтереси. **Економічні інтереси** – це усвідомлені потреби, виражені в якісній чи кількісній формі, задоволення яких є життєво необхідним для функціонування економічного суб'єкта (держави, підприємства, індивіда).

Розрізняють особисті, колективні, суспільні та інші інтереси. Економічні інтереси різних суб'єктів господарювання є різноспрямованими, тому часом це породжує *конфлікт інтересів*, який можна залагодити в процесі переговорів або в результаті втручання правоохоронних органів. Але у будь-якому випадку саме економічні інтереси виступають *стимулами* до трудової та підприємницької діяльності, формують матеріальну зацікавленість у її результатах. Саме інтереси та потреби людей є *вихідним пунктом* процесу виробництва та його *спонукальним мотивом*.

Необхідні для задоволення потреб людини блага не існують у природі в готовому вигляді, їх потрібно створювати. **Виробництво** – це процес створення товарів і послуг для задоволення потреб людини.

Для того, щоб розпочати процес виробництва, треба поєднати *фактори виробництва (елементи продуктивних сил)*, необхідні для виготовлення того чи іншого продукту.

Фактори виробництва поділяють на *особисті* та *речові*. У сучасній економічній теорії існує дві класифікації факторів виробництва, що представлені на рис. 2.1.

Перша класифікація робить акцент на ролі фактора у процесі виробництва. Відповідно до неї до особистих факторів виробництва відносять робочу силу, а до речових (які мають назву *засоби виробництва*) – предмети праці та засоби праці.

Робоча сила – це здатність до праці, сукупність фізичних, розумових і творчих сил людини, які використовуються при створенні життєвих засобів. Робоча сила споживається в процесі праці.

Засоби виробництва поділяються на предмети і засоби праці. Під **предметами праці** розуміють усе те, на що спрямована людська праця (земля, сировина, матеріали, енергоносії). **Засобами праці** називають те, за допомогою чого людина впливає на предмети праці (верстати, обладнання, машини, виробничі будівлі, споруди, комунікації, а також природні умови виробництва).

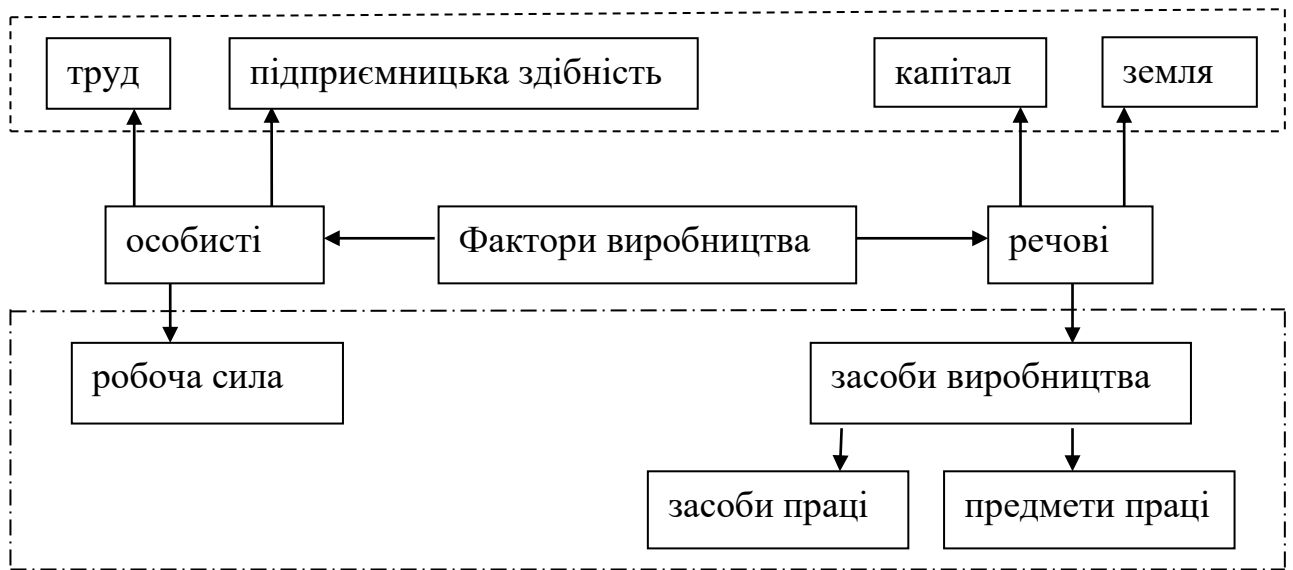


Рис. 2.1. Фактори виробництва

Таким чином, робоча сила є активним фактором виробництва, предмет праці – пасивним фактором виробництва, а засіб праці – посередником між ними.

Друга класифікація факторів виробництва бере до уваги їх походження. Відповідно до неї до особистих факторів виробництва відносять *труд* та *підприємницьку здібність* (здатність ефективно поєднувати і використовувати інші фактори виробництва, створювати і застосовувати нововведення, йти на допустимий виправданий ризик), а до речових – *капітал* (усі вироблені людиною засоби виробництва) та *землю* (природні ресурси – корисні копалини, земельні, лісні та водні ресурси, флора і фауна). Наприклад, для того, щоб виростити пшеницю, потрібні наступні фактори виробництва: труд сільськогосподарських працівників, підприємницькі здібності фермера, сільськогосподарські машини (фактор капітал), родючі ґрунти (фактор земля).

В процесі еволюції виробництва його фактори постійно розвиваються. З'являються нові предмети праці, відсутні в природі матеріали з наперед заданими властивостями (наприклад, полімери, синтетичні смоли, термостійкі високоміцні та інші матеріали), в результаті чого виробництво звільняється від обмеженості природних матеріалів. Науково-технічна революція породжує принципово нові засоби праці (електронно-обчислювальні машини нових поколінь, персональні комп'ютери, верстати з числовим програмним управлінням, робототехнічні комплекси, роторні та роторно-конвеєрні лінії, обробні центри тощо), що мають високу продуктивність та служать основою інтенсифікації виробництва і створення більш сприятливих умов праці. Поступово підвищується кваліфікація і вимоги до робочої сили, а також змінюється сам характер праці – спостерігається еволюція від фізичної до розумової і далі – до творчої праці.

Поступово виникають нові фактори виробництва. В умовах постіндустріального суспільства самостійними та системоутворюючими стають такі фактори як менеджмент (організація і управління виробництвом), наукові знання, інформація, екологія.

Важливою характеристикою економічних ресурсів є їх кількісна *обмеженість*. Оскільки людські потреби постійно зростають, а економічні ресурси, необхідні для виробництва життєвих благ, обмежені, перед будь-яким економічним суб'єктом виникає проблема вибору: що і у якому обсязі потрібно виробляти, а від чого доведеться відмовитися. Справа в тому, що більшість економічних ресурсів можливо використовувати в альтернативний спосіб (наприклад, механізація виробництва вивільнює робочу силу; одні й ті самі природні ресурси можна використовувати у різних галузях виробництва). Це дозволяє спрямовувати ресурси в ті сфери виробництва, які визнаються більш необхідними для максимального задоволення людських потреб при наявних факторах виробництва.

Зазначену проблему вибору ілюструє *крива виробничих можливостей* (рис. 2.2). Як і будь-яка економічна модель, вона передбачає певне спрощення. Кожна точка цієї кривої – комбінація обсягів двох благ, які умовно виробляються у суспільному виробництві даної країни при даному обсязі ресурсів та даному рівні розвитку техніки та технології. Припустимо, що все розмаїття продуктів виробництва зводиться до двох видів: продуктів харчування і машин. Існує декілька комбінацій обсягів їх виробництва з наявних факторів виробництва. Якщо у суспільстві хочуть збільшити виробництво машин з 4 одиниць (точка А) до 8 (точка Б), це можна зробити лише зменшуючи випуск продуктів харчування з 4 (точка А) до 2 (точка Б) одиниць, оскільки ресурси обмежені.

Точка Г свідчить про недовикористання наявних ресурсів. Найбільш бажаною для суспільства буде точка В, але вона недосяжна, оскільки знаходиться поза межами виробничих можливостей. Зауважимо, що крива

виробничих можливостей не є постійною. Вона може зсуватися, якщо змінюється обсяг наявних факторів виробництва або змінюється ефективність їх використання.

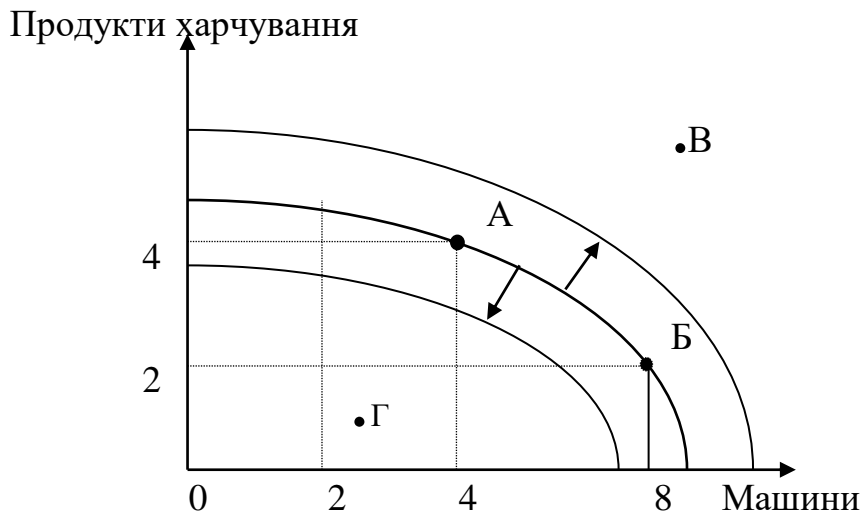


Рис. 2.2. Крива виробничих можливостей

2.2. Суспільне виробництво: структура, результат та ефективність.

Поєднання особистого та речових факторів становить зміст *процесу виробництва*.

Виробництво завжди носить суспільний характер, бо будь-яке життєве благо створюється або в результаті кооперації або в результаті поділу праці. Навіть праця окремого ремісника, фермера, письменника, програміста є частиною суспільного виробництва, бо вони працюють у системі суспільного поділу праці.

Суспільне виробництво – це сукупність окремих виробництв в їхньому взаємозв'язку, взаємодії та взаємозалежності. Суспільне виробництво структурно неоднорідне. Суспільне виробництво поділяють на матеріальне і нематеріальне виробництво. До *матеріальної сфери* суспільного виробництва належать ті галузі виробництва, в яких створюються *матеріальні блага* (паливно-енергетичний комплекс, промисловість, сільське і лісне господарство, будівництво), і підприємства, що надають *матеріальні послуги* (вантажний транспорт, обслуговування і ремонт техніки, оптова торгівля, громадське харчування, кредитно-фінансові послуги, спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних), прикладна наука).

До *сфери нематеріального* виробництва відносяться галузі, що виробляють *нематеріальні послуги* (роздрібна торгівля, пасажирський

транспорт, зв'язок, що обслуговує населення, побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, охорона здоров'я, фундаментальна наука) та заклади, що створюють *духовні цінності* (освіта, культура, мистецтво тощо).

Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг становить *сферу послуг*. Галузі цієї сфери не створюють матеріального продукту, але їх послуги необхідні для організації виробництва та для задоволення безпосередніх потреб людини. Структура суспільного виробництва схематично представлена на рис. 2.3.

Співвідношення нематеріального та матеріального виробництва з розвитком суспільно-історичного прогресу змінюється. В умовах високого рівня розвитку науки і техніки зростають роль і значення сфери нематеріального виробництва і особливо продукування духовних цінностей, швидко розвивається сфера послуг, сфера інформаційного обслуговування виробництва.

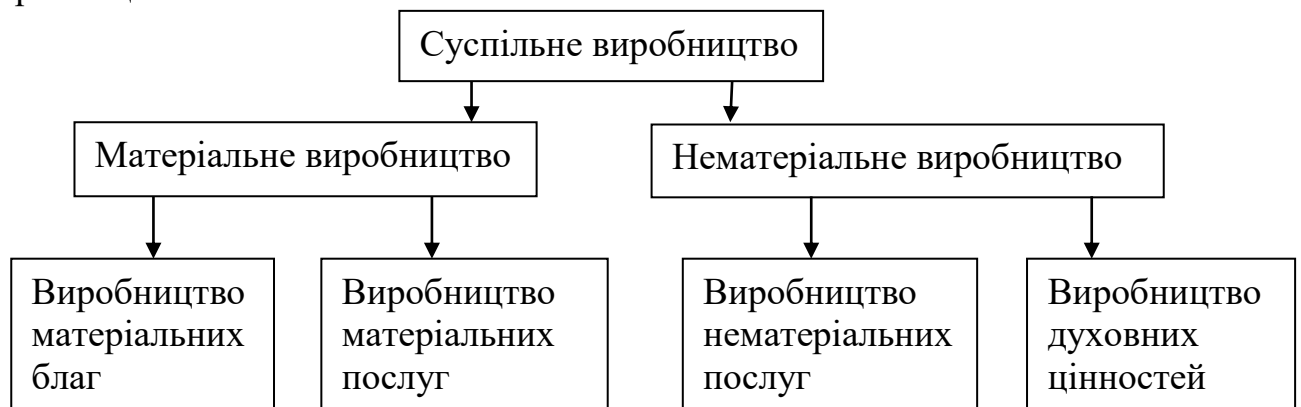


Рис. 2.3. Структура суспільного виробництва

Результати виробництва втілюються у життєвих благах – продуктах виробництва. Результатом суспільного виробництва є **сукупний суспільний продукт** – сукупність усіх матеріальних і духовних благ, що вироблені у національному господарстві за певний період часу (рік, місяць, день).

Сукупний суспільний продукт має наступну натурально-речову структуру:

предмети споживання – речі, які задовольняють потреби людей безпосередньо як життєві матеріальні та духовні блага;

засоби виробництва – речі, які задовольняють потреби людей опосередковано, шляхом використання їх для виготовлення інших благ;

послуги – корисний ефект людської праці, який не має речової форми і споживається в момент його виробництва;

воєнна продукція – товари, що задовольняють потребу суспільства у національній безпеці.

Важливою характеристикою суспільного виробництва є його *ефективність*. Виробництво є ефективним, якщо вартість створеного продукту перевищує витрати на його виробництво. Поняття ефективності виробництва стосується як окремого підприємства, так і національного господарства у цілому.

Для вимірювання ефективності виробництва розраховують показники віддачі і ємності. *Показник віддачі* характеризує результат, який припадає на одиницю використаних ресурсів, і розраховується як відношення результатів виробництва до витрат, пов'язаних з ним. *Показник ємності* показує, які витрати потрібно зробити, щоб отримати одиницю результату, і розраховується як відношення витрат ресурсів до результатів виробництва. Таким чином, показники віддачі і ємності є оберненими один до іншого.

Показники віддачі і ємності розраховуються окремо за кожним фактором виробництва. Вони мають специфічні назви в залежності від аналізованого фактора виробництва, але методика розрахунку однакова (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Показники ефективності виробництва

Фактор виробництва	Показники ефективності виробництва	
	Показник віддачі	Показник ємності
Робоча сила	Продуктивність праці	Трудоємність
Предмет праці	Матеріаловіддача	Матеріалоємність
Засіб праці	Фондовіддача	Фондоємність

Вказані показники характеризують *економічну ефективність*. Однак не менше значення має також і *соціальна ефективність*. Її характеризують такі показники як умови праці, характер і змістовність праці, співвідношення робочого та вільного часу, вплив виробництва на навколишнє середовище тощо. Досвід світової економіки показує, що часом підвищення економічної ефективності супроводжується погіршенням показників соціальної ефективності: надмірною інтенсифікацією праці, фактичним зменшенням вільного від роботи часу, забрудненням навколишнього середовища.

2.3. Форми суспільного виробництва. Товар та його властивості.

Існують дві основні *форми суспільного виробництва* – натуральне і товарне. Історично першим виникло натуральне виробництво.

Натуральне виробництво – це така форма організації виробництва, при якій процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на

задоволення власних потреб виробника. В таких умовах створений продукт (його називають *натуральний продукт*) не набуває товарної форми, а утворює фонд життєвих коштів самого виробника. Натуральне виробництво можливе за умови незначних за обсягом і одноманітних за складом потреб.

Натуральне виробництво існувало у первісних народів, у рабовласницьких державах, у феодальну епоху. Ця форма господарювання характерна для традиційної економічної системи. В сучасних умовах натуральне виробництво існує у слаборозвинених державах, де переважає доіндустріальна економіка. На індустріальній стадії розвитку натуральне господарство змінює товарне виробництво.

Товарне виробництво – це така форма організації виробництва, при якій продукт виробляється не для власного споживання, а для обміну (продажу). В умовах товарного виробництва економічні відносини між людьми проявляються через ринок, через купівлю-продаж продуктів їхньої праці, а сам продукт праці стає товаром.

Основні *рис*и натурального та товарного виробництва представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Риси натурального та товарного виробництва

Натуральне виробництво	Товарне виробництво
<i>Замкненість господарства</i> , оскільки продукт не виходить за його межі, а споживається самим виробником	<i>Відкритість господарства</i> , оскільки товар призначений для продажу на ринку
<i>Слабко розвинутий суспільний поділ праці</i> (праця має універсальний характер, працівники взаємозамінні)	<i>Сильно розвинутий суспільний поділ праці</i> (виробники спеціалізуються на виготовленні певного виду продукції)
<i>Традиційність форм і методів виробництва</i> (використання ручної праці, сталий асортимент продукції, технології змінюються повільно, оскільки виробник орієнтується на свої обмежені і заздалегідь відомі потреби)	<i>Інноваційність форм і методів виробництва</i> (постійний пошук нових технологій виробництва, розширення асортименту товарів стимулюється попитом споживачів)
<i>Прямі господарські зв'язки</i> між виробником і споживачем (оскільки це одна і та сама особа)	<i>Опосередковані господарські зв'язки</i> між виробником і споживачем (виробника і споживача пов'язує ринок)

Умовами виникнення товарного виробництва є:

1) розвинений суспільний поділ праці, який створює об'єктивну необхідність обміну між людьми продуктами різних видів праці: внаслідок спеціалізації виробника на виготовленні певного виду продукції він

змушений відмовитися від виготовлення інших потрібних йому товарів і купує їх на ринку у інших виробників;

2) індивідуальне привласнення результатів праці: приватна власність виокремлює товаровиробників у самостійні господарські одиниці, і єдиною формою економічного зв'язку між ними стає обмін через ринок.

Найважливішою категорією товарного виробництва є **товар** – продукт праці, призначений для обміну шляхом купівлі-продажу. В свою чергу, обмінюватися може лише те, що потрібно людям, що має певну корисність. Ця властивість товару задовольняти певну потребу людини називається **споживна вартість товару**. Споживну вартість має будь-який товар, але він може її втратити, якщо втратить свої корисні властивості або зникне сама потреба у цьому товарі.

Для того, щоб стати товаром, продукт повинен мати ще одну властивість – спроможність обмінюватися на інші товари. Ця властивість товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях називається **мінова вартість товару**.

Отже, товар має дві властивості – споживну вартість і мінову вартість. Ці властивості є результатом *двоїстого характеру людської праці*, що міститься в товарі. З одного боку – праця завжди є *конкретною*, тобто являє собою цілеспрямовану специфічну виробничу діяльність людини (наприклад, пекаря, столяра, будівельника), результатом якої є певна споживна вартість (наприклад, хліб, меблі, дім відповідно). З іншого боку, праця є *абстрактною*, тобто будь-який вид роботи вимагає затрат людської енергії (фізичної або інтелектуальної). Результатом абстрактної праці є **вартість** – втілений в товарі суспільний труд, необхідний для його виготовлення. Саме вартість є тим спільним, що є в кожному товарі і дає можливість порівнювати різні за споживною вартістю товари і визначати пропорцію обміну. Вартість в процесі обміну набуває форми мінової вартості.

Чим же визначається вартість товару? Згідно із **законом вартості**, вартість товару вимірюється суспільно необхідними витратами на його виробництво. Ці витрати відображають середні умови виробництва товару в країні, тому вартість є своєрідним нормативом, який формується на ринку і в який виробники мають «вкластися». Саме вартість лежить в основі цін на товари.

Закон вартості має велике *значення* для функціонування товарного виробництва:

- є стихійним регулятором товарного виробництва - визначає величину витрат, ціни, розмір прибутку;
- стимулює підвищення ефективності виробництва через необхідність «вкладатися» у суспільно необхідні витрати;

– сприяє перерозподілу ресурсів від неефективних виробників до ефективних через механізм банкрутства.

Вартість та споживна вартість є *об'єктивними* категоріями. Одночасно з ними товар характеризують такі *суб'єктивні* категорії як корисність і цінність.

Корисність – це суб'єктивне сприйняття споживачем здатності товару задовольнити певну людську потребу. Один і той самий товар з однаковою споживною вартістю може мати зовсім різний ступінь корисності для окремих споживачів. Люди, купуючи ті чи інші товари, тим самим ніби оцінюють ступінь їхньої корисності конкретно для себе. Ступінь корисності товару для конкретного індивіда називається **цінністю**. Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця.

Отже споживна вартість і вартість є об'єктивними характеристиками товару, а корисність і цінність – суб'єктивними характеристиками. З іншої сторони, споживна вартість і корисність відображають якісну сторону властивостей товару, а мінова вартість та цінність – кількісну сторону.

2.4. Гроші та їх функції. Закон обігу грошей.

Процес поступового еволюційного розвитку обміну породжує появу особливого товару, який стихійно виділяється з поміж усіх інших товарів для виконання функції загального еквіваленту обміну. Цей товар отримав назву гроші. Отже, **гроші** – це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента обміну. З появою грошей виникла і **ціна** – грошовий вираз вартості товару.

Сутність грошей проявляється у їх *функціях*:

1) **міра вартості** – за допомогою грошей вимірюється вартість усіх інших товарів. Цю функцію гроші виконують ідеально, шляхом призначення товарам цін;

2) **засіб обігу** – гроші опосередкують мінові відносини. Цю функцію гроші виконують реально;

3) **засіб платежу** – гроші обслуговують погашення різних боргових зобов'язань (виплата заробітної плати, сплата ренти, податків, комунальних платежів, кредитних платежів);

4) **засіб накопичення** – за допомогою грошей утворюються заощадження, тобто грошові резерви з метою страхування або нагромадження багатства. Цю функцію найкраще виконують стабільні валюти;

5) **світові гроші** – обслуговування міжнародних розрахунків. Цю функцію виконують тільки вільно конвертовані валюти (долар США, фунт стерлінгів, євро, ієна тощо).

У своїй еволюції гроші пройшли три *етапи*:

1) товарний, на якому роль грошей виконували різноманітні товари: зерно, худоба, хутро, прикраси тощо;

2) металевий, на якому функція грошей закріпилася за благородними металами – золотом та сріблом;

3) паперово-кредитний, на якому з'явилися паперові (казначейський білет) та кредитні гроші (вексель, банкнота, чек, депозитні та електронні гроші). Більш докладно ці види грошей будуть розглянуті в темі 9.

Важливою умовою функціонування ринкової економіки є відповідність між вартістю товарів, створених в країні, і кількістю грошей, які знаходяться в обігу та опосередковують реалізацію товарів.

Грошовий обіг регулює **закон грошового обігу**. Він визначає, що кількість грошей, необхідних для обігу (з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці), має відповідати обсягу товарної маси, призначеної для реалізації на ринку.

$$P \times Q = M \times V,$$

де: M – грошова маса;

V – швидкість обігу грошей;

P – рівень цін;

Q – обсяг виробництва;

$P \times Q$ – товарна маса;

$M \times V$ – грошова маса.

Відповідно: $M = P \times Q / V$.

Порушення пропорції між товарною та грошовою масою призводить до інфляції (знецінення грошей).

Тема 3

Ринок та механізм його функціонування.

3.1. Ринок: сутність та функції.

3.2. Попит. Закон попиту. Крива попиту.

3.3. Пропозиція. Закон пропозиції. Крива пропозиції. Ринкова рівновага.

3.4. Конкуренція та її роль в ринковій економіці.

3.1. Ринок: сутність та функції.

Ринок – це механізм поєднання виробників і споживачів або сукупність економічних відносин, що складаються між продавцями і покупцями з приводу обміну (купівлі-продажу) товарів і послуг, організованого за законами товарного обігу (закон вартості, закон попиту, закон пропозиції).

Ринок виникає, коли складаються певні *умови*. Розглянемо їх більш детально.

Суспільний поділ праці. **Суспільний поділ праці** – відокремлення різних видів трудової діяльності, внаслідок чого значно зростає продуктивність суспільної праці. Суспільний поділ праці в еволюційному розвитку економічних систем відіграє вирішальну роль. Він визначає не тільки структуру та організаційну побудову продуктивних сил, комбінацію факторів виробництва, а й базові економічні відносини, що виникають між суб'єктами господарювання. Це складне багатоаспектне економічне явище, яке виявляється у співіснуванні різних видів конкретної праці та характеризується певною структурою суспільної організації виробництва.

Індивідуальне привласнення результатів праці на основі приватної власності. Оформлення ринкових відносин в певну сферу життєдіяльності суспільства вимагає, щоб суспільний поділ праці був доповнений правом індивідуального привласнення результатів праці та розпорядження ними. Історично вперше така умова формується лише за виникненням приватної власності на засоби виробництва в період другого великого суспільного поділу праці між землеробством і ремісництвом, на базі якого згодом виникає промисловість.

Виділяють суттєві *умови функціонування ринку*, серед них:

економічна свобода, під якою розуміють вільність вибору економічними суб'єктами ресурсів, видів та способів господарської діяльності, товарів та послуг. Економічна свобода захищає господарюючих суб'єктів від примусу з боку інших суб'єктів господарювання. При цьому свобода переслідувати егоїстичні інтереси не означає абсолютного свавілля окремої людини. Економічна свобода реалізується в рамках єдиних правил, що формуються державою;

конкуренція економічних суб'єктів, яка передбачає розосередження економічної влади між учасниками обміну таким чином, щоб ніхто з них не мав можливості суттєво впливати на ринкову ситуацію, змінюючи її для своєї вигоди;

вільне ціноутворення, яке виступає як базовий координуючий механізм ринку. Ціни, що виникають у результаті угод між покупцями та продавцями, координують дії мільйонів людей, кожен з яких переслідує виключно свої інтереси. В результаті цінової координації зі стихійних та непланових дій виростає узгоджена економічна структура;

багатоманітність форм власності і видів господарювання, серед яких, як показує світовий досвід, чільне місце займає приватна власність.

Значення ринку найкраще розкривається через його *функції*:

– *інтегруючу* (ринок зводить разом ізольовані рішення економічних суб'єктів);

- *інформаційну* (ринок є джерелом інформації щодо кількості, асортименту, якості, ціни продукції тощо);
- *регулюючу* (ринок шляхом розподілу та перерозподілу ресурсів відповідно до платоспроможного попиту регулює структуру виробництва);
- *стимулюючу* (ринок націлює на пошуки найвищої ефективності шляхом зниження витрат, упровадження нових технологій).

Всі ці функції ринок в ідеалі виконує автоматично, без будь-якого втручання зовні. Однак у реальному житті ринкова система постійно проявляє деякі істотні недоліки та внутрішні обмеження, які не дозволяють цілком самостійно виконувати поставлені вище завдання. Звідси виникає потреба у державному регулюванні економіки.

Ринок має складну багатоаспектну структуру. **Структура ринку** – це сукупність елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою.

Ринки можна класифікувати за різними критеріями:

за об'єктами обміну:

- ринок факторів виробництва (праці, капіталу, землі, нерухомості)
- товарний ринок (споживчих товарів, послуг, технологій, інформації);
- фінансовий ринок (грошовий, цінних паперів, валюти);

за територіальною ознакою:

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

за законністю операцій:

- легальний;
- тіньовий.

Важливо звернути увагу на те, що надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура.

Інфраструктура ринку – сукупність інститутів ринку, які обслуговують і забезпечують рух матеріальних і нематеріальних цінностей.

Основні *функції* ринкової інфраструктури полягають в наступному:

- здійснення правового і економічного консультування підприємців і захист їх інтересів в державних і приватних структурах;
- забезпечення фінансової підтримки економічних суб'єктів, включаючи кредитування, лізинг, аудит, страхування нових господарських формувань тощо;
- сприяння матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств;
- регулювання руху робочої сили;
- створення необхідних умов для ділових контактів підприємців;

– здійснення маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування тощо.

Кожен вид ринку має власну специфіку функціонування, при цьому спільним для них є наявність наступних елементів:

- попит;
- пропозиція;
- рівноважна ціна;
- конкуренція.

3.2. Попит. Закон попиту. Крива попиту

Попит - це платоспроможна потреба. Тобто попитом називається не будь-яка потреба, а лише та, яка підкріплена можливістю оплатити купівлю товару для задоволення потреби.

На попит впливають як цінові, так і нецінові фактори. Залежність між ціною товару і попитом на нього відома як *закон попиту*.

Закон попиту зводиться до наступного: на ринку, за інших рівних умов, існує зворотна залежність між ціною товару і попитом на нього, тобто в міру зростання ціни на товар зменшується попит на нього і, навпаки, падіння ціни на товар тягне за собою збільшення попиту (за інших рівних умов).

Закон попиту графічно ілюструє *крива попиту* (рис. 3.1).

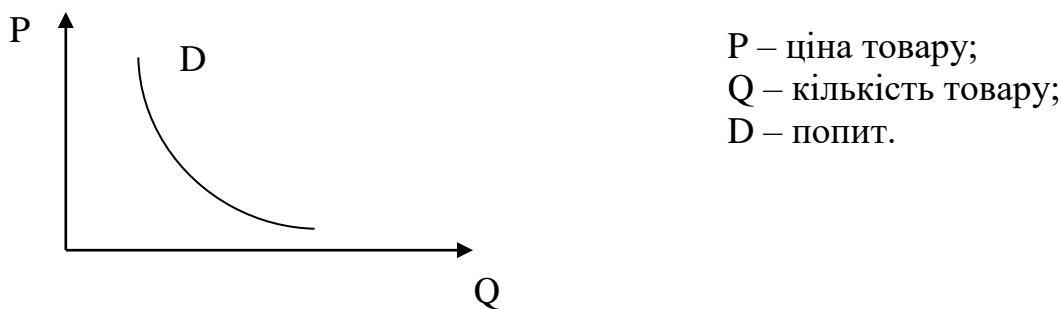


Рис. 3.1. Крива попиту

Розрізняють зміни попиту і зміни розміру попиту. Розмір попиту змінюється під впливом ціни. Він може збільшуватися і зменшуватися, але ці зміни задані конкретними параметрами: кожному даному рівню ціни (в рамках даного попиту) завжди відповідає певний розмір попиту, що означає переміщення з однієї точки на іншу точку на постійній кривій попиту D_0D_0 .

Зміна самого попиту виражається в зсуві кривої D_0D_0 (рис. 3.2).

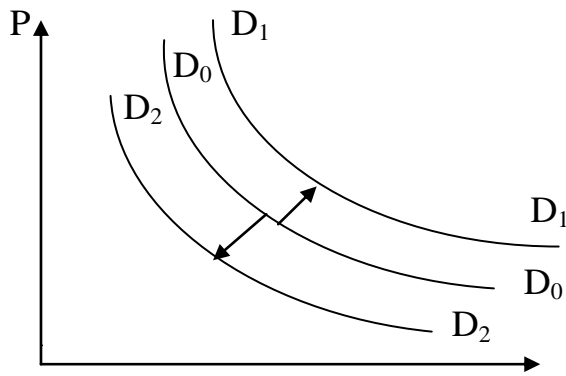


Рис. 3.2. Зсув кривої попиту (зміни попиту)

Збільшення попиту зміщує криву попиту вправо (крива D_1D_1), а зменшення попиту зміщує криву попиту вліво (крива D_2D_2).

Зміна попиту пов'язана з дією *нецінових факторів* (детермінант) попиту, до них відносять наступні.

Споживчі смаки. Змінення смаків споживачів відбувається швидко або повільно, та головне - постійно. Це пов'язано з розвитком виробництва, науково-технічним прогресом, модою, порою року, кліматом тощо.

Дохід споживачів. Якщо доходи зростають, то при незмінних цінах кількість запитуваних товарів збільшується і, навпаки, при зниженні доходів у споживачів зникає можливість купувати деякі товари. Тобто існує прямий зв'язок між ростом доходів і ростом попиту, і навпаки. Товар, попит на який зростає при зростанні доходів споживача, називають в економічній теорії нормальним товаром. Проте існує і інша закономірність: при зростанні доходів споживачі пред'являють менший попит на товари, які раніше змушені були купувати через низьку платоспроможність. Наприклад, при збільшенні доходів споживач менше звертається в ремонтні майстерні (ремонт взуття, годинників), оскільки може дозволити собі купити нове взуття і нові годинники, менше вживає маргарин, варені ковбаси тощо, а більше - вершкове масло, м'ясо. Товар, попит на який спадає при зростанні доходу споживачів, називається **нижчим товаром**.

Очікування споживачів. Споживчі очікування стосуються розвитку економічної та політичної ситуації в країні і за кордоном. Зростання розміру закупівлі при підвищенні ціни на даний товар відображає очікування покупцями ще більшого зростання ціни.

Ціни на взаємозамінюючі та взаємодоповнюючі товари. **Взаємозамінюючі товари** або товари-субститути - це такі товари, які у споживанні можна замінювати один одним. При зростанні ціни одного товару-субституту відбувається зростання попиту на інший. Наприклад, до взаємозамінюючих товарів можна віднести автобусний і тролейбусний транспорт, маргарин і масло тощо. Якщо, наприклад, збільшилась ціна на каву, то частина покупців (беручи до уваги закон попиту) купуватиме її в меншій

кількості і перейде на споживання чаю, ціна якого не змінилася. Таким чином, існує прямий зв'язок між ціною на один із взаємозамінюючих товарів і попитом на інший.

Взаємодоповнюючі товари (компліментарні) - це такі товари, які споживаються, як правило, одночасно. Для таких товарів зростання ціни на один із взаємодоповнюючих товарів призводить до падіння попиту на інший. До числа взаємодоповнюючих товарів можна віднести, наприклад, автомашини та бензин, пилососи та фільтри до них, посудомийні машини та спеціальні мийні засоби тощо.

Чисельність покупців. Тут зв'язок прямий: збільшення кількості платоспроможного населення веде до підвищення попиту на більшість товарів і навпаки – зменшення кількості споживачів веде до зниження попиту на товари.

В економічній теорії виділяють сталі ситуації, за яких закон попиту порушується, а крива попиту стає висхідною. Останні отримали назву *«парадокси попиту»*. Найбільш відомими серед них є:

- *парадокс Гіффена*: англійський економіст Роберт Гіффен виявив явище одночасного підвищення ціни і попиту на картоплю під час голоду в Ірландії в середині 1890-х років.

Дія парадокса Гіффена проявилася і в нашій країні на початку 1990-х років стосовно малозабезпеченої частини родин. Коли різко зросли ціни на «продукти для бідняків», так звані товари Гіффена (борошно, картопля, хліб, крупа, макарони тощо), обсяг їх купівлі не тільки не зменшився, а навпаки, різко підвищився. Щоб вижити в кризових умовах, люди були змушені свої низькі доходи й незначні заощадження витратити на найважливіші і відносно дешевші продукти харчування, замінюючи ними у споживанні більш дорогі товари;

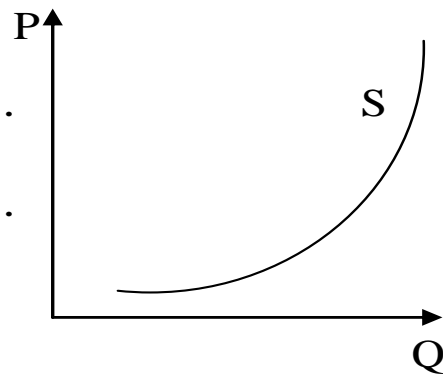
- *ефект Веблена* (демонстративного споживання) - це ситуація, коли тримається або навіть підвищується попит на престижні дорогі товари саме за умови високої ціни на них. Адже багаті споживачі купують товари не тільки з утилітарних міркувань, а й з престижних.

3.3. Пропозиція. Закон пропозиції. Крива пропозиції. Ринкова рівновага.

Пропозиція - ця загальна кількість товарів, яка знаходиться на ринку, або може бути туди доставлена.

Закон пропозиції: на ринку, за інших рівних умов, існує пряма залежність між ціною товару і його пропозицією, тобто в міру зростання ціни на товар збільшується його пропозиція, і навпаки, падіння ціни на товар призводить до зменшення пропозиції (за інших рівних умов).

Закон пропозиції ілюструє *крива пропозиції*, яка має висхідний характер (рис. 3.3).



P – ціна товару;
Q – кількість товару;
S – пропозиція.

Рис. 3.3. Крива пропозиції

Так само, як і у ситуації з попитом розрізняють зміни розміру пропозиції і зміни пропозиції. Зміни розміру пропозиції ілюструються рухом по кривій пропозиції, спричиненим зміною ціни. Зміни пропозиції відбуваються під дією нецінових факторів і графічно відображаються у зсуві кривої пропозиції (рис. 3.4)

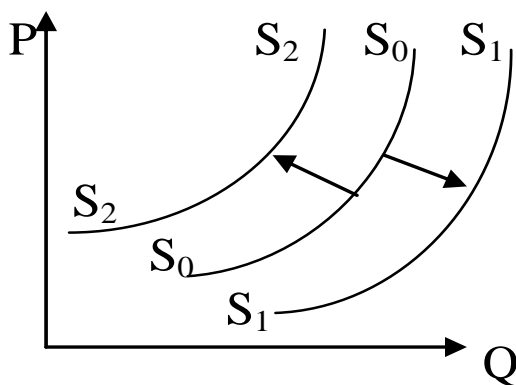


Рис. 3.4. Зсув кривої пропозиції (зміна пропозиції)

Зміни пропозиції можуть бути викликані наступними *факторами* (неціновими детермінантами пропозиції):

Зміни цін на ресурси. За умови росту цін на ресурси виробництво продукції з них буде приносити менші прибутки, що знижує стимули для виробництва. Наприклад, якщо збільшуються ціни на сільськогосподарські машини і механізми, добрива, насіння, паливно-мастильні матеріали, то це призведе до зростання витрат на виробництво та зменшення пропозиції сільськогосподарської продукції. Якщо ціни на ресурси будуть зменшуватись, це призведе до скорочення витрат виробництва і збільшення можливого прибутку. В даному випадку дія мотиваційного механізму підприємця приведе до збільшення пропозиції.

Використання сучасних технологій. Використання більш сучасних технологій, як правило, приводить до скорочення витрат виробництва, тобто стимулює зростання пропозиції.

Зміна розміру податків і дотацій. Високі податки знижують стимули до виробництва продукції в легальному секторі економіки і стимулюють розширення тіньового виробництва. Податкові пільги здатні збільшити пропозицію певних товарів.

Ціни на інші товари. Певний вплив на зміну в пропозиції товару чинять і зміни в цінах на інші товари. Причини цього зв'язку слід шукати в мобільності економічних ресурсів - в можливості їх альтернативного використання. За умов, коли ціна на інший товар зростає, а на даний залишається незмінною, виробник буде вважати доцільним, з точки зору своєї вигоди - одержання більшого прибутку, переключити використання ресурсів з виробництва товару, ціна на який не змінилась, на виробництво товару, ціна на який підвищилась. Тому при зростанні цін на інший товар пропозиція даного товару зменшується. І навпаки, зниження ціни на інший товар, для виробництва якого використовуються ресурси, що можуть бути використані для виробництва даного товару, буде сигналом щодо розширення пропозиції даного товару.

Кількість продавців. При збільшенні кількості виробників даного товару його пропозиція збільшиться, а при зменшенні кількості виробників пропозиція товару знизиться.

Взаємодію попиту і пропозиції в ринковій економіці можна проаналізувати за допомогою графіка (рис. 3.5), на якому криві попиту і пропозиції будуть зображені в одній системі координат. На осі ординат вказана ціна P , яку виробник отримує за певну запропоновану кількість товару і яку споживач виплатить. Вісь абсцис показує потрібну і запропоновану кількість товару Q в даний період часу. Крива пропозиції S показує кількість продукції і ціну, за якою виробники можуть продавати товар на ринку. Крива попиту D показує кількість продукції, яку споживачі готові придбати за даною ціною. Крива попиту і крива пропозиції перетинаються в точці, яка в економічній теорії називається **точкою рівноваги**.

Ринкова рівновага – це стан ринку, при якому попит дорівнює пропозиції. При ціні P_0 запропонована і потрібна кількість товару одна і та ж і дорівнює Q_0 , отже плани покупців і продавців співпали, тобто ринок знаходиться в стані рівноваги.

Уявімо тепер, що ринкові умови раптово змінились, ціна товару знизилася до P_1 .

В цих умовах (тобто по ціні P_1) виробнику не вигідно виготовляти товар, тому що ця ціна не покриває витрати, а споживач, навпаки, за цією ціною хотів би купити більше товару.

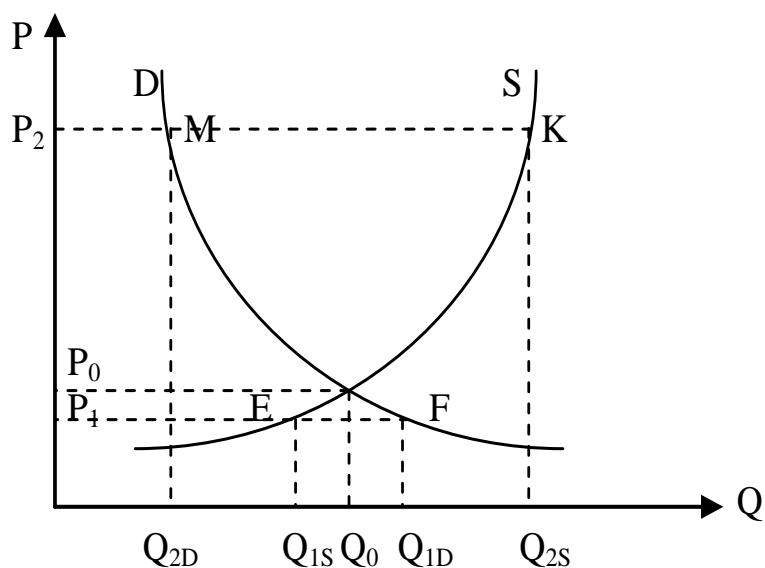


Рис. 3.5. Ринкова рівновага

Коли розмір попиту перевищує запропоновану кількість, виникає нестача товару, тобто **дефіцит**. Розмір дефіциту дорівнює $Q_{1S}Q_{1D}=EF$. Розмір попиту більший за розмір пропозиції $D>S$. Внаслідок цього ціна згодом підвищиться, припустімо, до рівня P_2 . В цих умовах виробнику вигідно виготовляти і поставляти на ринок більшу кількість товару, але ціна, яка зросла, не для всіх покупців досяжна. Виникає економічна ситуація, яка називається **надвиробництвом товарів, надлишком товарів**. При надвиробництві розмір пропозиції товару за даною ціною P_2 перевищує розмір попиту $S>D$. Величина надлишку дорівнює: $Q_{2D} Q_{2S}=MK$. В результаті ціна зменшується. Таким чином, хоча попит і пропозиція на ринку не завжди врівноважені, ціна має тенденцію до рівноваги.

Взаємодія попиту і пропозиції повинна вирішувати три основні завдання:

- 1) забезпечити співпадіння за вартістю попиту і пропозиції;
- 2) досягти відповідності структури пропозиції і структури попиту; виробництва і споживання;
- 3) максимізувати обсяг грошового попиту й пропозиції, стимулюючи зростання доходів споживача і прибутковості підприємства.

3.4. Конкуренція та її роль в ринковій економіці

Конкуренція – це змагання між економічними суб'єктами за найбільш вигідні умови реалізації своїх інтересів.

Існують різні класифікації конкуренції. Виділяють наступні *види конкуренції* в залежності від:

- *сфери суперництва:*

внутрішньогалузева - це конкуренція між виробниками певної галузі. Об'єктами такої конкуренції є умови виробництва, ринки збуту, «портфелі замовлень» тощо;

міжгалузева конкуренція здійснюється між виробниками (підприємствами, підприємцями) даної галузі й виробниками інших галузей. Об'єктом конкуренції в даному випадку є більш висока норма прибутку (рентабельності) в тій чи іншій галузі, отже, і боротьба за більш вигідне вкладення капіталу;

– *механізму суперництва:*

цінова конкуренція базується на маніпулюванні ціною з метою отримання максимального прибутку, захоплення ринків збуту тощо. В конкурентній боротьбі використовують різні види цін: монополюно високі, монополюно низькі, дискримінаційні, демпінгові. *Монополюно високі ціни* дозволяють отримати надприбутки за рахунок завищення ціни. Встановлення *монополюно низьких цін* дозволяє фірмі домінувати на ринку шляхом усунення конкурентів, які не можуть продавати свою продукцію за аналогічно низькими цінами. Монополюно низькі ціни можуть встановлюватися і за ситуації, яка називається *монопсонією*. Вона виникає тоді, коли на ринку діє один покупець, який диктує свої ціни продавцям. Щоб усунути конкурента з ринку, нерідко використовують *демпінгові ціни*, що є набагато нижчими від звичайних цін і не покривають витрат виробництва. У конкурентній боротьбі широко використовується і *дискримінаційні ціни*, тобто різні ціни на один і той же товар для різних покупців. Прикладом використання дискримінаційних цін є різна ціна одиниці товару залежно від обсягу його закупівлі. Цей метод широко використовується в Україні торговими організаціями;

нецінова конкуренція здійснюється шляхом забезпечення технічної переваги над конкурентом (це дозволяє підвищувати якість товарів, їх асортимент), безкоштовної доставки, післяпродажного сервісу, реклами, різного роду акцій;

недобросовісна - будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності. Недобросовісну конкуренцію можна класифікувати виходячи зі змісту та спрямованості неправомірних дій. Їх можна поділити на три великі групи:

а) неправомірні дії, спрямовані на отримання певних переваг над конкурентом за рахунок його інтелектуальної діяльності та ділової репутації (неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки; неправомірне використання товару іншого виробника; копіювання зовнішнього вигляду виробу; порівняльна реклама);

б) неправомірні дії, пов'язані з дезорганізацією виробничого процесу конкурента, створенням йому перешкод у процесі конкурентної боротьби та досягненням неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація

господарюючого суб'єкта (підприємця); купівля-продаж товарів, виконання робіт, надання послуг із примусовим асортиментом; схилення до бойкоту господарюючого суб'єкта (підприємця); схилення постачальника до дискримінації покупця (замовника); схилення господарюючого суб'єкта (підприємця) до розірвання договору з конкурентом; підкуп працівника постачальника; підкуп працівника покупця (замовника); досягнення неправомірних переваг у конкуренції);

в) дії, пов'язані з неправомірним збиранням, розголошенням та використанням комерційної таємниці (неправомірне збирання комерційної таємниці; розголошення комерційної таємниці; схилення до розголошення комерційної таємниці; неправомірне використання комерційної таємниці).

З недобросовісною конкуренцією тісно пов'язана група кримінальних методів - залякування, побиття і фізичне знищення конкурента, пошкодження або знищення майна.

– умов здійснення конкуренції:

досконала конкуренція – ринок, на якому багаточисельні виробники, що вільно входять на ринок і залишають його, пропонують багаточисельним споживачам однорідний продукт. Кожен виробник забезпечує незначний обсяг загального обсягу продукції, не має можливості впливати на ціну, а лише пристосовуються до ціни, що встановлюється ринком;

недосконала конкуренція (монополія, олігополія, монополістична конкуренція).

Монополія – це ринок, на якому один виробник протистоїть багаточисельним покупцям, здійснює значний контроль над цінами, встановлює бар'єри входу на ринок (встановлення монополією низьких цін, цінова дискримінація тощо).

В залежності від причин виникнення розрізняють наступні *види монополій*:

закрита монополія – монополія, яка захищена від конкуренції юридичними нормами на основі патентів, авторських прав, торгових знаків;

відкрита монополія – монополія, яка виникає внаслідок виходу фірми на ринок з новою продукцією. При цьому фірма не має захисту від конкуренції;

природна монополія – базується на володінні унікальними природними ресурсами (наприклад, рідкі метали, особливі земельні ділянки під виноградники, алмази тощо) або виникає у галузях, де існування декількох виробників є економічно недоцільним (наприклад, електро-, водо-, газопостачання населенню, залізничний транспорт, емісія грошей);

штучна (економічна) монополія – об'єднання підприємств, що створюються заради отримання монополістичних вигод. Ці монополії навмисно змінюють структуру ринку: створюють бар'єри для входу на

галузовий ринок нових фірм, обмежують аутсайдерам доступ до джерел сировини, ведуть з ними цінові війни.

Виділяють наступні *види економічної монополії*:

картель – це об'єднання декількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність, домовляються про частку кожного у загальному обсязі виробництва, ціни, ринки збуту;

синдикат – це об'єднання ряду підприємств однієї галузі, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на виготовлений продукт. У синдикатів реалізація продукції здійснюється через загальну збутову контору;

трест – це об'єднання ряду підприємств однієї або декількох галузей виробництва, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, відбувається об'єднання виробництва, збуту, фінансів, управління. Власники окремих підприємств, що входять до складу тресту, отримують його акції, які надають право брати участь в управлінні і привласнювати відповідну частку прибутку;

консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети (спільне розміщення позики, здійснення спільного інвестиційного проекту);

конгломерат – юридична особа, до складу якої входять компанії, що здійснюють підприємницьку діяльність у різних галузях економіки. Як правило, конгломерати утворюються шляхом поглинання великою компанією кількох десятків малих і середніх фірм різних галузей і сфер діяльності.

Монополія неоднозначно впливає на ефективність та науково-технічний прогрес. З одного боку, порівняно швидко вирішуються організаційні і технологічні проблеми. З іншого – об'єктивні умови максимізації прибутку змушують монополіста виробляти менше продукції і продавати її за більш високою ціною, а також відсутність конкурентного тиску позбавляє монополіста стимулів до самовдосконалення, зниження витрат.

Олігополія – ринок, що характеризується невеликою кількістю великих за розміром фірм, які виробляють однорідну або різнорідну продукцію.

Причинами, що обмежують кількість фірм у галузі є:

– ефект масштабу (задана величина ефективного обсягу випуску продукції та обмежений попит визначають ситуацію, коли фірми, що не досягли оптимальних масштабів виробництва не можуть забезпечити отримання прибутку);

- технології, які захищені патентами, використання унікальної сировини. Це робить витрати вступу в галузь надзвичайно високими;
- діяльність фірм-олігополістів, які використовують стратегію зменшення кількості конкурентів шляхом злиття та поглинання.

Особливістю олігопольного ринку є те, що фірма при визначенні цінової стратегії повинна брати до уваги ціни та можливу реакцію конкурентів.

Учасниками олігопольних структур використовуються наступні *види цінових угод*:

картельні угоди – визначення квоти ринку для кожної фірми та рівня цін (наприклад, ОПЕК – організація країн-експортерів нафти);

лідерство в цінах – учасники ринку дотримуються цінової політики фірми-лідера.

Монополістична конкуренція – ринок, що передбачає велику кількість продавців, які пропонують багаточисельним покупцям різноманітну (диференційовану) продукцію. Вхід на такий ринок відносно нескладний, фірма може впливати на ціну свого товару.

Ознаки монополістичної конкуренції:

– товар кожної фірми є недосконалим замінником товару, що реалізується іншими фірмами. Продукт кожного продавця має унікальні якості або характеристики, які надають йому переваги над іншими конкурентами. Диференціація може бути побудована як на реальних (якість, місце продажу, додаткове після продажне обслуговування тощо), так і на удаваних відмінностях. Останнє досягається за допомогою активної реклами, використання відомих торгових знаків або торгових марок, іміджу фірми.

– на ринку існує відносно велика кількість продавців, кожен з яких задовольняє незначну частку ринкового попиту. Частка кожного з виробників коливається від 1% до 10% продажу на ринку.

– продавці, встановлюючи ціни на свої товари або визначаючи обсяги продажу, не враховують реакцію своїх конкурентів.

– на ринку є умови для вільного входу і виходу. Вхід на ринок нових підприємств не заблокований, але більш складний, ніж за умов досконалої конкуренції, оскільки треба мати відповідний розмір капіталу, технології та певний термін для визнання покупцями товарів нових торгових марок.

Позитивним наслідком монополістичної конкуренції є те, що вона націлює фірму на постійний пошук варіантів виділення свого продукту серед аналогічних товарів галузі, найповніше враховуючи при цьому різноманітність потреб споживачів. Це досягається шляхом застосування методів нецінової конкуренції.

Досконала конкуренція, монополія, олігополія, монополістична конкуренція є *типами ринкових структур*. Підсумкову порівняльну

характеристику представлених базових ринкових структур надано у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Порівняльна характеристика базових ринкових структур

Критерії класифікації	Досконала (чиста) конкуренція	Недосконала конкуренція		
		Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість суб'єктів ринку	Велика кількість малих фірм	Відносно велика кількість малих фірм	Кілька великих фірм	Одна фірма
Характеристика товару, що виробляється	Однорідний (не відрізняється у різних виробників)	Диференційований (відрізняється у різних виробників)	Однорідний або диференційований	Унікальний (не має заміників)
Бар'єри для входу на ринок	Відсутні	Практично відсутні	Значні	Заблокований вступ у галузь
Вплив на ціну окремого суб'єкта ринку	Відсутній	Обмежений	Значний	Абсолютний
Приклади	Ринок сільськогосподарської продукції	Ринок одягу, взуття, побутової хімії	Ринок сталі, автомобілів	Ринок залізничних перевезень

В силу своєї суперечливої природи конкуренція має одночасно як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, вона виступає як зовнішня примусова сила, що спонукає учасників конкурентного процесу, переслідуючи свої власні мікроекономічні інтереси, сприяти суспільному прогресу. Виділимо *позитивні наслідки конкуренції*:

- конкуренція сприяє розвитку науково-технічного прогресу;
- конкуренція примушує економити ресурси, сприяє зниженню цін;
- конкуренція веде до покращення якості продукції і обслуговування споживачів;
- конкуренція вирівнює норму прибутковості і рівень оплати праці в усіх галузях економіки.

Негативні наслідки загострення конкуренції полягають у тому, що вона може:

- породжувати свою протилежність – монополію;
- призводити до розорення та банкрутства малих і середніх підприємств;
- посилювати зростання рівня безробіття, майнове і соціальне розшарування населення;
- породжувати нечесні форми боротьби тощо.

З метою пом'якшення негативних наслідків конкуренції, зокрема обмеження монополізації економіки, держава реалізує конкурентну (антимонопольну) політику.

Конкурентна (антимонопольна) політика держави – це система заходів, націлених на запобігання підриву або викривлення конкуренції з боку фірм, що володіють ринковою владою.

Конкурентна політика містить два основні *напрямки*:

1) політика демонополізації, яка спрямована на обмеження зростання та зниження ступеня монополізації ринку. *Інструментами* політики демонополізації є система обмежень на злиття та інші міжфірмові угоди, деконцентрація монополій, що склалися, сприяння конкуренції в монополізованих галузях шляхом стимулювання створення нових підприємств, розвитку дрібного та середнього бізнесу;

2) корегування поведінки монополістів, сутність якого полягає в зменшенні вигоди від використання монопольної влади. Воно реалізується в формі регулювання рівня рентабельності, встановлення верхньої межі цін для монополістів тощо.

Передумовою реалізації конкурентної політики є прийняття *антимонопольного законодавства*, під яким розуміють пакет законів та правових норм, що спрямовані на досягнення успішного функціонування ринку та регулювання конкуренції.

Тема 4

Підприємство як суб'єкт економічної діяльності

- 4.1. Підприємництво як вид господарської діяльності.
- 4.2. Сутність, функції та капітал підприємства (фірми).
- 4.3. Витрати, доходи і прибуток підприємства (фірми).
- 4.4. Сутність, функції і структура ціни.

4.1. Підприємництво як вид господарської діяльності.

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами

господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємництво здійснюється на основі наступних *принципів*:

- вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільний найм підприємцем працівників;
- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик, що передбачає повну економічну відповідальність за результати діяльності;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності.

Для нормального розвитку підприємництва потрібні певні *умови*:

- економічна свобода і самостійність на основі різних форм власності, що створює можливість на свій страх і ризик приймати рішення про використання майна, продукції, прибутків і вибір господарських контрагентів;
- сприятливі економічні умови діяльності (справедлива та ефективна податкова, кредитна, інвестиційна, митна та інша політика уряду);
- сприятливий політичний клімат для підприємництва, тобто гарантованість усім суб'єктам господарювання збереження їхньої власності, виключення можливості націоналізації, експропріації та інших утисків;
- ефективна система захисту прав власності;
- рівноправність суб'єктів господарювання у економічних відносинах та перед законом;
- невтручання органів державного управління у господарську діяльність суб'єктів, якщо вони не порушують закон, а також рівновіддаленість їх від влади;
- розвинута інфраструктура підприємництва – інноваційні і впроваджувальні центри, бізнес-інкубатори, консультативні центри і центри з питань підготовки підприємців;
- позитивна етика підприємництва, яка ґрунтується, перш за все, на чесності та обов'язковості у ділових стосунках, оскільки втрата іміджу (авторитету) порядного партнера загрожує розривом існуючих зв'язків і може негативно відбитися на справах і кар'єрі.

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, мають відокремлене

майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна.

Суб'єктами господарювання в Україні можуть бути:

1) господарські організації – приватні юридичні особи, державні, комунальні та інші підприємства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому порядку;

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

Законодавство України встановлює певні *обмеження* щодо свободи підприємницької діяльності. Так, *не можуть бути* підприємцями військовослужбовці, службові особи органів прокуратури, внутрішніх справ, державної безпеки, суду, державного арбітражу, державного нотаріату, представники органів державної влади та управління, особи, що вчинили злочин і до яких судом застосовано покарання у вигляді позбавлення права на заняття окремим видом діяльності, особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини.

Друга категорія обмежень пов'язана з *монополією держави* на певну діяльність або необхідністю *особливого контролю* певної діяльності. Так, легальна діяльність по виготовленню та реалізації наркотичних засобів, зброї та вибухових речовин, по виготовленню цінних паперів та грошових знаків може здійснюватися тільки державними підприємствами. Виготовлення та реалізація зброї та боєприпасів до неї, видобування бурштину, охорона окремих особливо важливих об'єктів державної власності може здійснюватися тільки тими підприємствами, перелік яких встановлює Кабінет Міністрів України. Виробництво та торгівля спиртом (етиловим, коньячним, плодовим), алкогольними напоями, тютюновими виробами може здійснюватися лише на підприємствах за умови наявності у них спеціальних ліцензій.

4.2. Сутність, функції та капітал підприємства (фірми).

Фірма є відокремленою господарською одиницею ринкової економіки, що здійснює підприємницьку діяльність. **Підприємство** – це техніко-організаційна ланка фірми, в межах якої безпосередньо здійснюється технологічне поєднання засобів виробництва та робочої сили, діяльність якої спрямовується на досягнення цілей фірми. Фірма як організаційна одиниця підприємництва веде господарську діяльність на підприємствах володіє і керує ними з метою отримання прибутку.

У законодавстві України для визначення суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи використовують поняття підприємство. В даному навчальному посібнику терміни «підприємство» і «фірма» використовуються як синоніми.

Значення підприємства (фірми) для функціонування економіки розкривається у його функціях:

- *виробнича* полягає у виробництві товарів, наданні послуг, здійсненні робіт;

- *соціальна* пов'язана із створенням робочих місць, навчанням працівників, їх соціальним захистом, проведенням благодійних акцій;

- *інноваційна* передбачає впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробничий процес, а також проведення власних науково-технічних досліджень;

- *макроекономічна* означає участь підприємства у забезпеченні розвитку національної економіки, відрахування коштів до бюджету, виконання державних замовлень, участь у національних програмах розвитку тощо.

Для виконання виробничої функції фірмі потрібні певні ресурси, які можуть бути матеріальними, нематеріальними, грошовими, трудовими тощо.

Ресурси фірми, використання яких забезпечує створення нової вартості, складають **капітал фірми**.

Капітал фірми перебуває у постійному русі. Основними *стадіями* кругообігу капіталу є:

- 1) *стадія обігу*, на якій капітал виступає у грошовій формі і виконує функцію забезпечення фірми виробничими ресурсами шляхом купівлі засобів виробництва та найму працівників ($G \rightarrow T$);

- 2) *стадія виробництва товарів* (В), коли капітал виступає у виробничій, або продуктивній, формі і виконує функцію створення товарів;

- 3) *стадія обігу*, на якій капітал набуває товарної форми, а його функцією стає реалізація створеної продукції та одержання прибутку ($T' \rightarrow G'$).

Отже, **кругообіг капіталу** – це послідовний рух капіталу, протягом якого він проходить три стадії (обігу, виробництва, обігу), набуває трьох функціональних форм (грошової, виробничої, товарної) і виконує певні функції.

Кругообіг капіталу фірми можна представити у вигляді наступної схеми (рис. 4.1):

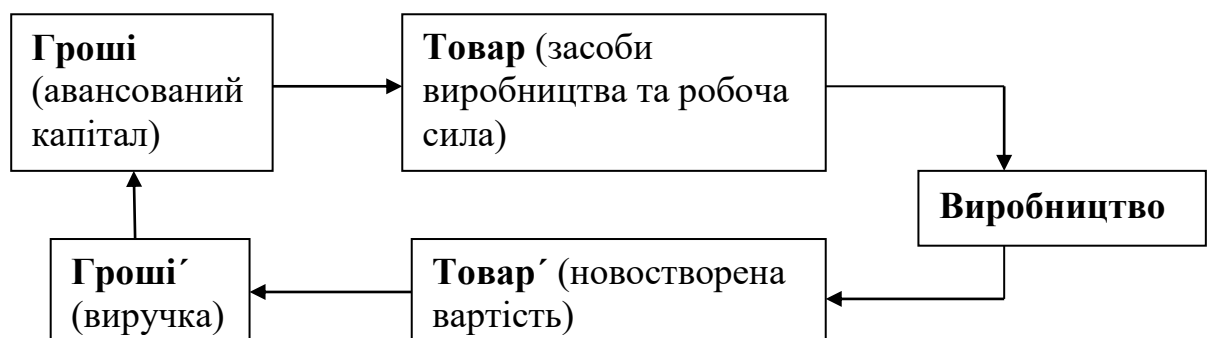


Рис. 4.1. Схема кругообігу капіталу фірми

При цьому рух капіталу забезпечує зростання вартості: авансований капітал (Γ) зріс до Γ' .

Рух капіталу фірми з моменту його авансування до повного повернення підприємцю авансованої вартості – це **оборот капіталу**. Швидкість обороту капіталу вимірюється кількістю оборотів, що здійснив капітал за рік.

В залежності від того, яку роль відіграють окремі елементи капіталу у його обігу, в *структурі капіталу* фірми розрізняють основний та оборотний капітал (див. рис. 4.2).

Основний капітал (переважно засоби праці) функціонує у виробничому процесі тривалий час (більше року), переносячи свою вартість на вартість новоствореного продукту частинами, в міру зношування (наприклад, будівлі, споруди, машини, обладнання, транспортні засоби тощо).

Оборотний капітал виробництва (переважно предмети праці) повністю переносить свою вартість на вартість новоствореного продукту протягом одного циклу виробництва (наприклад, сировина, матеріали, комплектуючі тощо).

Оборотний капітал обігу (обіговий капітал) не бере участь у процесі виробництва, а лише обслуговує його (наприклад, готова продукція, грошові кошти тощо).

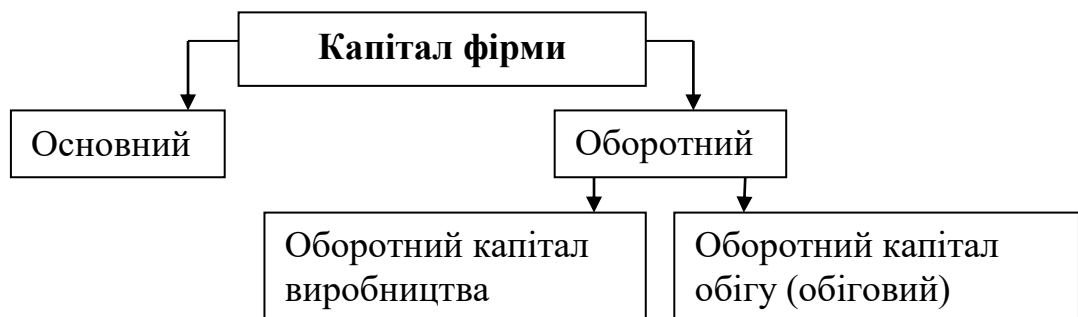


Рис. 4.2. Структура капіталу фірми

Оборот оборотного капіталу фірми дорівнює одному циклу кругообігу.

Оборот основного капіталу фірми охоплює кілька виробничих циклів (кругообігів), протягом яких він зношується фізично і морально, поступово втрачаючи свою вартість.

Фізичний знос – зменшення вартості основного капіталу або її втрата, що обумовлено матеріальним зношуванням засобів праці внаслідок їх використання або зберігання.

Моральний знос основного капіталу пов'язаний із втратою економічної ефективності та доцільності використання засобів праці до моменту їх повного фізичного зношування (через зниження цін на аналогічні засоби праці або появу більш продуктивних засобів праці).

Станом на початок 2017 р. в Україні ступінь зносу основного капіталу в середньому склав 58,1%, найбільший ступінь зносу існує в сфері діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (80,2%), найменший – в сфері будівництва (36,0%), основний капітал сільського господарства зношений на 37,3%, промисловості – на 69,4%, у сфері надання комунальних послуг – в середньому на 60%, в сфері професійної, наукової та технічної діяльності – на 51,9%.

Відновлення вартості основного капіталу відбувається за рахунок **амортизації**, яка означає процес поступового перенесення вартості основного капіталу на новостворену продукцію в міру його зношування і використання цієї вартості для подальшого відтворення (заміщення, відновлення) засобів праці.

Вартість основного капіталу переноситься на готову продукцію у вигляді *амортизаційних відрахувань*. Вони утворюють *амортизаційний фонд*, що є джерелом відшкодування зношування основного капіталу шляхом закупівлі нових засобів праці, а також їх капремонту.

4.3. Витрати, доходи і прибуток підприємства (фірми).

Виробництво товарів вимагає здійснення певних витрат економічних ресурсів. Існують бухгалтерський та економічний підходи до визначення витрат підприємства.

За *бухгалтерським підходом* **витрати** – це фактичні видатки факторів виробництва для виготовлення певної кількості продукції у грошовому вираженні. Витрати підприємства у бухгалтерській та статистичній звітності виступають у вигляді *собівартості продукції*.

Бухгалтерські витрати включають *прямі витрати* (на сировину, матеріали, напівфабрикати, витрати на паливо і енергоресурси, зарплату робітникам тощо) і *непрямі витрати* (адміністративні витрати, амортизація, заробітна плата управлінському персоналу, витрати на дослідження та розробки тощо).

Економічне розуміння витрат виробництва базується на факті рідкісності ресурсів і можливості їх альтернативного використання.

Економічні (альтернативні) витрати – це ті витрати, які фірма має здійснити, щоб дістати можливість використовувати ресурси у своїх виробничих цілях і не допустити їх використання в альтернативних виробництвах іншими фірмами.

Необхідні фірмі ресурси можуть належати як їх власникам, так і незалежним постачальникам ресурсів. Тому економічні витрати поділяють на наступні *види*:

зовнішні (явні) – витрати на залучення ресурсів, що не належать фірмі, оплачуються і відображаються у бухгалтерському обліку (наприклад, платежі постачальникам сировини, палива, матеріалів, орендна плата, заробітна плата тощо);

внутрішні (неявні) – витрати власних, внутрішніх, неоплачуваних ресурсів. До них належать використання власної праці, власних приміщень, транспорту, кормів для худоби тощо. З точки зору фірми ці внутрішні витрати рівнозначні грошовим видаткам, які довелося б зробити, купуючи відповідні ресурси. Підприємець порівнює ці витрати з альтернативними можливостями їх використання: грошовий капітал — з процентним доходом на нього в банку, використання приміщень — з доходом від здавання їх в оренду, особисту працю — з заробітною платою, що можна отримати, найнявшись на іншу фірму. Одним з елементів внутрішніх витрат є *нормальний прибуток* підприємця як винагорода за підприємницькі функції, які він виконує. Нормальний прибуток — це плата, необхідна для того, щоб утримати підприємницький таланти на даному підприємстві.

Внутрішні витрати не відображаються в бухгалтерській звітності, але це не означає, що їх можна ігнорувати у господарській діяльності. Величина внутрішніх витрат вимірюється гіпотетично, у порівнянні з доходами, які фірма могла б отримати від передачі власних ресурсів альтернативним користувачам. Як правило, вони беруться до уваги при обґрунтуванні економічних рішень, що приймаються. Так, при обґрунтуванні економічних проектів визначаються не лише витрати, які будуть фактично оплачені, але й альтернативні варіанти їх використання. Такий підхід дає можливість обрати найдоцільніший варіант рішення з можливих альтернативних варіантів використання наявних ресурсів.

Різні елементи витрат по-різному пов'язані з обсягами виробництва. Тому *витрати поділяють* також на:

постійні, розмір яких не залежить від зміни обсягу виробництва (наприклад, орендна плата, амортизаційні відрахування, страхові платежі, оплата відсотків за кредит, оплата праці управлінського персоналу тощо);

змінні, розмір яких змінюється залежно від змін обсягу виробництва (оплата сировини, палива, матеріалів, заробітної плати виробничого персоналу тощо).

Сукупність постійних та змінних витрат складає *валові (загальні) витрати*.

В результаті своєї діяльності фірма отримує **валовий дохід**, під яким розуміють загальну суму доходів від усіх видів діяльності фірми (виручка

від реалізації товарів та послуг, доходи від корпоративних прав, від володіння борговими вимогами, операцій оренди тощо).

Прибуток – це надлишок доходу над витратами фірми. *Економічний зміст* прибутку можна визначити як плату підприємцю за використання ним своїх підприємницьких здібностей, ризик, конкурентоспроможність, інноваційність або монополні переваги.

Враховуючи неоднорідність витрат, розрізняють бухгалтерський та економічний прибуток.

Бухгалтерський прибуток – це залишок валового доходу після відшкодування зовнішніх витрат.

Економічний прибуток – залишок валового доходу після віднімання зовнішніх та внутрішніх витрат. Зв'язок між доходом, витратами та прибутком фірми показано на рис. 4.3.

Валовий дохід		
Бухгалтерські витрати	Бухгалтерський прибуток	
Економічні витрати		Економічний прибуток
Зовнішні витрати	Внутрішні витрати	

Рис. 4.3. Зв'язок між доходом, витратами та прибутком фірми

Бухгалтерський прибуток називають ще *валовим*, на відміну від *чистого* прибутку, який залишається після сплати податків.

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, є дуже важливим показником його діяльності, однак він не відбиває рівень ефективності господарювання.

Для характеристики рівня прибутковості використовують показник **рентабельності**, який розраховується як відсоткове відношення прибутку фірми до його витрат. У широкому сенсі рентабельність може означати як прибутковість виробництва й реалізації всієї продукції, товарів, робіт, послуг або окремих її видів, так і прибутковість підприємства в цілому як суб'єкта господарської діяльності, прибутковість окремих галузей економіки.

Отриманий підприємством прибуток є об'єктом розподілу.

Розподіл прибутку, отриманого підприємством, здійснюється в наступному порядку:

1) між підприємством і державою, тобто між виробничою й невиробничою сферою через вилучення в порядку, установленому законодавством, податку на прибуток;

2) між фондом нагромадження, що направляється на розширене відтворення, і фондом споживання в порядку, регламентованому статутними

або іншими документами усередині підприємства (крім відрахувань у страховий фонд, відповідно до діяльності акціонерних товариств);

3) між власниками підприємства у вигляді дивідендних виплат і трудовим колективом у вигляді економічного стимулювання, що регламентується внутрішніми документами підприємства, зокрема колективним договором, що укладають власники підприємства в особі його адміністрації і трудовий колектив в особі профспілкового комітету або іншого виборного органу тощо.

На всіх стадіях розподілу прибутку існують об'єктивні *протиріччя* між учасниками розподільного процесу. На першій стадії це протиріччя регулюється державою через законодавчо установлені пропорції розподілу (ставка й порядок вирахування податку на прибуток). На другій і третій стадіях врегулювання здійснюється усередині підприємства.

Таким чином, з валового прибутку підприємства в першу чергу сплачується податок на прибуток, а потім чистий прибуток розподіляється усередині підприємства. У ході такого розподілу можуть створюватися наступні фонди: розвитку виробництва, соціального розвитку, матеріального заохочення, виплати дивідендів, резервний та інші фонди, виходячи з особливостей діяльності, цілей і завдань підприємства тощо.

4.4. Сутність, функції і структура ціни.

Обсяг доходів фірми залежить, перш за все, від цін на вироблену продукцію.

Ціна – це кількість грошей, що сплачується або отримується за одиницю товару або послуги.

Сутність та економічне значення ціни розкривається через її *функції*:

– *облікова* – ціна забезпечує еквівалентність обміну, тобто виручка від реалізації продукції забезпечує відшкодування витрат на її виробництво і реалізацію, а також утворення прибутку;

– *розподільча* – внаслідок відхилення ціни від вартості можливий перерозподіл вартості продукції між галузями, регіонами, підприємствами. Цей розподіл може бути регульованим або відбуватися стихійно;

– *стимулююча* – підвищення ринкової ціни стимулює підприємства до випуску дефіцитних видів продукції (на які відбулося підвищення ціни);

– *регулююча* – ціна забезпечує збалансування попиту і пропозиції на ринку.

В економічній практиці застосовують різноманітні види цін, які можна класифікувати за різними критеріями.

За сферами товарного обслуговування виділяють наступні види цін:

– *оптові ціни*, за якими виробники великими партіями реалізують свою продукцію;

- *роздрібні ціни*, за якими товари реалізуються в невеликій кількості безпосередньо кінцевому споживачу;
- *закупівельні ціни*, за якими держава закупає продукцію у сільськогосподарських виробників;
- *ціни і тарифи на послуги* (можуть відноситися як до сфери оптової торгівлі (вантажні транспортні тарифи), так і до роздрібної (тарифи на пасажирські перевезення)).

За формами продажу виділяють наступні види цін:

- *контрактні (договірні) ціни* – це ціни, встановлені за фактичною домовленістю між сторонами угоди купівлі-продажу;
- *біржові котирування* – це ціна того чи іншого товару, за якою він реалізовується через біржу;
- *ціни ярмарків і виставок* (такі ціни часто бувають пільговими);
- *аукціонні ціни*.

За стадіями продажу виділяють наступні види цін:

- *ціни пропозиції* – це стартові ціни, які встановлює продавець;
- *ціни попиту* – ціни, за якими покупець зацікавлений придбати товар;
- *ціни реалізації* – це фактичні ціни угоди купівлі-продажу.

За ступенем стійкості в часі виділяють наступні види цін:

- *тверді*, які встановлюються під час укладання договору і діють протягом всього терміну його дії;
- *рухливі*: зафіксована в договорі ціна, у разі зміни ринкової ціни товару, може змінюватися в момент постачання;
- *змінні*: у договорі встановлюється вихідна ціна і передбачається формула внесення поправок у випадку зміни вартості ціноутворюючих факторів;
- *ціни з наступною фіксацією*: при укладанні договору визначаються умови фіксації і принцип визначення ціни.

В якості *базової ціни* використовуються:

- *розрахункові ціни*, які обґрунтовуються постачальником для кожного замовлення;
- *довідкові ціни* публікуються в різноманітних довідниках, каталогах, періодичних виданнях. Переважно це середні ціни;
- *прейскурантні ціни*.

У зовнішньоекономічній діяльності використовують наступні види цін:

- *трансфертні* (внутрішньофірмові ціни, які транснаціональні корпорації використовують у торгівлі між своїми виробничими підрозділами);
- *середня експортна та середня імпортна ціни* визначаються на основі даних зовнішньоекономічної статистики шляхом співвідношення вартості проданого товару з його фактичним обсягом. Такі ціни дають

уявлення про середньостатистичні ціни за угодами купівлі-продажу та віддзеркалюють цінову політику, яка утворилась у світовій торгівлі стосовно даного виду товару на певних ринках споживання;

- *світові*: ціни одних товарів (сировина) визначаються рівнем цін провідних країн-експортерів даного товару, інших – за цінами світових товарних бірж, а готових виробів – за цінами провідних експортерів (виробників) товарів у світі;

- *демпінгові ціни* – це ціни, нижчі від порівняльної ціни на подібний товар у країні експорту, що заподіює шкоду національному товаровиробнику подібного товару;

- *порівняльна ціна* – ціна подібного товару в країні експорту, за умов подібного виробництва, продажу або збуту, що відображається в звичайних контрактах, які не є винятковими за характеристиками їх здійснення.

За ступенем регулювання виділяють наступні види цін:

- *вільні ціни і тарифи* встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, по яких здійснюється державне регулювання цін і тарифів;

- *державні фіксовані ціни (тарифи)*;

- *регульовані ціни (тарифи)* (при такому методі встановлення цін допускаються деякі зміни в певних межах, які встановлені державою).

Державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи встановлюються державними органами України на ресурси, які справляють визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, на товари і послуги, що мають вирішальне соціальне значення (наприклад, тарифи на послуги ЖКХ), а також на продукцію, товари і послуги, виробництво яких зосереджено на підприємствах, що займають монопольне (домінуюче) становище на ринку.

Кожен з зазначених видів цін має власні особливості розрахунку, однак у загальному вигляді *структура ціни* може бути представлена наступним чином (див. рис. 4.4). Роздрібна ціна, за якою кінцеві споживачі купують товар у роздрібній мережі, має покрити витрати, пов'язані з купівлею цього товару у оптових посередників, а також за рахунок роздрібною націнки покрити власні витрати обігу (реалізації) та сформувати прибуток роздрібного торгівельного підприємства. Відпускна ціна оптових посередників формується аналогічно. Відпускна ціна виробника має покрити витрати виробництва та сформувати прибуток, а також містить непрямі податки (в Україні – податок на додану вартість, акцизний податок, мито), що сплачуються у державний бюджет.

Витрати виробництва	Прибуток	Непрямі податки	Оптова націнка	Роздрібна націнка
Відпускна ціна виробника				
Відпускна ціна оптових посередників				
Роздрібна ціна				

Рис. 4.4. Структура ціни.

На формування ціни конкретного товару або послуги впливають численні *фактори*, які представлені на рис.4.5.



Рис. 4.5. Фактори, що впливають на ціну

Крім того, важливе значення має, якої мети фірма бажає досягнути за допомогою ціноутворення, наприклад, максимізація прибутку вимагає

встановлення високих цін, проникнення на новий ринок – низьких цін, забезпечення виживання – впровадження системи цінових знижок тощо.

Тема 5

Національна економіка

5.1. Національна економіка. Система національних рахунків. Вимірювання обсягів тіньової економіки.

5.2. Відтворення та економічне зростання.

5.3. Економічний цикл: сутність та класифікація.

5.1. Національна економіка. Система національних рахунків. Вимірювання обсягів тіньової економіки.

Національна економіка – це економічно та організаційно єдина система взаємозалежних галузей і сфер суспільного виробництва, яким властиві пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, що обмежена державними кордонами.

Ознаки національної економіки:

- загальне економічне середовище, тобто загальне законодавство, єдина грошова одиниця, грошово-кредитна і фінансова системи;
- тісні економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами, обумовлені суспільним поділом праці;
- територіальна визначеність із загальним політичним та економічним центром (державою);
- спільна система національного захисту, що передбачає наявність економічних кордонів у вигляді експортно-імпортних податків, квот тощо.

Для аналізу процесів, що відбуваються в рамках національної економіки, використовується система макроекономічних показників, що розраховуються в рамках системи національних рахунків.

Система національних рахунків (СНР) – це система взаємопов'язаних макроекономічних показників, класифікацій та групувань, які характеризують всі основні економічні процеси, умови, результати відтворення економіки, орієнтованої на ринкові відносини.

Для відображення механізму функціонування адміністративно-командної економіки використовувалась система побудови національного рахівництва, що мала назву баланс народного господарства (БНГ). БНГ відображав створення і рух матеріального продукту, що повністю відповідає ідеології централізованого планування.

Між СНР і БНГ існують суттєві *відмінності*, які зумовлені, зокрема, концептуально-теоретичними розбіжностями. БНГ базується на трудовій теорії вартості та поділі суспільного виробництва на два сегменти:

матеріальне виробництво, невиробнича сфера діяльності (освіта, наука, управління, охорона здоров'я тощо). За останньою закріплюється роль тільки споживання, що характерно для теоретичних позицій А. Сміта, К. Маркса.

При підрахунку макроекономічних показників на основі СНР не вирізняють сфери матеріального та нематеріального виробництва, в них враховуються всі оплачені товари та послуги. В основі такого підходу лежить розуміння того, що будь-яка вартість створюється шляхом витрачання факторів виробництва (труда, капіталу, землі, підприємницької здібності). Серед теоретиків побудови СНР слід виділити таких вчених-економістів, як К. Кларк, С. Кузнець, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс (якого вважають основоположником макроекономічного аналізу), Р. Стоун, Дж. Хікс, П. Хілл, Я. Тінберген, Р. Фріш, В. Леонтьєв (автор моделі «витрати-випуск»), що є складовою СНР).

СНР виникла в країнах з ринковою економікою наприкінці 30-х років ХХ сторіччя. БНГ вперше був використаний в СРСР в 1923 році, тому саме його можна вважати першою в світовій статистиці спробою систематизації макроекономічних розрахунків. З 90-х років ХХ сторіччя Україна перейшла до побудови СНР як уніфікованої схеми національного рахівництва. Її втіленням в національну практику країн світу з метою стандартизації міжнародної і національної макроекономічної статистики, забезпечення розробки співставних зведених макроекономічних показників активно займаються міжнародні економічні організації. На сьогодні діють міжнародні стандарти по СНР, розроблені ООН (остання версія датується 1993 роком).

СНР має широкий спектр практичного використання: виступає інформаційною базою для науково-дослідних робіт, є основою для прийняття господарських рішень як на мікро-, макро-, так і на мегарівні.

Структуру СНР складають наступні *макроекономічні показники*:

1. Валовий національний продукт (ВНП) – ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених національним товаровиробником як в середині країни, так і за її межами за певний проміжок часу.

Кінцеві товари – це ті, що призначені для кінцевого споживання, а не для подальшої переробки. Включення до ВНП вартості виключно кінцевих товарів дозволяє уникнути *проблеми подвійного рахунку* – багаторазового включення вартості сировини і матеріалів на кожній наступній стадії їх переробки.

Методи обчислення ВНП:

1) *метод кінцевого використання (за видатками)*. ВНП розраховується як сума видатків покупців на придбання товарів і послуг.

Структура ВНП за видатками:

$$Y=C+I+G+NE, \text{ де}$$

Y – ВВП;

C – особисті споживчі витрати;

I – інвестиційні витрати фірм;

G – державні закупівлі;

NE – чистий експорт (експорт за мінусом імпорту).

2) *розподільний метод (за доходами)* ВВП обчислюється як сума грошових доходів, отриманих від виробництва продукції.

Структура ВВП за доходами:

- заробітна плата найманих працівників;
- рента;
- процент
- прибуток;
- непрямі податки – податок на додану вартість (ПДВ), акцизний збір, митний збір тощо;

– амортизаційні відрахування, тобто вартість капіталу, спожитого у процесі виробництва впродовж року.

3) *виробничий метод (за галузями)* ВВП включає суму доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробництва.

Додана вартість – це різниця між виторгом фірм та вартістю сировини і матеріалів, які вона придбала у постачальників.

2. **Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у межах країни як національними, так і закордонними товаровиробниками протягом певного періоду часу.

В зв'язку з недостатністю інформації щодо діяльності українських резидентів за кордоном, а також враховуючи її малу статистичну значимість, в Україні розраховують лише показник ВВП.

Між показниками ВВП та ВВП існує зв'язок:

$ВВП = ВВП + \text{находження за фактори виробництва з-за кордону} - \text{платежі за фактори виробництва решті світу}$

При розрахунку ВВП використовуються ті самі методи, що і при розрахунку ВВП.

3. **Чистий національний продукт – ЧНП (чистий внутрішній продукт – ЧВП)** – вартість кінцевих товарів і послуг, що залишилася для споживання після заміни списаного обладнання.

$ЧНП = ВВП - \text{Амортизація}$

$ЧВП = ВВП - \text{Амортизація}$

4. **Національний дохід (НД)** – весь дохід, зароблений упродовж року власниками ресурсів, що є резидентами даної держави, незалежно від того, де ці ресурси використовуються – у власній країні чи за кордоном.

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

5. **Особистий дохід (ОД)** – усі грошові доходи, отримані домогосподарствами впродовж звітного періоду.

ОД = НД — податок на прибуток корпорацій — нерозподілений прибуток — внески на соціальне страхування + трансфертні платежі

6. **Використовуваний дохід (ВД)** – частина грошового доходу, якою домогосподарства остаточно володіють і можуть нею розпоряджатися.

ВД = ОД — особисті податки

ВД = споживання + заощадження

7. **Національне багатство** – це сукупність матеріальних та нематеріальних благ, що нагромаджена у країні на даний момент часу. Основними *елементами* національного багатства є засоби виробництва, майно населення, матеріальні і культурні цінності (музеї, надра, ліс, водоймища), нематеріальні духовні цінності (людський капітал, науково-технічні досягнення, інформаційні ресурси).

Показники СНР є вартісними і можуть розраховуватися як у поточних ринкових цінах, так і у постійних цінах (цінах базисного періоду).

Оскільки обчислення показників СНР використовується не лише з метою обліку, а й для співставлень і прогнозів, актуалізується проблема можливості порівняння вимірів за різні періоди часу за умови нестабільності цін. Практично вона вирішується шляхом розрахунку номінальних і реальних показників.

Наприклад, **номінальний ВВП (ВНП)** – обсяг продукції поточного року, виміряний в фактичних цінах даного року, а **реальний ВВП (ВНП)** – обсяг продукції поточного року, виміряний в цінах року, взятого за базисний.

Обрахування реального ВВП (ВНП) дозволяє виміряти зміни фізичного обсягу ВВП (ВНП), тобто реальні зміни у рівні виробничої активності.

5.2. Відтворення та економічне зростання.

Відтворення – це процес суспільного виробництва, що розглядається не як окремий акт, а як процес, який повторюється та відновлюється.

Відтворення суспільного виробництва передбачає постійне відновлення системи економічних відносин, тобто відносин виробництва, розподілу, обміну і споживання, а також продуктивних сил в складі матеріально-речового (засоби виробництва) і особистого (робоча сила) факторів виробництва.

Отже, обов'язковою складовою процесу суспільного відтворення є відновлення факторів виробництва. При цьому суттєвого значення набуває проблема пропорційності – певних кількісних співвідношень між складовими продуктивних сил. Одним з перших зазначену проблему сформулював відомий французький економіст і політичний діяч Ф. Кене у XVIII ст., представивши першу схему пропорційного процесу відтворення в так званій «*економічній таблиці*». Значним науковим здобутком стали схеми

простого і розширеного відтворення К. Маркса. Моделі відтворення також розробляли такі відомі вчені, як економіст російського походження, який працював у США, лауреат Нобелівської премії В. Леонт'єв та економіст із колишнього СРСР, лауреат Нобелівської премії Л. В. Канторович.

Прийнято розрізняти наступні *типи відтворення*:

- **просте** (виробництво здійснюється у незмінних масштабах);
- **розширене** (в кожному наступному циклі створюється більша кількість продукції);
- **звужене** (в кожному наступному циклі створюється продукт у зменшеному масштабі).

На основі підвищення ефективності суспільного відтворення можливо забезпечити економічне зростання.

Економічне зростання – збільшення кількості товарів і послуг, які виробляє національна економіка. Графічно економічне зростання зображують переміщенням кривої виробничих можливостей вправо.

Економічне зростання вимірюють двома *показниками*:

1) *темпами зростання реального ВВП (ВВП)*. При цьому, в розрахунок приймаються виключно зміни реального ВВП (ВВП). Збільшення ВВП (ВВП) за рахунок більш високих цін поточного періоду, тобто зміна номінального ВВП, не може розглядатися як економічне зростання. Економічне зростання вимірюється як в абсолютних величинах, так і у відносних (у відсотках до величини попереднього періоду).

2) *темпами зростання реального ВВП (ВВП) на душу населення*. При однаковому обсязі реального національного продукту його величина, що припадає на душу населення, буде залежати від чисельності населення країни.

Проблема реального економічного зростання полягає в розв'язанні основного протиріччя економіки: між обмеженістю економічних ресурсів і безмежністю суспільних потреб. Розв'язуватися це протиріччя може двома основними способами – або за рахунок збільшення виробничих можливостей, або за рахунок більш ефективного використання наявних виробничих можливостей. Відповідно розрізняють два *типи економічного зростання*:

екстенсивне – нарощування виробництва товарів і послуг за рахунок збільшення кількості використовуваних економічних ресурсів при незмінній технологічній основі. Продуктивність праці залишається незмінною;

інтенсивне – збільшення виробництва товарів і послуг на основі підвищення ефективності використання ресурсів на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу. Продуктивність праці підвищується.

Обидва типи економічного зростання мають свої переваги і недоліки (див. табл. 5.2).

На практиці відбувається поєднання обох типів економічного зростання, тому важливо розрізнити, який саме з них є переважаючим на даному етапі розвитку економіки.

Таблиця 5.3.

Переваги та недоліки типів економічного зростання

<i>Типи економічного зростання</i>			
Екстенсивне		Інтенсивне	
переваги	– швидкість досягнення економічного зростання	переваги	– вирішує проблему обмеженості природних ресурсів; – ресурсозбереження; – прогресивний розвиток факторів виробництва
недоліки	– технічний застій; – витратний характер відтворення (темпи економічного зростання відстають від темпів залучення економічних ресурсів); – вичерпання ресурсів	недоліки	– необхідність глибокої структурної перебудови економіки; – значні витрати на НТП; – порівняно повільні темпи економічного зростання

На економічного зростання впливають наступні *фактори*:

- 1) *фактори пропозиції*:
 - кількість та якість природних ресурсів;
 - кількість та якість трудових ресурсів;
 - обсяг капіталу країни;
 - технологія, менеджмент, підприємництво;
- 2) *фактори попиту* (важливо забезпечити такий рівень сукупних видатків, за якого буде реалізовано увесь створений ВВП):
 - зростання споживчих видатків;
 - зростання інвестиційних та державних видатків;
 - розширення експорту;
- 3) *фактори ефективності* (ресурси мають використовуватися найбільш економно (виробнича ефективність) і вироблятися з них мають найбільш цінні для суспільства товари і послуги (розподільна ефективність):
 - розподіл економічних ресурсів по галузям, підприємствам і регіонам;
 - розподіл доходів між суб'єктами господарювання;
- 4) *соціокультурні та інституційні фактори*:
 - сприятлива соціальна, культурна, політична атмосфера;
 - позитивне ставлення населення до праці;

- політична організація суспільства;
- криміналізація економіки тощо.

Сьогодні в економічній теорії склався і протилежний погляд на економічне зростання. Деякі дослідники економічного зростання стверджують, що воно дається надмірно високою ціною, оскільки:

- світова система використовує ресурси і нагромаджує відходи темпами, які планета не може витримати. В результаті забруднюється навколишнє середовище, вичерпується озоновий шар, змінюється клімат планети;
- вичерпуються невідновлювані природні ресурси (нафта, мідь, вугілля);
- відбувається виснаження орних земель, перетворення їх на пустелі;
- надмірний вилов риби зі Світового океану загрожує зникненням деяких її видів.

Подальше економічне зростання у розвинутих країнах означає задоволення щораз менш значущих потреб шляхом посилення загрози майбутньому розвитку світової економічної системи. Тому, на думку супротивників економічного зростання, його темпи необхідно уповільнити і перейти до «нульового зростання».

5.3. Економічний цикл: сутність та класифікація

Процес відтворення на практиці не являє собою рівномірний, поступальний рух. У суспільному виробництві роки швидкого підйому змінюються періодами уповільненого руху, економічного спаду (кризи) та застою.

Коливання в русі суспільного виробництва, що регулярно повторюються протягом певного періоду часу означають циклічний характер його розвитку. **Економічний цикл** - це періодичні зростання та падіння ділової активності. Тривалість циклу визначають від однієї кризи до наступної або від одного піку (підйому) до наступного.

Причини циклічних коливань економічного розвитку економісти пояснювали з різних позицій. На сьогодні відомо близько 200 теорій, в яких їх автори по-різному трактують ці питання. Так, англійський економіст У. Джевонс (друга половина 19 ст.) виникнення економічних криз та їх періодичність пов'язував з появою темних плям на Сонці. Американський економіст Г. Мур пояснював кризи змінами ритму руху планети Венери. Француз А. Афтalion причиною економічних криз вважав нерівномірність технічного прогресу, а його співвітчизник Симон де Сисмонді – недостатнє споживання населення. Український економіст М. Туган-Барановський (1865-1919 рр.) причину економічних криз вбачав в диспропорційному розвитку окремих галузей економіки. Ж. Б. Сей, Д. Рікардо вважали, що

загальні кризи неможливі, часткові кризи надвиробництва пояснювали порушенням пропорційності між різними галузями виробництва. Вони доводили, що рух елементів ринкової економіки сам відновлює пропорційність системи. Вчені-економісти ХХ ст. підходили до розгляду циклічності з різних позицій. Зокрема, Дж. М. Кейнс, Е. Хансен пояснювали кризи недостатньою схильністю людей до споживання. На їх думку, доходи населення зростають швидше, ніж обсяги споживання. Вихід з кризи, відповідно до цієї позиції, полягає у стимулюванні сукупного споживання. Монетаристи на чолі з М. Фрідменом причини незбалансованості економічного розвитку вбачали у недоліках здійснення грошово-кредитної політики.

Класифікуючи різноманітні теорії економічних криз, американський економіст Пол Самуельсон зводить їх у дві великі групи: екстернальні (зовнішні) теорії і теорії інтернальні (внутрішні).

Автори *екстернальних теорій* вбачають головні причини економічних криз у коливаннях факторів, що лежать за межами економічної системи: поява темних плям на Сонці, війни й революції, природні катаклізми тощо.

Прибічники *інтернальних теорій* пояснюють причини економічних криз факторами, що знаходяться всередині економічної системи: недостатнє споживання населення, диспропорційність між галузями економіки; розширення або звуження банківського кредиту тощо.

Отже, в сучасній економічній теорії немає єдиного підходу щодо визначення причин економічних криз та способів виходу з них.

Загальну *тривалість* циклу вимірюють часом (рік, місяць і т.п.) між двома сусідніми вищими або двома сусідніми нижчими точками економічної активності.

Структура економічного циклу складається з чотирьох послідовних *фаз*: кризи, депресії, поживавлення, піднесення. Розглянемо її на прикладі *класичного промислового циклу* (рис. 5.1).

Фази промислового циклу: 1 – криза; 2 – депресія; 3 – поживавлення; 4 – піднесення.

Поворотні точки циклу: А, А₁ – бум; В – дно.

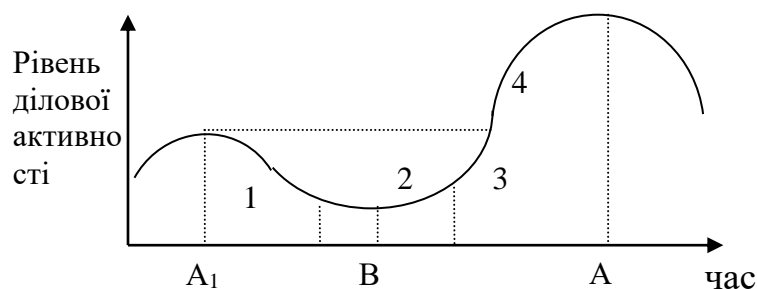


Рис. 5.1. Структура економічного циклу

Криза – це падіння виробництва і скорочення товарообігу. Як наслідок зростають масштаби безробіття, що призводить до зниження заробітної плати, погіршення умов життя, особливо найманих працівників. Відбуваються масові банкрутства фірм. Криза найбільше впливає на скорочення виробництва засобів виробництва і товарів тривалого користування й в меншій мірі на виробництво продуктів харчування та інших товарів масового повсякденного попиту.

Депресія характеризується застоєм (виробництво та обіг товарів не скорочуються, але і не зростають). Установлюється рівновага між попитом і пропозицією товарів на низькому рівні. Застій у виробництві поєднується із низькими показниками функціонування торгівлі. Безробіття залишається на високому рівні. Прибутки характеризуються низькими показниками. При цьому на фазі депресії починається оновлення основного капіталу. Підприємці, намагаючись одержати прибуток за низьких ринкових цін, запроваджують нові технології та методи організації з метою скорочення витрат виробництва. Це зумовлює перехід економіки в нову фазу – фазу поживлення.

Поживлення характеризується зростанням виробництва і товарообігу. Відбувається масове оновлення основного капіталу, запровадження нової техніки та технологій. Зростає кількість нових робочих місць, зайнятість, підвищується зарплата та інші доходи населення, збільшується його платоспроможний попит. Це, в свою чергу, підштовхує розвиток споживчого сектору. Після досягнення до кризового рівня обсягів виробництва поживлення переростає в нову фазу – піднесення.

Піднесення – це швидке зростання виробництва і товарообігу, що супроводжується скороченням безробіття. Розширюється кредитування. Наростає започаткований ще в період поживлення процес створення нових прогресивних галузей і виробництв.

В сучасній економічній науці більш поширена двофазна структура економічного циклу: *рецесія* (включає кризу і депресію) і *підйом* (включає поживлення і піднесення).

За тривалістю економічні цикли поділяють на наступні види:

– *короткі (малі) цикли* (цикли Д. Кітчина), тривалістю в середньому 3,5 роки. Матеріальною основою зазначених циклів є зміни в грошовому обігу, які зазвичай пов'язані з порушенням і відновленням рівноваги на споживчому ринку;

– *середні цикли* (цикли К. Маркса – К. Жугляра) мають тривалість 8-11 років. Інакше їх називають промисловими циклами. Як обґрунтував К. Маркс, матеріальною основою промислового циклу є масове оновлення основного капіталу, тому тривалість такого циклу наближується до терміну його амортизації.

– *будівельні цикли* (цикли С. Кузнеця) з середньою тривалістю 17 років. Вони зумовлені періодичним оновленням житла та деяких виробничих споруд. Будівельні цикли можна вважати різновидом промислових циклів.

– *великі (довгі) цикли*, які отримали в економічній науці назву «довгих хвиль Кондратьєва». Їх тривалість – 50–60 років. М.Д. Кондратьєв вважав, що матеріальною основою великих циклів є оновлення сукупності основних капітальних благ (виробничої інфраструктури). Цей висновок вчений зробив, спираючись на результати аналізу та узагальнення динаміки економічних показників різних країн (індексів цін, державних боргових паперів, номінальної заробітної плати, обсягів видобутку вугілля, золота, виробництва чавуну та ін.) за 100–150 років. Сучасні економісти для характеристики підґрунтя великих циклів вживають поняття *технологічний спосіб виробництва* (технологічний уклад). Упродовж останніх століть в історії технологічно-інноваційної еволюції було 5 хвиль, в результаті яких утворилося 5 технологічних укладів. Останній, започаткований у середині 80-х років, спирається на досягнення у сфері мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій, генної інженерії, нових видів енергії, освоєнні космічного простору, супутникової технології.

Тема 6

Макроекономічна рівновага і нестабільність

- 6.1. Макроекономічна рівновага та вплив на неї тіньової економіки.
- 6.2. Інфляція: сутність, види, наслідки.
- 6.3. Безробіття: сутність, види, наслідки.

6.1. Макроекономічна рівновага та вплив на неї тіньової економіки.

Найважливішою характеристикою стану національної економіки є **макроекономічна рівновага** – збалансованість і пропорційність економічних процесів у масштабах всього національного господарства. *Об'єктивну основу* макроекономічної рівноваги становить збалансованість суспільних потреб і виробничих можливостей.

Основними *рисами* макроекономічної рівноваги є стабільність національної економіки і оптимальне використання обмежених ресурсів.

Структуру макроекономічної рівноваги складають:

- збалансованість між сферами і галузями національного господарства;
- відповідність товарних і грошових мас;
- пропорційність між виробництвом і споживанням;
- пропорційність доходів і витрат;

– пропорційність наявних і залучених у виробничий процес факторів виробництва;

– рівність сукупного попиту і сукупної пропозиції на всіх чотирьох типах ринку (товарів, праці, капіталу, грошей).

Концентрованою формою прояву макроекономічної рівноваги є збалансованість сукупного попиту і сукупної пропозиції.

Сукупний попит – це сума всіх видатків на кінцеві товари і послуги, вироблені в економіці. Він характеризує реальний обсяг виробництва національного продукту, який спроможні купити всі споживачі: населення, підприємства, держава, а також іноземні споживачі. Відповідно сукупний попит складається з таких *компонентів*:

- споживчий попит;
- інвестиційний попит;
- державні закупівлі;
- чистий експорт.

Зміна обсягу сукупного попиту відбувається, перш за все, під впливом зміни *рівня цін*. Крім того, на кожний з компонентів сукупного попиту впливають специфічні *нецінові фактори*:

– на споживчий попит: рівень доходів населення, інфляційні очікування споживачів, податки на доходи фізичних осіб, заборгованість споживачів тощо;

– на інвестиційний попит: розмір процентних ставок, очікувані прибутки, технологічні зміни тощо;

– обсяг державних закупівель визначається рівнем видатків державного та місцевих бюджетів;

– на чистий експорт: стан економіки країн-торгівельних партнерів, валютні курси, конкурентоспроможність вітчизняних товарів тощо.

Сукупна пропозиція – це загальна вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених в національній економіці. Вона характеризує весь реальний обсяг національного виробництва, який може бути запропонований на ринку при даному рівні цін.

Зміна обсягу сукупної пропозиції відбувається, перш за все, під впливом зміни *рівня цін*. Крім того, на сукупну пропозицію впливають наступні *нецінові фактори*:

- зміна обсягів факторів виробництва;
- ефективність використання факторів виробництва;
- рівень цін на виробничі ресурси;
- податки та субсидії;
- рівень монополізації економіки;
- рівень трансакційних витрат тощо.

Макроекономічна рівновага характеризує такий стан національної економіки, при якому весь вироблений національний продукт повністю споживається, тобто *сукупна пропозиція дорівнює сукупному попиту*.

В сучасній економіці збалансування сукупної пропозиції та сукупного попиту не може бути здійснено автоматично і за допомогою лише ринкових регуляторів. Їх треба доповнювати державним регулюванням економіки шляхом застосування інструментів бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, а також політики регулювання доходів і цін тощо.

У *часи спаду* держава, як правило, знижує податки з прибутку фірм і доходів населення, що стимулює ділову активність і платоспроможний попит. У той же час у *період буму* діють навпаки, щоб стримати ділову активність.

Інструментом державної антициклічної політики виступають також трансфертні платежі (допомога по безробіттю, матеріальна допомога соціально незахищеним верствам населення тощо), які автоматично збільшуються у *часи кризи*, коли безробіття сягає максимуму, стимулюючи економічне зростання. У *період же буму* і повної зайнятості обсяги допомоги по безробіттю зводяться до мінімуму, тим самим зменшується сукупний попит, що стримує зростання виробництва. Таким чином трансфертні платежі відіграють роль *вмонтованих стабілізаторів* економіки.

Макроекономічна рівновага – це економічний ідеал, мета державної політики. Досягнути макроекономічну рівновагу можливо, але тільки тимчасово, оскільки вона має динамічний характер, і для сучасної економіки більш притаманний нерівноважний стан, основними проявами якого є циклічність, інфляція і безробіття.

Макроекономічна нестабільність як порушення загальної рівноваги є відхиленням від оптимального використання виробничих ресурсів. Тому вона призводить до втрати частини потенційного обсягу ВВП. Безробіття означає пряме недовикористання робочої сили та її дискваліфікацію. Інфляція (особливо гіперінфляція) може призвести до втрати керованості національним господарством.

Дестабілізація національної економіки стимулює розростання її тіньового сектору, який, в свою чергу, посилює макроекономічну нестабільність. *Негативний вплив тіньової економіки* на загальну рівновагу проявляється в:

- зменшенні надходжень податків та інших обов'язкових платежів до державного бюджету, що збільшує його дефіцит і ставить під загрозу фінансування соціальних програм та програм розвитку;
- вилученні частини грошової маси із банківського обігу, що посилює кризу неплатежів, породжує необхідність здійснення бартерних угод, що, у свою чергу, загострює економічну кризу;

- ускладненні втілення у життя заходів грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, оскільки вони неспроможні впливати на тіньовий сектор економіки;
- втраті керованості народним господарством, що посилює загальну економічну нестабільність і перетворюється на загрозу економічній безпеці держави;
- загальній криміналізації суспільного життя, яка уражає всі органи державного і суспільного організму.

6.2. Інфляція: сутність, види, наслідки.

Інфляція – процес знецінення грошей у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою матеріальними цінностями. Отже, інфляція є проявом макроекономічної нестабільності, порушенням пропорції між товарною і грошовою масою.

У світовій практиці прийнято вимірювати рівень інфляції за допомогою *індексу споживчих цін*, який показує зміни середнього рівня цін «ринкового кошика» споживчих товарів і послуг (в Україні цей «кошик» містить 335 найважливіших товарів).

З 2008 р. в Україні основним показником рівня інфляції прийнято вважати показник *базова інфляція*, який виключає короткострокові нерівномірні зміни цін під впливом окремих факторів, які носять адміністративний, подієвий, а також сезонний характер, тобто переважно мова йде про цінову динаміку, яка не враховує зміни цін на продовольство та енергоносії. Отже, базова інфляція не співпадає з індексом споживчих цін, і це потрібно враховувати при аналізі статистичних даних.

В залежності від темпів інфляції, розрізняють наступні *види інфляції*:

помірну – зростання цін не більше 10% на рік. Виділяють окремий підвид помірної інфляції – *повзучу*, яка складає до 5% на рік (вважається, що вона справляє стимулюючий вплив на зростання сукупної пропозиції);

галопуючу – зростання цін від 10% до сотень відсотків на рік;

гіперінфляцію – зростання цін на тисячі відсотків на рік.

З точки зору форм прояву розрізняють два *типи інфляції*: відкриту і подавлену (приховану).

Відкрита інфляція характеризується довгостроковим підвищенням цін. Вона може бути спровокована як факторами попиту, так і пропозиції, тому виділяють:

інфляцію попиту, що викликана підвищенням цін у відповідь на зростаючий попит. *Причинами* інфляції попиту може стати:

- надмірна емісія (випуск в обіг) грошей;
- збільшення сукупного попиту в умовах повної зайнятості ресурсів, коли пропозицію неможливо збільшити відповідно до зростаючого попиту;

– інфляційні очікування (як реакція на очікувані бойові дії, стихійні лиха, неврожай, зміну політики уряду), що провокують ажіотажний попит і підвищення цін.

інфляцію витрат (пропозиції), що викликана підвищенням цін для покриття більш високих витрат виробництва. *Причинами* інфляції витрат може стати:

- зростання цін на сировину;
- збільшення податкового тиску;
- підвищення рівня оплати праці;
- зловживання монопольним становищем.

Вказані механізми інфляції, як правило, не існують у чистому вигляді. В реальному житті вони переплітаються і доповнюють один одного.

Подавлена (прихована) інфляція проявляється у зростанні товарного дефіциту або у штучному обмеженні споживання (купони, талони, картки). Вона виникає у випадку:

- тимчасового «заморожування» цін і доходів;
- встановлення граничних цін на товари;
- тотального адміністративного контролю за цінами.

Подавлена інфляція притаманна адміністративно-командній системі господарювання, в якій панують фіксовані ціни, хоча іноді має місце і в умовах ринкової економіки підчас спроби приборкати інфляцію адміністративними методами. Однак, для ринкової економіки більш характерна відкрита інфляція.

Інфляційні процеси мають суттєві *соціально-економічні наслідки*:

- зниження життєвого рівня населення внаслідок зменшення реальних доходів громадян і знецінення заощаджень;
- перерозподіл національного доходу між різними соціальними верствами і групами населення, посилення соціального розшарування і соціальної напруги;
- перерозподіл доходів між приватним сектором і державою внаслідок сплати суб'єктами господарювання так званого «інфляційного податку» на користь емітента грошової маси, тобто держави. «*Інфляційний податок*» представляє собою втрату частини коштів власниками грошових капіталів під впливом інфляції;
- гальмування інвестиційного процесу внаслідок знецінення заощаджень і зниження стимулів до інвестування в умовах економічної невизначеності;
- дестабілізація економіки (в умовах гіперінфляції), що поширюється і на інші сфери суспільного життя та призводить до зростання злочинності через зниження стимулів до продуктивної праці (зростання крадіжок, шахрайств тощо);

– подавлена інфляція призводить до розгулу спекуляцій на «чорному ринку», довгих черг покупців.

Зважаючи на вказані негативні наслідки інфляції, уряд змушений проводити *антиінфляційну політику*, заходи якої залежать від темпів інфляції.

При інфляції у 20-30% проводиться *адаптивна політика*, яка може передбачати здійснення наступних заходів:

- стабілізацію інфляційних очікувань;
- поступове зниження темпів зростання грошової маси;
- пом'якшення негативних наслідків інфляції шляхом індексації доходів населення;
- стримування зростання цін і доходів тощо.

При інфляції понад 30% дієвою виявляється тільки *активна політика («шокова терапія»)*, яка може передбачати:

- різке скорочення темпів зростання грошової маси;
- проведення грошових реформ конфіскаційного типу (наприклад, реформа Павлова 1991 р. у СРСР);
- приватизаційний продаж державного майна;
- зменшення державних витрат;
- збільшення податків;
- обмеження зростання цін і доходів;
- заходи антимонопольного регулювання тощо.

При проведенні антиінфляційної політики потрібно пам'ятати, що скорочення грошової маси обмежує можливості інвестування і може призвести до безробіття.

6.3. Безробіття: сутність, види, наслідки.

Найбільш соціально відчутним проявом макроекономічної нестабільності є безробіття. Воно являє собою *нерівновагу між наявними та залученими трудовими ресурсами*, постійне перебільшення сукупної пропозиції робочої сили над попитом на неї.

Безробіття – неможливість знайти роботу працездатним особам працездатного віку, які активно її шукають.

Рівень безробіття розраховується як відношення кількості безробітних до економічно активного населення (тобто безробітних і зайнятих разом).

Основними *формами безробіття* є:

фрикційне безробіття – тимчасове безробіття, яке пов'язане з добровільним чи вимушеним пошуком або очікуванням роботи;

структурне безробіття пов'язано із структурними змінами в економіці, які викликають зміни попиту на окремі професії і фахи.

Структурне безробіття є більш тривалим, бо виникає потреба професійної перепідготовки працівників.

циклічне безробіття зумовлено циклічним розвитком суспільного виробництва, тому воно сягає максимуму в часи депресії та кризи, зводиться до мінімуму під час економічного зростання.

Фрикційне і структурне безробіття складають так званий «*природний рівень безробіття*», який відповідає повній зайнятості, коли попит і пропозиція робочої сили врівноважені, а виробництво забезпечує потенційний обсяг ВВП. Природне безробіття є резервом робочої сили, здатної переміщуватися між галузями і регіонами в залежності від потреб виробництва. В кожній країні природний рівень безробіття є різним, він розраховується як середня величина фактичного безробіття за тривалий час (40-50 років). Перевищення фактичним рівнем безробіття його природного рівня свідчить про наявність циклічного безробіття, що становить економічну і соціальну небезпеку.

В країнах з перехідною економікою також спостерігається специфічна форма безробіття – **приховане безробіття**, коли працівник офіційно має робоче місце, але перебуває у вимушеній відпустці без збереження зарплати.

Безробіття має суттєві *соціально-економічні наслідки*:

- відставання фактичного ВВП від потенційного (вироблено менше, ніж можливо за умови повного використання ресурсів);
- зменшення доходів населення;
- збільшення виплат допомоги по безробіттю;
- зменшення податкових надходжень;
- дискваліфікація працівників;
- погіршення фізичного і психічного стану безробітних – розпад родин, зростання алкоголізму і наркоманії, зростання психічних розладів, збільшення кількості самогубств;
- соціальна і політична нестабільність, оскільки соціальна напруга і конфлікти здатні викликати соціальні вибухи;
- зростання рівня злочинності через відсутність можливості працювати у легальному секторі економіки.

Враховуючи тяжкі соціальні і економічні наслідки безробіття регулювання цієї сфери має особливе значення. Основним завданням регулювання зайнятості є утримання безробіття на природному рівні, що і означає досягнення повної зайнятості. Скорочення безробіття нижче природного рівня може спровокувати розгортання **стагфляції** – одночасного зростання безробіття та інфляції.

Державна політика регулювання зайнятості складається з трьох *основних напрямків*:

- 1) правове забезпечення трудових відносин (регулювання найму і використання робочої сили);

- 2) працевлаштування незайнятого населення:
- фінансування системи громадських робіт (будівництво доріг, прибирання парків тощо);
 - стимулювання створення нових робочих місць у приватному секторі;
 - розвиток самозайнятості населення (малий бізнес);
 - розвиток системи професійної перепідготовки працівників;
 - розробка цільових програм працевлаштування молоді, жінок, інвалідів, працівників галузей, що реструктуризуються;
- 3) соціальний захист потерпілих від безробіття (виплата допомоги по безробіттю).

Питаннями працевлаштування, професійної перепідготовки, наданням допомоги безробітним займається Державна служба зайнятості, яка має розгалужену мережу обласних і районних центрів зайнятості.

Тема 7

Фінансово-кредитна система економіки

- 7.1. Фінансова система держави.
- 7.2. Бюджетна система України.
- 7.3. Податкова система України.
- 7.4. Грошова система: сутність, структура, типи.
- 7.5. Суть та форми кредиту в ринковій економіці.
- 7.6. Кредитно-банківська система України.

7.1. Фінансова система держави.

Фінанси – це сукупність специфічних грошових відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом, перерозподілом і використанням централізованих та децентралізованих фондів грошових коштів з метою вирішення економічних, соціальних і політичних завдань.

Суб'єктами фінансових відносин є держава, підприємства, організації, фізичні особи.

Основним *об'єктом* фінансових відносин є валовий внутрішній продукт.

Характерними рисами фінансів є наступні:

– фінансові відносини мають грошову форму. Реальний рух грошей є обов'язковою умовою виникнення та існування фінансів, проте не всі грошові відносини можна вважати фінансовими, хоча всі фінансові відносини є грошовими. Грошові відносини за своїм змістом і складом значно ширші фінансових. Наприклад, грошовий обіг, реалізація товарів через торговельну мережу, кредит, ціноутворення опираються на

використання грошей як загального еквівалента, проте не виражають фінансових відносин;

– фінансові відносини носять розподільчий (нееквівалентний) характер. Саме за допомогою фінансів здійснюється розподіл та перерозподіл вартості валового внутрішнього продукту. Тобто за допомогою фінансів відбувається виокремлення у складі виручки від реалізації коштів для відшкодування матеріальних витрат, фонду оплати праці, амортизаційних відрахувань тощо. Через податки та обов'язкові збори у розпорядження держави вилучається частина доходів суб'єктів господарювання і населення;

– фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням та використанням фінансових ресурсів, тобто грошових коштів, які утворюються в процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту.

Значення фінансів для функціонування економічної системи відображають їх функції – розподільча, контрольна та стимулююча.

Розподільча функція пов'язана з розподілом і перерозподілом валового внутрішнього продукту, формуванням і використанням централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів.

Процес розподілу ВВП проходить дві *стадії*: первинний і вторинний розподіл. Останній ще називають перерозподілом.

На *першій стадії* створений у сфері матеріального виробництва ВВП розподіляється на такі частини, як амортизаційні відрахування та факторні доходи. Амортизаційні відрахування йдуть на відновлення використаного основного капіталу. Факторні доходи отримують суб'єкти, що брали участь у створенні ВВП: працівники сфери матеріального виробництва – у формі заробітної плати, підприємства – у формі прибутку, власники грошового капіталу – у формі позичкового проценту, власники природних ресурсів – у формі ренти тощо.

Вторинний розподіл відбувається у формі перерозподілу первинних доходів на користь працівників бюджетного сектору економіки, що надає безоплатні послуги, та соціально незахищених верств населення. В результаті утворюються вторинні доходи (соціальні трансферти, заробітна плата працівників бюджетного сектору економіки, зокрема сфери державного управління, національної оборони, правоохоронних органів, науки, освіти, охорони здоров'я тощо). Механізм перерозподілу включає такі *офіційні канали*, як держбюджет, ціни, пільги, соціальне страхування, благодійність. Крім того, перерозподіл доходів може відбуватися через *тіньові канали* шляхом скоєння кримінальних злочинів (рекет, вимагання, хабарництво, крадіжки, шахрайство тощо).

Контрольна функція фінансів зумовлюється об'єктивно притаманною їм здатністю кількісно відображати рух фінансових ресурсів і забезпечувати

контроль за дотриманням пропорцій у розподілі валового внутрішнього продукту, правильністю формування, розподілу та використання фінансових ресурсів держави і суб'єктів господарювання. На практиці вона реалізується у діяльності системи державних органів, які здійснюють фінансовий контроль. В Україні до них належить Міністерство фінансів, Рахункова палата, Державна казначейська служба, Державна фіскальна служба, Державна служба фінансового моніторингу, Державна аудиторська служба, Департамент фінансового контролю та моніторингу способу життя Національного агентства з питань запобігання корупції та деякі інші.

Фінансовий контроль здійснюється на підставі інформації, джерелом якої є фінансова звітність, тобто така бухгалтерська звітність, що містить дані про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів суб'єктів господарювання.

Стимулююча функція пов'язана з використанням фінансів як інструменту економічного стимулювання, що може суттєво впливати на розвиток виробництва, підвищення його ефективності, наприклад, шляхом встановлення фінансових пільг або застосування фінансових санкцій.

Фінансова система – це сукупність фінансових відносин та інститутів, що регулюють ці відносини.

Структура фінансової системи представлена на рис. 7.1.

Централізовані фінанси концентруються у бюджетах та державних позабюджетних фондах і формують *державні фінанси*.

Бюджетом називають план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду. Докладніше система бюджетів України буде розглянута у наступному питанні.

Позабюджетні фонди – грошові кошти держави, які мають цільове призначення і не входять до державного бюджету. Вони створюються за рахунок субсидій з бюджету, позик, спеціальних податків та зборів. Позабюджетні фонди розширюють можливості втручання держави в економіку, обминаючи бюджет, та можуть використовуватися як резерви, до яких уряд звертається в разі фінансових труднощів. В Україні існують такі позабюджетні фонди як Пенсійний фонд, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Децентралізовані фінанси перебувають у розпорядженні:

- підприємств нефінансового сектору (основне джерело фінансових ресурсів – виручка від реалізації товарів або послуг);
- підприємств фінансового сектору, тобто установ банківської та ара банківської системи (джерела фінансових ресурсів залежать від виду діяльності кожної установи, наприклад, для банків це можуть бути депозитні внески, для страхових компаній та пенсійних фондів – страхові

внески, лізингових компаній – лізингові платежі, факторингових компаній – комісійна винагорода тощо);

– некомерційних організацій, тобто громадських організацій, партій, благодійних фондів, релігійних общин тощо (основне джерело фінансових ресурсів – добровільні внески фізичних та юридичних осіб);

– населення (джерела фінансових ресурсів – різні види особистих доходів).

Всі ланки фінансової системи взаємопов'язані.

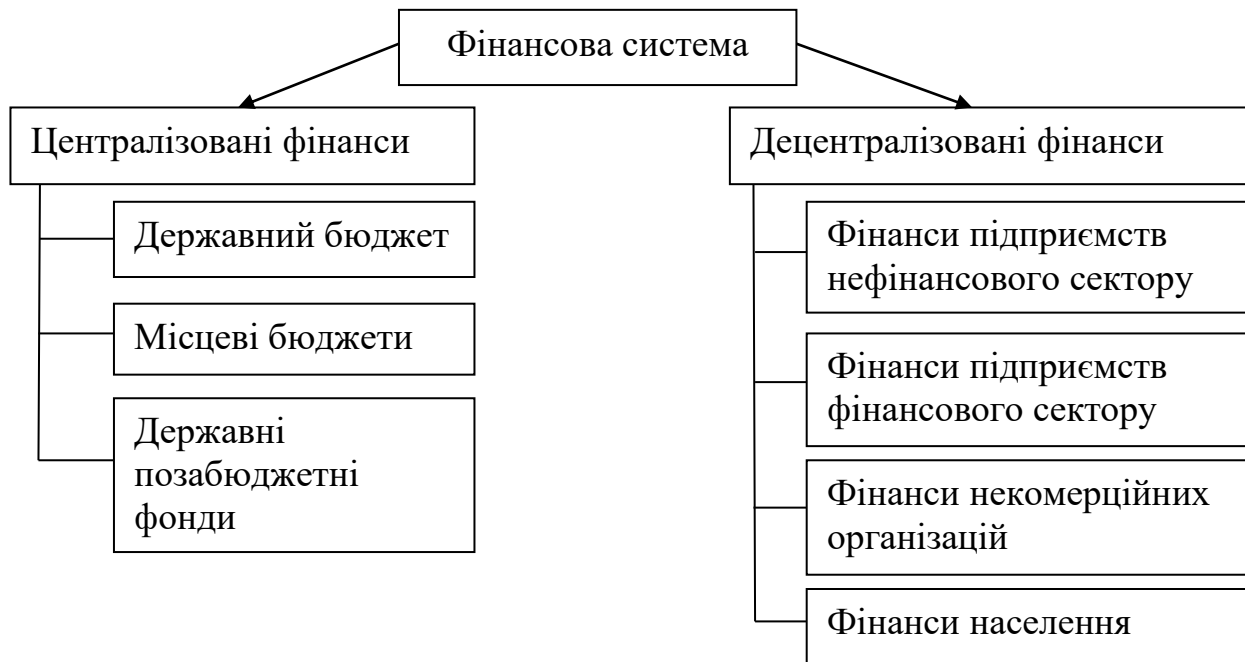


Рис. 7.1. Структура фінансової системи

7.2. Бюджетна система України.

Кожна країна має свою **бюджетну систему**, яка являє собою засновану на економічних відносинах та правових нормах сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, що побудована з урахуванням державного і адміністративно-територіального устроїв.

Бюджетна система України складається з:

- *державного бюджету*;
- *місцевих бюджетів*, якими визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування (територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань).

Зведений бюджет України включає показники Державного бюджету України, зведеного бюджету Автономної Республіки Крим та зведених бюджетів областей та міст Києва і Севастополя та використовуються для аналізу і прогнозування економічного і соціального розвитку держави.

Бюджетний період для всіх бюджетів, що складають бюджетну систему, становить один календарний рік, який починається 1 січня кожного року і закінчується 31 грудня того ж року.

Центральною ланкою бюджетної системи є **державний бюджет** – централізований фонд грошових ресурсів, які уряд країни використовує для виконання своїх функцій.

З практичної точки зору, державний бюджет являє собою річний план державних видатків і джерел їх фінансового покриття. Проект бюджету щорічно розробляється урядом, обговорюється та затверджується парламентом, а по завершенні бюджетного періоду виконавча влада звітує про виконання бюджету перед парламентом. Правильність та ефективність використання бюджетних коштів контролює Рахункова палата парламенту.

В Україні застосовується казначейська форма обслуговування Державного бюджету України, яка передбачає здійснення *Державною казначейською службою України наступних функцій*:

- 1) операцій з коштами державного бюджету;
- 2) розрахунково-касового обслуговування розпорядників бюджетних коштів;
- 3) контролю бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень, прийнятті зобов'язань та проведенні платежів;
- 4) бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання державного бюджету.

Структура бюджету складається з доходної та видаткової частин.

Доходи бюджету формують:

- 1) податкові надходження (податки, збори, рентна плата за природні ресурси, мито та інші обов'язкові платежі);
- 2) неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, надходження від штрафів та фінансових санкцій, кошти від продажу конфіскованого майна та ін.);
- 3) доходи від операцій з капіталом (доходи від продажу державного майна);
- 4) офіційні трансферти (кошти, одержані від інших органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі);
- 5) внески до цільових бюджетних фондів (наприклад, Фонд ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення,

Державний інноваційний фонд, Фонд соціального захисту інвалідів, Державний фонд охорони навколишнього природного середовища тощо).

Видатки бюджету показують напрямки і цілі бюджетних виплат:

- 1) соціальні трансферти;
- 2) фінансування бюджетного сектору економіки (освіта, охорона здоров'я, наука, культура, спорт, правоохоронні органи тощо);
- 3) національна оборона;
- 4) утримання апарату управління;
- 5) фінансування розвитку економіки;
- 6) виплата процентів за державним боргом.

Виплати з державного бюджету можуть здійснюватися у наступних формах:

асигнування – видатки на утримання підприємств та установ бюджетного сектору економіки;

субсидія – державна допомога, що надається юридичним або фізичним особам та має форму відповідно фінансової допомоги чи відшкодування втрат доходів;

субвенція – державна грошова допомога місцевим органам влади або окремим галузевим господарським органам для розвитку;

дотація – допомога підприємствам, організаціям, установам для покриття збитків з метою підтримки.

Доходів бюджету має вистачати на покриття його видатків. Однак можуть виникнути наступні бюджетні дисбаланси:

профіцит, коли доходи бюджету перевищують його видатки;

дефіцит, коли видатки бюджету перевищують його доходи.

Прийняття Державного бюджету України або місцевих бюджетів на відповідний бюджетний період з дефіцитом дозволяється у разі наявності обґрунтованих джерел фінансування дефіциту відповідного бюджету. Економічно безпечною є величина бюджетного дефіциту, що не перевищує 3% ВВП відповідного року.

Джерелами фінансування дефіциту бюджетів є державні внутрішні та зовнішні запозичення, а також вільний залишок бюджетних коштів. Запозичення не використовуються для забезпечення фінансовими ресурсами поточних видатків, за винятком випадків, коли це необхідно для збереження загальної економічної рівноваги. Емісійні кошти Національного банку України не можуть бути джерелом фінансування дефіциту Державного бюджету України (ст. 15 Бюджетного Кодексу України).

Внаслідок фінансування дефіциту бюджету за рахунок запозичень формується **державний борг** – нагромаджена сума позичених урядом коштів.

Державний борг складається з наступних елементів:

1. *внутрішній борг:*

монетизований борг – заборгованість по випущених і непогашених внутрішніх державних позиках;

немонетизований борг – невиконані зобов'язання, передбачені чинним законодавством (виплата заробітної плати, пенсій, матеріальної допомоги тощо) та заборгованість за господарськими операціями (за державними замовленнями, за операціями по наданню послуг державним установам);

2. *зовнішній борг* – фінансові зобов'язання країни по відношенню до іноземних кредиторів, що виникають внаслідок міжнародних запозичень або продажу фінансових активів на зарубіжних ринках.

Держаний борг справляє суперечливий вплив на національну економіку. З одного боку, запозичення дозволяють уряду країни виконувати важливі соціально-економічні завдання і підтримувати життєздатність держави. З іншого боку, існування в країні державного боргу має *негативні економічні наслідки*:

– у короткостроковому періоді він може викликати ефект витіснення фінансових коштів з інвестиційної сфери у сферу фінансування державного боргу (оскільки в останній спеціально створюються більш вигідні умови з точки зору доходності);

– у довгостроковому періоді відбувається зменшення нагромадження капіталу і споживання через збільшення податків, що необхідно для обслуговування державного боргу.

Економічні наслідки державного боргу також залежать від його величини. **Безпечний рівень боргу** – це такий рівень, при якому держава може своєчасно і в повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання без проведення реструктуризації цих зобов'язань чи оголошення дефолту (тобто відмови боржника від виконання власних зобов'язань за борговими цінними паперами і кредитами), а також здійснювати державні запозичення за прийнятними відсотковими ставками. Згідно Бюджетного Кодексу України величина державного боргу не повинна перевищувати 60% фактичного річного обсягу ВВП.

7.3. Податкова система України.

Податкова система – це сукупність встановлених у країні податків, які взаємопов'язані, органічно доповнюють один одного, не суперечать системі в цілому та окремим її елементам.

В податковій системі України розрізняють податки і збори.

Податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку.

Податки мають наступні *особливості*:

– податки не мають конкретного цільового призначення на відміну від зборів та інших обов'язкових платежів;

– податку властива індивідуальна безоплатність, тобто держава не бере на себе обов'язку щодо надання кожному окремому платнику певного еквіваленту, рівного величині податку;

– податки стягуються регулярно, тобто даний платіж вноситься періодично, в чітко встановлені законодавством терміни.

– податки встановлюються виключно державою на підставі закону за юридично закріпленими правилами. Встановлення державою податків — це своєрідна форма прояву її державного суверенітету і здійснення належних владних функцій. Мобілізація і використання податкових надходжень має правове обґрунтування та є об'єктом контролю з боку законодавчих структур;

– податки є обов'язковими до сплати, тобто за порушення встановленого терміну сплати, розміру платежу, ухилення від сплати передбачена відповідальність платника, тому існує необхідність примусового виконання даного платежу, що відрізняє його від добровільної пожертви. *Контролюючими органами* в сфері оподаткування є органи державної фіскальної служби.

Під час встановлення податку обов'язково визначаються такі елементи:

платник податку – фізична або юридична особа, яка має, одержує (передає) об'єкти оподаткування або провадить діяльність (операції), що є об'єктом оподаткування, і на яку покладено обов'язок із сплати податку або збору;

об'єкт оподаткування – майно, товари, дохід (прибуток) або його частина, обороти з реалізації товарів (робіт, послуг), операції з постачання товарів (робіт, послуг) та інші об'єкти, визначені податковим законодавством, з наявністю яких податкове законодавство пов'язує виникнення у платника податкового обов'язку;

база оподаткування – це конкретні вартісні, фізичні або інші характеристики певного об'єкта оподаткування;

ставка податку – це розмір податкових нарахувань на (від) одиницю (одиниці) виміру бази оподаткування;

порядок обчислення податку;

податковий період, який може складати календарний рік; календарне півріччя; календарні три квартали; календарний квартал; календарний місяць; календарний день;

строк та порядок сплати податку;

строк та порядок подання звітності про обчислення і сплату податку.

Під час встановлення податку можуть запроваджуватися **податкові пільги** – передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку

(збору), сплата ним податку (збору) в меншому розмірі за наявності особливостей, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат.

Податок стягується у трьох *формах*:

- з джерела (стягування податку до отримання доходу);
- за декларацією (стягування податку після отримання доходу);
- за кадастром (перелік типових об'єктів оподаткування, що класифікуються за зовнішніми ознаками, з урахуванням середньої прибутковості об'єкта).

Стягування податків з джерела застосовується при оподаткуванні заробітної плати та інших фіксованих доходів. Оподаткування за декларацією здійснюється, як правило, для оподаткування доходів при множинності джерел. Кадастровий спосіб застосовується при оподаткуванні землі, житла тощо.

Класифікувати податки можна за різними критеріями.

Залежно від впливу на доходи платника податки поділяються на:

пропорційні, якщо ставка оподаткування не залежить від розміру доходу платника, хоча сума податкового платежу збільшується зі зростанням доходу або вартості об'єкта оподаткування;

прогресивні, якщо ставка оподаткування збільшується із зростанням доходу або вартості об'єкта оподаткування;

регресивні, якщо ставка оподаткування зменшуються із зростанням доходу або вартості об'єкта оподаткування.

За механізмом формування податки поділяють на:

прямі, що стягуються безпосередньо у власників майна і одержувачів доходів;

непрямі, що стягуються при використанні доходу через надбавку до ціни товару або послуги, тобто включаються у їх ціну.

Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди, у тому числі внаслідок вчинення на користь таких осіб державними органами, органами місцевого самоврядування, іншими уповноваженими органами та особами юридично значимих дій.

В Україні встановлено загальнодержавні та місцеві податки та збори.

До **загальнодержавних** належать податки та збори, що є обов'язковими до сплати на усій території України.

До **місцевих** належать податки та збори, що встановлені відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, рішеннями сільських, селищних і міських рад у межах їх повноважень, і є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад.

Податкова система справляє суттєвий вплив на функціонування національної економіки, тому дуже важливо, щоб вона була ефективною. Правильно побудована податкова система повинна відповідати наступним вимогам:

- I. Етичні принципи оподаткування:
 - всезагальність податків;
 - недоторканість особистості при оподаткуванні;
 - відповідність оподаткування здатності платити.
- II. Принципи управління податками:
 - визначеність оподаткування;
 - зручність оподаткування для платників;
 - дешевизна стягування і мінімум податкового тиску.
- III. Господарські принципи (фінансово-політичні принципи):
 - вибір джерел податків з урахуванням найменшого тиску на національне господарство і найкращого здійснення соціально-політичних цілей податку;
 - комбінація сукупності податків в таку систему, яка забезпечувала б, при дотриманні вищезгаданих етичних принципів і принципів управління, достатність надходжень і еластичність у разі надзвичайних державних потреб.

7.4. Грошова система: сутність, структура, типи.

Гроші мають надзвичайно велике значення у функціонуванні ринкової економіки, оскільки вони опосередковують усі економічні відносини людей з приводу купівлі-продажу результатів їхньої діяльності. Свої функції гроші виконують у результаті безперервного руху в сфері обігу. Рух грошей здійснюється в рамках *грошової системи*.

Хоча гроші виникають ще у IV-III тис. до н.е., грошові системи формуються лише із зародженням ринкової економіки, тобто у XVI-XVII рр. У зв'язку з переходом від натурального до товарного господарства збільшився товарообіг та потреба у грошах для його обслуговування. Формування єдиного національного ринку вимагало також уніфікації форм грошового обігу і централізації емісії грошей. Таким чином, грошові системи виникають внаслідок об'єктивних потреб розвитку ринкової економіки та становлення централізованих держав.

Грошова система – це встановлена державою форма організації грошового обороту в країні.

Грошова система складається історично, її зміст і структурні елементи відображають досягнутий соціально-економічний рівень розвитку країни. Вона є складовим елементом господарського механізму і регулюється законами, встановленими державою. Грошова система є важливим елементом суверенітету країни.

Грошова система містить наступні *елементи*:

грошова одиниця – це встановлений законодавством грошовий знак, що є засобом виміру та вираження цін усіх товарів. Грошова одиниця встановлюється законодавством країни з урахуванням соціально-економічних та історичних закономірностей її розвитку. У Конституції України (р.99) зазначається, що грошовою одиницею України є гривня. Розмінною грошовою одиницею в Україні є копійка. Грошова одиниця є лічильною одиницею, тобто одиницею масштабу цін усіх товарів;

масштаб цін – це засіб вираження вартості (ціни) товарів у грошових одиницях. Масштаб цін встановлюється й змінюється у законодавчому порядку;

державні грошові знаки – визначаються законодавством держави і мають законну платіжну силу, обов'язкові до приймання на території всієї країни.

Розрізняють такі *види* державних грошових знаків:

банківські білети – вид державних грошових знаків, які випускаються в обіг центральним емісійним банком країни;

казначейські білети – вид державних грошових знаків, які впроваджуються в обіг при бюджетній емісії спеціально уповноваженим державним органом (казначейством);

розмінна (білонна) монета – дрібна частина державних грошових знаків, яку випускають для зручності обслуговування роздрібного обігу;

валютний курс – це співвідношення між грошовими одиницями (валютами) різних країн. В залежності від типу грошової системи валютний курс може визначатись ринком або встановлюватись державою в особі уповноважених нею органів;

організація емісії та обігу грошових знаків включає визначення сфер готівкових і безготівкових розрахунків, режим використання грошей на рахунках, форми розрахунків, порядок платежів тощо. Порядок емісії та обігу грошових знаків встановлюється державою і регулюється законодавством країни;

організація міжнародних розрахунків – система регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, що виникають між державами, підприємствами, організаціями та фізичними особами, які перебувають на території різних країн;

суб'єкт грошово-кредитного і валютного регулювання – в ролі такого органу в більшості країн виступає центральний емісійний банк, в Україні – Національний банк України.

Історично склалися наступні типи грошових систем:

металева, за якої роль загального еквівалента і засобу обігу виконували металеві гроші:

– при *біметалізмі* роль загального еквіваленту законодавчо закріплювалась за двома металами, – як правило, золотом і сріблом;

– при *монометалізмі* тільки один вид металу виконував роль грошей. Найпоширенішим в історії був золотий монометалізм, який проіснував у європейських країнах до Першої світової війни;

паперово-кредитна, заснована на використанні паперових (казначейські білети) та кредитних (банкноти) грошах, остаточно утвердилася у середині 70-х р. 20 ст., коли золото було демонетизовано.

Сучасна грошова система характеризується наступними загальними рисами:

– відміною офіційного золотого вмісту грошових одиниць, демонетизацією золота;

– переходом до нерозмінних на золото кредитних грошей, які за своєю природою небагато чим відрізняються від паперових грошей;

– збереженням в грошовому обігу декількох країн поряд з кредитними грошима паперових грошей у формі казначейських білетів;

– розвитком та розширенням в грошовому обороті безготівкових розрахунків при одночасному скороченні готівкових;

– використанням спеціальних платіжних засобів (платіжних карток);

– посиленням державного регулювання грошового обороту в зв'язку з постійним порушенням базового принципу грошової системи – відповідності кількості грошей об'єктивним потребам економічного обороту, яке веде до інфляційного процесу.

Грошовий обіг – це рух грошових коштів в готівковій та безготівковій формах, що обслуговують реалізацію товарів, а також нетоварні платежі в національній економіці.

Виділяють наступні *форми грошового обігу*:

готівковий обіг – сукупність платежів готівковими коштами (банкноти, казначейські білети, білонні монети) при купівлі товарів, оплаті різних видів послуг, при виплаті заробітної плати, пенсій, субсидій тощо;

безготівковий обіг – це сукупність платежів, що здійснюються без використання готівкових грошей, а на основі банківських депозитів за допомогою чеків, векселів, платіжних карток.

Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність: гроші постійно переходять із однієї сфери в іншу, змінюючи форму готівкових грошових знаків на депозит в банку, та навпаки. Тому безготівковий платіжний оборот невід'ємний від обігу готівкових грошей і створює разом з ними єдиний грошовий обіг країни.

Оскільки внаслідок інфляційних процесів гроші знецінюються, з метою стабілізації грошового обігу можуть поводитися **грошові реформи** – повна або часткова структурна перебудова державою наявної в країні

грошової системи. В рамках грошової реформи можуть здійснюватися наступні заходи:

деномінація – обмін усіх старих грошових знаків на нові в певній пропорції з одночасним перерахуванням у цій пропорції цін, тарифів, заробітної плати, пенсій, стипендій, балансової вартості капіталу, платіжних зобов'язань тощо. Внаслідок деномінації відбувається укрупнення масштабу цін (стандарту вартості), що призводить до різкого зменшення грошової маси в обігу; спрощуються і здешевлюються всі розрахунки, зменшуються витрати на забезпечення грошового обігу тощо;

нуліфікація – анулювання існуючих грошових знаків, коли стає недоцільним будь-який обмін їх на нові гроші. Такий захід проводять за умови надзвичайно великого падіння купівельної спроможності грошей, прийнятий він також при зміні влади, при створенні власної національної грошової системи.

Девальвація – зниження офіційного курсу національної валюти. Девальвація стимулює експорт, робить його дешевшим. Одночасно імпорт дорожчає, що призводить до зниження внутрішнього попиту. Для населення девальвація означає подорожчання імпортованих товарів та зростання реального рівня цін.

Ревальвація – підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних чи міжнародних валют.

З 2 по 16 вересня 1996 року в Україні було проведено грошову реформу з деномінацією грошової одиниці. В результаті проведення грошової реформи наша держава отримала нову грошову одиницю – гривню. Внаслідок обміну українських карбованців (купонів) (які були нуліфіковані) на гривні замінено діючий масштаб цін. У ході проведення реформи діяв єдиний порядок обміну грошових купюр. Упродовж двох тижнів старі грошові знаки були вилучені з обігу та обміняні без будь-яких обмежень у пропорції 100000:1. Відповідно до цього було змінено ціни всіх товарів і послуг, розміри тарифів, заробітної плати, пенсій, платіжних зобов'язань тощо. Всі операції з перерахування у гривню залишків коштів, які знаходилися у безготівковому обігу було проведено в перший же день реформи. Грошова реформа в Україні базувалася на принципах повної прозорості і неконфіскаційності.

7.5. Суть та форми кредиту в ринковій економіці.

Кредит – це система економічних відносин з приводу акумуляції та використання тимчасово вільних грошових коштів на умовах обов'язкового повернення їх у певний строк з оплатою у вигляді відсотка.

Необхідність кредитних відносин у ринковому господарстві обумовлена наявністю у одних економічних суб'єктів тимчасово вільних грошових коштів (надлишки коштів у вигляді амортизаційних відрахувань,

тимчасово «зайві» кошти через незбіг у часі реалізації товарів та послуг і придбання нових партій сировини, матеріалів тощо, а також у зв'язку з сезонним виробництвом; кошти заощадженні, але не використані для нового будівництва, реновації основного капіталу; виплати заробітної плати, грошові доходи й заощадження населення), а у інших – потреби в додаткових грошових ресурсах понад ті, які вони мають на даний момент. Ця суперечність вирішується з допомогою кредиту.

Найкраще суть кредиту проявляється у *принципах кредитування*:

- *строковість* передбачає, що кредити видаються на конкретні строки, після закінчення яких вони мають бути повернені;
- *поворотність* кредиту витікає з самої суті позичкового капіталу;
- *платність* означає, що за користування кредитом необхідно платити позичковий відсоток;
- *цільовий характер* кредиту означає, що кредитна установа має знати, на які цілі видається кредит;
- *матеріальна забезпеченість* кредиту досягається за допомогою застави або гарантування (поручительства).

Кредитні відносини є дуже різноманітні. Розрізняють такі *форми кредиту*.

Банківський кредит надається банками й іншими кредитними установами підприємцям у вигляді грошових позик.

Комерційний кредит надається одними фірмами іншим у товарній формі, тобто у вигляді продажу товару з відстрочкою платежу. Інструментом комерційного кредиту є вексель.

Споживчий кредит надається фізичним особам на придбання товарів тривалого використання (меблі, автомашини, побутова техніка).

Державний кредит надається населенням країни своєму уряду (державі) шляхом купівлі державних цінних паперів (облігації внутрішньої державної позики України та казначейські зобов'язання України).

Міжнародний кредит надається міжнародними фінансовими організаціями, урядами чи підприємцями інших держав в грошовій або товарній формах.

Іпотечний кредит надається банками у вигляді довгострокових позик під заставу нерухомості.

Ломбардний кредит надається ломбардами у вигляді короткострокової позики під заставу рухомого майна.

7.6. Кредитно-банківська система України.

Кредитні відносини у кожній країні залежать від розвиненості кредитної системи. Структура кредитної системи в різних країнах з ринковою економікою хоч і має свою специфіку, однак їй властиві й загальні риси.

Кредитна система являє собою сукупність кредитно-фінансових установ, що акумулюють та надають у кредит грошові кошти. До неї входять *банківська та парабанківська* складова.

У будь-якій державі, незалежно від економічної системи та способу організації суспільних відносин, банківська система відіграє ключову роль. Недарма банківську систему порівнюють часто із кровоносною системою економіки держави. Адже саме вона забезпечує економіку необхідним обсягом фінансових ресурсів, забезпечуючи вільний рух капіталу, розрахунки суб'єктів господарювання, кредитування економіки, а також реалізацію цілого ряду інших функцій та завдань. Без розвинутої банківської системи неможливо навіть уявити собі розвинуту економіку держави.

Банківська система України є дворівневою і складається з Національного банку України та комерційних банків різних видів і форм власності.

Національний банк України (перший рівень банківської системи) за своїм правовим статусом є однією з найважливіших інституцій держави. Він не входить до жодної з гілок влади. Свою діяльність здійснює на засадах незалежності та економічної самостійності. Проте цей головний орган банківської системи з ряду питань є залежним від Верховної Ради України, перед якою і звітує про свою діяльність.

Національний банк України є центральним банком, який здійснює наступні *функції*:

- проведення єдиної державної грошово-кредитної політики з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці;
- підтримка стабільності курсу національної валюти, валютний контроль;
- емісія національних грошових знаків, організація їх обігу та вилучення з обігу;
- надання кредитів комерційним банкам;
- випуск і погашення державних цінних паперів, управління рахунками уряду;
- здійснення зарубіжних фінансових операцій, в тому числі і обслуговування зовнішнього державного боргу;
- збереження офіційних золотовалютних резервів;
- загальний нагляд за діяльністю кредитно-фінансових установ України й виконання фінансового законодавства.

До складу Національного банку входять:

- державна Скарбниця України, функцією якої є зберігання резервних фондів національних грошових знаків, нагромадження золотого запасу, коштовностей та валютних запасів;
- валютна біржа, яка купує і продає за вільними ринковими цінами іноземну валюту;

– розгалужена мережа управлінь, регіональних відділень, розрахунково-касових центрів, які і складають основу резервної системи.

На другому рівні банківської системи України діють *комерційні банки*.

Комерційні банки в Україні створюються у формі акціонерного товариства або кооперативного банку. Вони можуть бути засновані на державній, колективній (кооперативні банки), акціонерній формі власності.

Комерційні банки *за характером операцій* поділяються на:

спеціалізовані - це банки, які спеціалізуються на одному або декількох видах банківських операцій (ощадні, іпотечні, інвестиційні, інноваційні, зовнішньоторговельні тощо);

універсальні - банки, які здійснюють всі або майже всі види банківських операцій.

Банківські операції поділяються на пасивні, активні й комісійні (посередницькі) операції.

Пасивні операції пов'язані з створенням банківських ресурсів за рахунок власних та залучених коштів. До них відносять:

– формування статутного капіталу банку (мінімальний розмір статутного капіталу на момент державної реєстрації юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність, не може бути меншим 500 млн грн.) та резервного фонду на покриття непередбачених збитків;

- емісія і розміщення цінних паперів банку;
- залучення депозитів (поточних, ощадних, строкових);
- залучення міжбанківських кредитів тощо.

Активні операції банки проводять з метою прибуткового розміщення залучених коштів. Вони включають:

– кредитні – видача позик (вексельні, підтоварні, бланкові, лізингові, факторингові);

– інвестиційні – операції з цінними паперами.

Комісійні операції – виконання окремих доручень клієнтів за певну винагороду (комісію). До комісійних операцій належать наступні:

- розрахунково-касове обслуговування клієнтів;
- переказ грошей;
- інкасації коштів та перевезення валютних цінностей;
- довірчі (трастові) послуги – управління майном та і фондовими цінностями, виконання інших послуг в інтересах і за дорученням клієнтів на правах довіреної особи;
- валютні операції;
- операції з дорогоцінними металами та природним дорогоцінним камінням;
- зберігання цінностей або надання в оренду індивідуального банківського сейфа;

– надання консультаційних послуг, пов'язаних з банківською діяльністю тощо.

Таким чином, сучасний комерційний банк являє собою багатофункціональний кредитно-фінансовий комплекс, який поєднує депозитно-позичкові, інвестиційно-консультаційні та інші банківські операції, діапазон яких досить широкий.

Другою складовою кредитної системи є *парабанківська система*, яка включає спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, що функціонують у вузьких секторах фінансового ринку, де вимагаються спеціальні знання та технічні засоби, зокрема:

Страхові компанії – це спеціалізовані фінансові установи, які здійснюють акумуляцію грошових коштів шляхом продажу страхового захисту, який засвідчується страховим полісом. Отримані страхові внески вкладаються у цінні папери підприємств та держави, а також використовуються на надання кредитів.

Пенсійні фонди – це спеціалізовані фінансові установи, основним завданням яких є акумуляція грошових коштів, призначених для пенсійного забезпечення громадян після досягнення ними певного віку. Як і діяльність страхових компаній, операції пенсійних фондів пов'язані з нагромадженням значних сум коштів на тривалі строки, що надає широкі можливості у здійсненні довгострокових інвестицій у цінні папери приватних підприємств, а також державні боргові зобов'язання.

Факторингові компанії – це фінансові організації, на користь яких з боку продавців здійснюється переуступка права отримання платежів від покупців за постачання товарів або надання послуг. Продавець, який співпрацює з факторинговою компанією, відвантаживши товар покупцю, отримує від факторингової компанії 70-90 % вартості рахунку протягом 2-3 днів. Після того, як покупець оплатить факторинговій компанії заборгованість за придбану продукцію, вона повертає продавцю залишкові 10-30 % вартості рахунку, знімаючи при цьому комісійну винагороду за факторингове обслуговування.

Інвестиційні фонди – це особливий вид фінансово-кредитних установ, що забезпечують посередництво в інвестиційному процесі. Випускаючи власні цінні папери, вони акумулюють грошові кошти приватних інвесторів (переважно населення) та вкладають їх в акції й облігації різних підприємств. При цьому, доходи, отримані у вигляді дивідендів та процентів, розподіляються інвестиційним фондом серед його акціонерів, а прибуток від підвищення біржового курсу цінних паперів, зараховується, як правило, до резервів. Інвестиційні фонди відрізняються від інвестиційних банків тим, що повністю виражають інтереси своїх інвесторів.

Довірчі товариства (трастові компанії) – товариства, що здійснюють управління майном, грошима, або цінними паперами, чи правами за дорученням власника.

Кредитні товариства – це установи, що утворюються для задоволення потреб їх членів (кооперативів, підприємств малого і середнього бізнесу, фізичних осіб) у кредитуванні. Капітал цих фінансових організацій формується шляхом купівлі членських паїв та сплати спеціального внеску учасниками. Основними видами діяльності кредитних товариств є надання коротко- і середньострокових кредитів, а також здійснення посередницької діяльності.

Кредитні спілки – це громадські організації, створювані на добровільних засадах з метою фінансового та соціального захисту їх членів через залучення їх особистих заощаджень для взаємного кредитування. Засновниками кредитних спілок є група фізичних осіб, об'єднаних спільними ознаками (територіальними, професійними тощо). Видача позик кредитними спілками здійснюється під мінімальні відсоткові ставки. Базуючись на засадах кооперації, кредитні спілки фінансують підприємницькі проекти своїх членів, при цьому не маючи на меті отримання прибутку.

Ломбарди – кредитні установи, що надають грошову позику під заставу рухомого майна (цінних речей, які можна швидко реалізувати). Вартість заставленого майна, як правило, має перевищувати суму кредиту на 20-50%. Позичальник зберігає право власності на заставлене в ломбарді майно протягом певного періоду (переважно до трьох місяців). У разі, коли кредит не буде повернуто в строк, ломбард має право реалізувати заставлене майно, виторг за яке має компенсувати суму боргу разом з нарахованими відсотками.

Фінансові компанії – кредитні організації, що спеціалізуються на наданні споживчих позик, кредитуванні дрібних та середніх підприємств, оформленні чеків та залученні строкових вкладів. Крім того, фінансові компанії можуть здійснювати торгівлю нерухомістю, факторингові операції, страхування тощо. Ресурси фінансових компаній формуються за рахунок випуску власних боргових зобов'язань – облігацій або векселів, а також отримання короткострокових кредитів від комерційних банків.

Лізингові компанії – це кредитно-фінансові установи, які займаються купівлею устаткування, машин, транспортних засобів, споруд виробничого призначення, які дорого коштують та надають їх в оренду з правом наступного викупу. Для придбання машин і устаткування лізингові компанії використовують власні та позичкові кошти. Лізинг забезпечує підприємствам можливість одержати необхідне устаткування без значних разових витрат грошових коштів, неминучих при звичайній купівлі.

Тема 8

Міжнародні економічні відносини

- 8.1. Сутність та структура світового господарства.
- 8.2. Форми міжнародних економічних відносин.
- 8.3. Сучасні глобальні проблеми людства. Злочинність у сфері міжнародних економічних відносин.

8.1. Сутність та структура світового господарства.

Світове господарство – це сукупність національних господарств країн світу, об'єднаних участю у міжнародному поділі праці та системою міжнародних економічних відносин.

Економічними засадами функціонування світового господарства є:

1) **міжнародний поділ праці** – спеціалізація національних економік на виробництві певних видів товарів і послуг відповідно до природно-кліматичних, історичних та економічних умов;

2) **інтернаціоналізація економіки** – формування, розвиток та поглиблення економічних зв'язків між країнами завдяки відкритості національних економік. *Формами інтернаціоналізації економіки є:*

– **економічна інтеграція** – процес добровільної взаємодії, зближення і переплетіння національних економік суверенних країн, внаслідок чого утворюються міждержавні об'єднання, що функціонують згідно зі спеціальними угодами і утворюють однорідний, внутрішньо єдиний господарський комплекс, який охоплює декілька країн;

– **транснаціоналізація економіки** – взаємопереплетіння економік різних країн у результаті функціонування транснаціонального капіталу;

3) **міжнародна конкуренція** – суперництво суб'єктів світового господарства на світовому ринку за найкращі умови реалізації своїх товарів та залучення ресурсів.

Сучасне світове господарство склалося наприкінці XIX ін.. Воно невпинно еволюціонувало протягом XX ін., і сьогодні характеризується наступними *рисами*:

1) поглиблений розвиток міжнародного поділу праці – міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва;

2) високий ступінь інтенсивності міжнародного руху (мобільності) факторів виробництва: капіталу, робочої сили, технологій, інформації;

3) глобальність сфери міжнародного товарного обміну, капіталопотоків, трудової міграції, інформації;

4) інтернаціоналізація виробництва і капіталу: зростання міжнародних форм виробництва на підприємствах, розташованих в різних країнах, в першу чергу в рамках найбільших міжнародних корпорацій;

5) виникнення і розвиток національних економік відкритого типу, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;

6) формування самостійної міжнародної фінансової сфери, безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів і факторів виробництва, переважання фінансових ринків над ринком матеріальних товарів і ресурсів;

7) інформатизація, поширення інформаційних технологій розвитку міжнародної економіки. За оцінками фахівців, на початок XXI ст. світовий ринок інформаційних послуг сягнув 1 трлн. дол. на рік;

8) посилення прагнення до наднаціонального, міждержавного регулювання поточних економічних і валютно-фінансових процесів у міжнародному масштабі.

Основними суб'єктами світового господарства є:

1) національні держави:

а) країни з високим рівнем ВВП на душу населення (12616 дол. і вище):

– *промислово розвинуті країни* – більшість з них входить до Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) – країни Західної Європи, Нова Зеландія, Австралія, Японія, Канада, США, Ізраїль та ін.;

– *країни-експортери нафти* – ОАЕ, Саудівська Аравія, Кувейт, Оман, Катар, Бахрейн, Лівія, Бруней, Чилі, Екваторіальна Гвінея та ін.;

– *деякі офшорні зони* – Бермуди, Кіпр, Багамські острови, Пуерто-Ріко, Антигуа і Барбуда, Сент-Кітс і Невіс, Монако, Андорра, Люксембург (перше місце у світовому рейтингу за 2016 р. – 103 199 дол.);

б) країни з середнім рівнем ВВП на душу населення (від 1036 дол. до 12616 дол.):

– *нові індустріальні країни* – Малайзія, Бразилія, Мексика, Індія, Аргентина, Венесуела, Туреччина, Південноафриканська республіка та ін.;

– *країни з перехідною економікою* – більшість країн Східної та Центральної Європи, більшість країн СНД, Китай, Куба;

в) країни з низьким рівнем ВВП на душу населення (менше 1036 дол.):

– *відсталі країни* Африки, Азії, Латинської Америки – Гаїті, Бангладеш, Кенія, Ефіопія, Сомалі та ін.;

– *найменш розвинуті країни* з ВВП на душу населення менше 390 дол. – Ліберія, Нігер, Малаві, Бурунді, Демократична Республіка Конго, Південний Судан (останнє місце у світовому рейтингу за 2016 р. – 233 дол.);

2) міжнародні компанії:

а) *транснаціональні корпорації* – національні компанії, що мають виробничі філіали в інших країнах (національні за капіталом та міжнародні за масштабами діяльності, наприклад, IBM, General Electric, LG, Microsoft, Philips та ін.);

б) **багатонаціональні корпорації** – міжнародні фірми, капітал яких формується за рахунок злиття коштів декількох національних компаній різних країн (міжнародні як за капіталом, так і за масштабами діяльності, наприклад, англо-голландський концерн Royal Dutch Shell, швейцарсько-шведська компанія ABB, англо-голландський концерн Unilever);

3) регіональні інтеграційні об'єднання:

а) **зона вільної торгівлі** – інтеграційне об'єднання, учасники якого скасовують митні бар'єри у взаємній торгівлі (наприклад, Зона вільної торгівлі країн ASEAN (AFTA), Зона вільної торгівлі країн СНД, Європейська асоціація вільної торгівлі (EFTA) (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (NAFTA) (США, Канада, Мексика) та ін.);

б) **митний союз** передбачає, що вільне пересування товарів в межах угруповання доповнює спільна митна політика щодо третіх країн (наприклад, Арабський спільний ринок (Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Лівія, Мавританія, Сирія), Центральноамериканський спільний ринок (Гватемала, Гондурас, Коста-Ріка, Нікарагуа, Сальвадор), Організація східно-карибських держав (Антигуа і Барбуда, Гренада, Домініка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни), Центральноазіатський союз (Казахстан, Киргизія і Узбекистан) та ін.);

в) **спільний ринок** передбачає, що ліквідуються бар'єри між державами не тільки у взаємній торгівлі, але і щодо переміщення робочої сили і капіталу (наприклад, Рада співробітництва арабських країн Перської затоки (Бахрейн, Катар, Кувейт, Оман, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія), Карибське співтовариство (Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго), Спільний ринок Південного Конусу (МЕРКОСУР) (Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай));

г) **економічний союз** – тип регіонального інтеграційного об'єднання, що передбачає разом з загальним митним тарифом і вільним рухом товарів та факторів виробництва координацію макроекономічної політики і уніфікацію законодавства в ключових галузях – валютній, бюджетній, грошовій (наприклад, Європейський Союз (28 європейських країн), Бенілюкс (Бельгія, Нідерланди та Люксембург), Союз арабського Магрибу (Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс), Лагоський план дій (всі країни Африки на південь від Сахари), Союз ріки Ману (Гвінея, Ліберія, Сьєрра-Леоне));

4) **міжнародні організації** – це спеціальні наднаціональні інститути (урядові або неурядові), що створюються для регулювання поточних економічних і валютно-фінансових процесів в міжнародному масштабі (наприклад, Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд,

Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародна організація праці, Міжнародна фінансова корпорація та ін.).

8.2. Форми міжнародних економічних відносин.

Суб'єктів світового господарства об'єднує в єдину цілісність система міжнародних економічних відносин (МЕВ). Розрізняють наступні *форми МЕВ*:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародний рух капіталу;
- міжнародна міграція трудових ресурсів;
- міжнародний науково-технічний обмін;
- міжнародні валютні відносини.

Найстародавнішою формою МЕВ є **міжнародна торгівля** товарами та послугами – система міжнародних товарних відносин, сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Об'єктивна необхідність зовнішньоторговельних відносин обумовлена обмеженістю природних ресурсів будь-якої економіки, обмеженою місткістю внутрішнього ринку, наявністю особливих умов виробництва тих чи інших товарів, які дають країні порівняльні переваги і дозволяють отримувати вигоди від міжнародної спеціалізації.

Зовнішня торгівля складається з двох потоків *експорту* (вивезення) та *імпорту* (ввезення) товарів і послуг.

Для регулювання зовнішньої торгівлі національні держави використовують два *види політики*:

фритредерство (вільна торгівля) – політика, спрямована на зниження зовнішньоторговельних бар'єрів;

протекціонізм – політика, спрямована на захист національних виробників від іноземної конкуренції. *Інструментами протекціонізму* є:

- а) імпортні мита;
- б) нетарифні бар'єри:
 - квоти – кількісні обмеження експорту або імпорту;
 - ліцензування – отримання дозволу на експорт або імпорт;
 - технічні бар'єри – стандарти якості, технічні норми, вимоги щодо безпеки, маркування, упаковки тощо;
 - вимоги щодо вмісту місцевих компонентів та ін.

Важливу роль у регулюванні міжнародної торгівлі, в усуненні перешкод для її розвитку та лібералізації відіграють міжнародні економічні організації. Найвпливовішою з них є Світова організація торгівлі (СОТ), функціями якої є встановлення правил міжнародної системи торгівлі і вирішення спірних питань між країнами-членами. У травні 2008 р. Україна стала 152-им офіційним членом СОТ.

Міжнародний рух капіталу – це переміщення капіталів з однієї країни в іншу з метою найбільш прибуткового їх вкладення (одержання додаткових прибутків, поліпшення економічних та політичних позицій на зовнішньому ринку).

Об'єктивна основа міграції капіталу – зростаюча інтернаціоналізація та глобалізація економіки. Найважливішими *причинами вивозу капіталу* є:

1) розбіжність попиту на капітал і його пропозиції у різних ланках світового господарства;

2) освоєння нових закордонних товарних ринків. При цьому капітал експортується для того, щоб прокласти дорогу експорту товарів, стимулювати попит на власну продукцію;

3) наявність в країнах, куди експортується капітал, більш дешевої сировини і робочої сили;

4) стабільна політична обстановка і в цілому сприятливий інвестиційний клімат в приймаючій країні, пільговий інвестиційний режим в спеціальних (вільних) економічних зонах.

Міжнародний рух капіталу здійснюється у двох напрямках – експорт капіталу та імпорт капіталу.

Основними *формами міжнародного руху капіталу* є:

1) *підприємницька* (інвестування капіталу в підприємства різноманітних галузей):

прямі інвестиції – вкладення капіталу, які дають право прямого контролю об'єкта інвестування (напр., придбання контрольного пакету акцій);

портфельні інвестиції – вкладення капіталу, які не дають право прямого контролю об'єкта інвестування (замалі за обсягом або пов'язані з придбанням непайових цінних паперів);

Інвестиції, що експортуються, називаються *зарубіжними*, а ті, що імпортуються, – *іноземними*.

2) *позичкова* – рух капіталу в вигляді міжнародних кредитів, міжнародних депозитів та економічної допомоги (безоплатної або у вигляді пільгових кредитів).

Наслідки міжнародного руху капіталу позначаються на реалізації соціально-економічних та політичних цілей конкретної країни. Природно, що вони є різними для розвинених і слаборозвинених країн, а також для країн з перехідною економікою.

Міжнародна міграція робочої сили являє собою транскордонний рух працездатного населення у пошуках роботи та кращих умов праці.

За своєю соціально-економічною суттю міжнародна міграція робочої сили є специфічною формою переливання робочої сили з одних країн в інші, процес перерозподілу трудових ресурсів між різними ланками світового господарства відповідно до законів світового ринку.

Міжнародний рух робочої сили складається з двох потоків – *еміграція* (виїзд за кордон) та *імміграція* (приїзд з-за кордону).

Міжнародна міграція робочої сили по-різному впливає на економіку країн-донорів (які втрачають робочу силу) та країн-реципієнтів (які отримують робочу силу) (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

**Наслідки міжнародної міграції робочої сили
для країн-донорів та країн-реципієнтів**

<i>Наслідки міжнародної міграції робочої сили</i>			
для країн-донорів		для країн-реципієнтів	
ПОЗИТИВНІ	<ul style="list-style-type: none"> – переказ доходів на батьківщину; – зменшення напруженості на національному ринку праці; 	ПОЗИТИВНІ	<ul style="list-style-type: none"> – економія на підготовці кадрів; – підвищення сукупного попиту; – пом'якшення демографічної проблеми; – вирішення проблеми нестачі кадрів неprestижних професій;
НЕГАТИВНІ	<ul style="list-style-type: none"> – втрата найбільш активної частини населення; – втрата інтелектуального потенціалу; – втрата коштів на освіту; – гальмування економічного і соціально-політичного розвитку; – загострення демографічної проблеми. 	НЕГАТИВНІ	<ul style="list-style-type: none"> – конфлікти на етнічному або релігійному підґрунті; – зростання соціальної напруги у зв'язку з недостатньою інтеграцією частини іммігрантів в економіку країни-реципієнта.

Світова спільнота, яка ще недавно не відчувала безпосередніх розмірів, особливостей і наслідків міграційних процесів на міжнародному рівні, сьогодні впритул зіткнулася з необхідністю координації зусиль багатьох країн у вирішенні гострих ситуацій і колективного регулювання міграційних потоків. Провідною міжурядовою організацією у галузі міграції є Міжнародна організація з міграції (МОМ). Сьогодні до її складу входить 151 країна (в тому числі і Україна) та 12 країн мають статус спостерігачів. Діяльність МОМ спрямована на забезпечення міжнародного партнерства у вирішенні міграційних питань, допомогу у пошуку практичних рішень міграційних проблем, протидію торгівлі людьми, а також на надання гуманітарної підтримки мігрантам, які її потребують.

Однією з найбільш болючих проблем трансграничного руху робочої сили є проблема нелегальної міграції.

Нелегальною міграція стає в разі незаконного перетинання державного кордону поза пропускними пунктами чи з використанням фальшивих документів або візи (самостійно чи за допомогою третіх осіб), а також проживання на території країни без належного дозволу державних органів.

Нелегальна міграція має негативні *соціально-економічні наслідки*:

- створення гранично низького стандарту трудових відносин роботодавцями, що наймають нелегальних іммігрантів;

- погіршення стану криміногенної ситуації, оскільки нелегальні мігранти частіше стають жертвами злочинів і частіше потрапляють до лав кримінальних угруповань;

- зростання витрат бюджетних коштів на утримання центрів тимчасового перебування нелегалів, обслуговування, ідентифікацію, депортацію нелегальних мігрантів, а також споживання нелегалами суспільних благ (медичні послуги, освіта тощо);

- руйнування сімей, оскільки нелегальні мігранти змушені дуже довго перебувати далеко від своїх родин;

- поширення нетипових інфекційних захворювань.

Міжнародний науково-технічний обмін передбачає обмін науково-технічними знаннями, виробничим досвідом і технологіями між країнами. Розвиток міжнародного технологічного обміну обумовлений істотними відмінностями у технічному рівні окремих держав.

Міжнародний науково-технічний обмін може здійснюватися наступними *способами*:

1) комерційна передача технологій:

- **патентна угода** – міжнародна торгова операція, у результаті якої власник патенту продає права на використання винаходу;

- **продаж «ноу-хау»** – надання технічного досвіду, секретів виробництва та інших незапатентованих винаходів, що мають комерційну цінність і включають відомості технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує певні переваги у конкурентній боротьбі. На відміну від патенту ноу-хау не користується правовою охороною;

- **ліцензійні угоди** – продаж дозволів використовувати на певних умовах предмети ліцензії, якими є запатентовані винаходи, промислові зразки, товарні знаки, «ноу-хау»;

- **інжиніринг** – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і обладнання, що включає широкий комплекс заходів щодо підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, здійснення консультацій,

нагляду, проектування, випробувань, гарантійного і післягарантійного обслуговування;

– **франчайзинг** – угода про передачу торгового знаку або торгової марки, у результаті якої франшизер (продавець) не лише передає франшизі (покупцю) право на використання торгової марки, а й надає йому за певну плату постійну технічну допомогу з підготовки кадрів та управління підприємством;

– **контракти «під ключ»** – угоди на будівництво об'єкту, який після його повної готовності до експлуатації передається замовнику;

– **контракти на управління** – угоди, відповідно до яких фірма однієї країни відряджає своїх менеджерів у зарубіжну фірму для виконання управлінських функцій на певний термін (зазвичай від 3 до 5 років) і за певну плату, що може бути викликано необхідністю підвищення ефективності функціонування діючого підприємства або умовами здійснення прямих іноземних інвестицій;

– **науковий аутсорсинг** – виконання наукових розробок на замовлення;

– **спільне проведення наукових досліджень** має місце у високовитратних сферах наукових розробок, де потрібно об'єднувати кошти декількох країн.

2) некомерційна передача технологій:

– наукові конференції;

– науково-технічні виставки;

– стажування спеціалістів;

– поширення науково-технічної інформації через ЗМІ;

3) нелегальна передача технологій:

– **промисловий шпionaж** – це нелегальний спосіб отримання інформації, яка стосується діяльності певного підприємства, складає її комерційну таємницю і не може бути отримана з доступних джерел;

– **інтелектуальне піратство** – дії спрямовані на протиправне використання об'єктів права інтелектуальної власності, що належать іншим особам, умисно вчинені особою, яка розуміє протизаконний характер цих дій, з метою отримання матеріальної вигоди.

На основі розглянутих вище форм МЕВ складаються **міжнародні валютні відносини** – відносини між суб'єктами світового господарства щодо здійснення міжнародних розрахунків, кредитних та валютних операцій.

Валюта – це національна грошова одиниця країни, а також грошові знаки іноземних держав, які використовуються в міжнародних розрахунках.

Валюти різних країн розрізняються за ступенем їх участі у міжнародних операціях, оскільки мають різний ступінь **конвертованості** – гарантованої державою можливості обміну національної валюти на

іноземну. Ця можливість визначається рівнем виробничого потенціалу, стабільністю та конкурентоспроможністю певної держави. Розрізняють наступні *види валюти*:

вільноконвертована валюта – виконує функцію світових грошей, держава не встановлює обмежень щодо її використання у міжнародних розрахунках;

частково конвертована валюта, щодо якої існують певні обмеження, хоча вони і не стосуються поточних міжнародних операцій;

неконвертована валюта – держава повністю забороняє будь-які операції обміну своєї валюти на іноземну або дозволяє це робити за згодою уповноважених органів.

При здійсненні міжнародних операцій відбувається обмін валют різних країн у певному співвідношенні на основі валютного курсу.

Валютний курс – ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях інших країн. *Види валютних курсів*:

плаваючий курс – визначається співвідношенням попиту та пропозиції валют на валютному ринку;

фіксований курс – офіційне співвідношення між двома валютами, встановлене у законодавчому порядку, яке держави зобов'язуються підтримувати.

Основою для визначення валютного курсу є **паритет купівельної спроможності** – співвідношення між грошовими одиницями різних країн за їх купівельною спроможністю щодо певного набору товарів і послуг.

На динаміку валютного курсу впливають наступні *фактори*:

- стан платіжного балансу країни;
- рівень інфляції;
- співвідношення попиту і пропозиції на валюту;
- міграція капіталу;
- політична і економічна стабільність.

Регулювання валютного курсу відбувається у двох *формах*:

1) *облікова (дисконтна) політика* здійснюється шляхом зміни облікової ставки центрального банку. Підвищення облікової ставки приводить до подорожчання кредитних ресурсів і притоку іноземного капіталу в країну, що сприяє підвищенню курсу національної валюти (і навпаки);

2) *девізної політика* здійснюється шляхом:

валютних інтервенцій – купівлі-продажу центральним банком іноземної валюти. Для підвищення курсу національної валюти іноземна валюта продається на валютному ринку. Для зниження курсу національної валюти іноземна валюта купується на валютному ринку.

валютних обмежень щодо вивозу валюти, зарубіжних інвестицій.

Всі зовнішньоекономічні операції країни знаходять відображення у її платіжному балансі.

Платіжний баланс – це статистичний звіт, в якому в систематизованому вигляді наведені сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн за певний період. Він відображає не тільки кількісний обсяг, але і якісну структуру та характер зовнішньоекономічних операцій.

Платіжний баланс складається з наступних взаємопов'язаних *частин*:

- 1) Рахунок поточних операцій;
- 2) Рахунок операцій з капіталом;
- 3) Фінансовий рахунок.

З бухгалтерської точки зору платіжний баланс завжди знаходиться в рівновазі. Але за його основними розділами може мати місце або активне сальдо (профіцит), якщо надходження перевищують виплати, або пасивне (дефіцит) – якщо виплати перевищують надходження валюти. В такому випадку платіжний баланс урівноважують за допомогою резервних активів, які витрачаються центральним банком країни у разі дефіциту, і збільшуються у разі профіциту.

8.3. Сучасні глобальні проблеми людства.

Усі форми МЕВ взаємопов'язані і взаємозалежні. Метою їх здійснення є не тільки вирішення проблем окремих країн, але й проблем, які впливають на розвиток всього світового господарства. Це **глобальні економічні проблеми**, які стосуються життєвих інтересів всього людства, своїми негативними наслідками становлять небезпеку розвитку всієї цивілізації.

До глобальних економічних проблем відносять:

демографічну проблему, яка викликана швидким зростанням населення Землі. Кожні 11-13 років населення Земної кулі зростає на 1 млрд. чол., зростає кількість перенаселених районів, 95% населення проживає в Азії, Африці, Латинській Америці. В той же час у країнах Європи спостерігається депопуляція (зменшення чисельності) місцевого населення;

продовольча проблема є наслідком відставання темпів зростання обсягів виробництва сільгосппродукції від темпів зростання чисельності населення. В результаті 10% населення Землі голодує. Майже 100% цих людей проживає у країнах, що розвиваються;

енергетична та сировинна проблеми породжені швидкими темпами вичерпання відповідних ресурсів та їх обмеженістю;

екологічна проблема породжена господарською діяльністю людей. Матеріальне виробництво у змозі справляти незворотний вплив на навколишнє середовище. Сучасні галузі промислового виробництва виснажують природні ресурси, забруднюють навколишнє середовище,

порушують екологічну рівновагу. Природа втрачає здатність до саморегулювання, змінюється клімат, зростає захворюваність людей;

освоєння світового океану і космічного простору дозволить залучити їх ресурси до економічного процесу;

роззброєння дозволить перенацілити значні кошти на вирішення соціальних проблем, **конверсія військового виробництва** дасть можливість використати вивільнені матеріальні, трудові та технологічні ресурси у цивільних галузях;

інтернаціоналізація злочинності в економічній сфері, посилення її впливу на національні господарські комплекси, зростання заподіяної шкоди. Проблема злочинності, яка ще до недавнього часу вважалась внутрішньою справою держави, на сьогоднішній момент не може вирішуватись урядом самостійно. Це пояснюється тим, що злочинність не просто зростає, а набуває міжнародного характеру.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

1. Економіка та економічна теорія.
2. Предмет економічної теорії.
3. Функції та місце економічної теорії в системі економічних наук.
4. Економічні системи та їх еволюція.
5. Економічний зміст власності.
6. Еволюція відносин власності та їх сучасні форми в Україні.
7. Фактори суспільного виробництва, особливості їх використання в тіньовій економіці.
8. Процес виробництва та його продукт.
9. Суть відтворення та його типи.
10. Ефективність виробництва.
11. Форми суспільного виробництва.
12. Товар і його властивості.
13. Гроші та їх функції. Закон обігу грошей.
14. Закон вартості та його функції у товарному виробництві.
15. Товари та послуги тіньової та кримінальної економіки: суть та особливості.
16. Ринок: суть і функції.
17. Структура та механізм функціонування сучасного ринку України.
18. Кримінальні форми ринкових відносин та шляхи протидії їм в Україні.
19. Конкуренція: сутність, форми та механізм дії.
20. Антимонопольне регулювання економіки в умовах ринку.
21. Попит. Закон попиту.
22. Пропозиція. Закон пропозиції.
23. Ринкова рівновага і рівноважна ціна.
24. Зарплата, її форми та системи в Україні.
25. Підприємство як головна структурна ланка підприємницької діяльності.
26. Фонди підприємства та ефективність їх використання.
27. Основний і оборотний капітал. Фонди обігу.
28. Кругооборот фондів та його стадії. Оборот фондів.
29. Витрати виробництва та їх види.
30. Доходи фірми.
31. Ціна та її функції.
32. Види цін та їх структура.
33. Ознаки та структура національної економіки.
34. Основні макроекономічні показники.
35. Види доходів в ринковій економіці.
36. Економічне зростання, його типи.

37. Економічний цикл, його фази і типи.
38. Макроекономічна рівновага.
39. Макроекономічна нестабільність: форми прояву.
40. Інфляція: форми, причини, соціально-економічні наслідки.
41. Зайнятість і безробіття в Україні: особливості та шляхи регулювання.
42. Державна політика регулювання ринку праці та приборкання інфляції в Україні.
43. Грошова система: сутність та структура.
44. Банківська система та її особливості в Україні
45. Кредит та його функції в ринковій економіці.
46. Форми кредиту в ринковій економіці.
47. Фінанси, їх суть і значення.
48. Фінансова система та її структура.
49. Держбюджет як основна ланка фінансової системи.
50. Дефіцит держбюджету України та шляхи його подолання.
51. Податки: суть, еволюція форм.
52. Сутність і еволюція світової економіки.
53. Суб'єкти світової економіки.
54. Види міжнародних економічних відносин товарами та послугами.
55. Міжнародний рух капіталу.
56. Міжнародна міграція трудових ресурсів.
57. Міжнародний науково-технічний обмін.
58. Міжнародні валютні відносини.

Список рекомендованої літератури

1. Економічна природа міжнародних злочинів: Навч. посібник / Кол. авт.: О. М. Бандурка, К. Я Петрова, О. В. Носова, В. І. Удодова, Н. В. Дзюба. – Харків: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2005. – 296 с.
2. Економічна теорія в схемах і таблицях: Навч. посібник / За заг. ред. проф. Петрової К.Я. – Харків: Вид-во Нац. ун-т внутр. справ, 2004. – 332 с.
3. Економічна теорія. Політекономія. Навчальний посібник. / За заг. ред.. В.М. Семененка, Д.І. Коваленка - К.: Знання, 2010.- 315 с.
4. Економічна теорія: політекономія: практикум : навч. посіб. : Рекомендовано МОН України / В.Д. Базилевич, Н.І. Гражевська, І.І. Мазур та ін.— К.: Знання, 2010.— 494 с.
5. Економічна теорія : підручник / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, Т.А. Щербакова та ін. ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 608 с.
6. Макроекономіка: Навч. посібник / О. В. Носова, К. Я. Петрова, М. А. Садиков та ін.; За заг. ред. проф. О. В. Носової. – Х.: Вид-во Харк. Нац. ун-ту внутр.. справ, 2008. – 220 с.
7. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посібник / О. В. Носова [та ін.]; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х.: ХДУХТ, 2010. – 322 с.
8. Мікроекономіка [Текст] : навч. посібник / О. В. Носова [та ін.]; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х.: ХДУХТ, 2010. – 200 с.
9. Національна економіка [Текст] : навч. посіб.: / За заг. ред. Носової О. В. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 512 с.
10. Основи економічної теорії : навч. посіб. : Рекомендовано МОН України / Ю.Г. Козак, С.С. Шаповал, О.С. Кіро та ін.— К. : Центр учбової літератури, 2012.— 264 с.
11. Основи економічної теорії : підручник : Затверджено МОН України / за заг. ред. Л.С. Шевченко.— Х. : Право, 2010.— 448 с.
12. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс : підручник : Затверджено МОН України / П.І. Пушкаренко.— Суми : Унів. кн., 2011.— 384 с.

Інформаційні ресурси

1. <http://www.case-ukraine.com.ua/>
2. <http://www.bank.gov.ua/>
3. <http://index.minfin.com.ua/>
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. info@khntusg.com.ua