УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»
Заснована 2016 року

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

Ірпінь
2019

УДК 330.101(075.8)
ББК 65.01я73
Е 45

Рекомендовано до друку Вченою радою
Університету державної фіскальної служби України
(протокол № 6 від 26 червня 2019 р.)

Рецензенти:
Кужелєв М. О., доктор економічних наук, професор (Університет державної фіскальної служби України);
Мартиненко В. П., доктор економічних наук, професор (Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»).

Автори:
Мацелюх Н. П., д.е.н., професор; Касьяненко Л. М., д.ю.н., професор; Максименко І. А., к.філос.наук, доцент; Теліщук М. М., к.е.н., доцент; Мартиненко В. В., к.е.н., доцент; Скорик М. О., к.е.н., доцент; Старостенко Г. Г., д.е.н., професор; Мацелик М. О., к.ю.н., професор; Круш П. В., к.е.н., професор; Корж М. А., к.е.н., доцент; Поснова Т. В., к.е.н., доцент; Теліщук М. М., магістр з обліку і аудиту.

Е 45 **Економічна теорія** / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. – 478 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ, т. 56).

ISBN 978-966-337-546-5

Навчальний посібник включає десять тем, до кожної пропонується мета; компетентності, які необхідно сформувати; термінологічний словник; план вивчення теми, логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції та самостійного опрацювання; список рекомендованих джерел; тренінг для закріплення отриманих знань; тести для підсумкової контрольної роботи; бібліографічний опис.

Призначений для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти першого (бакалаврського) рівня денної та заочної форми навчання галузі знань 08 «Право» спеціальності 081 «Право»; галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності 293 «Міжнародне право»; галузі знань 26 «Цивільна безпека» спеціальності 262 «Правоохоронна діяльність», а також буде корисним магістрам, аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають економічні та правничі дисципліни.

УДК 330.101(075.8)
ББК 65.01я73

© Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін., 2019
© Університет державної фіскальної служби України, 2019

ISBN 978-966-337-546-5

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....12

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК ФОРМА НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА.....14
Мета.....14
Компетентності, які необхідно сформувати.....14
Термінологічний словник.....14
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів.....18
1.1. Чуттєве та раціональне пізнання економічної дійсності.....18
1.2. Наукове пізнання економічної життєдіяльності суспільства: емпіричний та теоретичний рівні.....20
1.3. Економічні наукові знання: сутність, функціональна структура.....22
1.4. Економічна свідомість, економічне мислення.....25
1.5. Економічний світогляд.....27
1.6. Теоретичні дослідження економічного життя суспільства....30
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання.....31
1.1.Методологія наукового пізнання економічної реальності.....31
1.2. Роль економічної теорії у формуванні професійних компетенцій майбутніх фахівців.....35
Список рекомендованих джерел.....36
Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання.....38

ТЕМА 2. ТЕОРЕТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА: РОЗВИТОК, СУЧАСНИЙ СТАН.....42
Мета.....42
Компетентності, які необхідно сформувати.....42
Термінологічний словник.....42

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 45
2.1. Зміст та еволюція поняття «економіка» 45
2.2. Класична економічна теорія: загальна характеристика 49
2.3. Загальна характеристика неокласичної економічної теорії 51
2.4. Теоретичні засади, еволюція, особливості методології 54
2.5. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії 55
2.6. Методологічні засади і теоретичний зміст сучасної постнекласичної економічної теорії 57
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 61
2.1. Розвиток економічної теорії в незалежній Україні 61
2.2. Тенденції синтезу провідних напрямів сучасної економічної теорії 63
2.3. Сучасна структуризація економічної науки 66
Список рекомендованих джерел 68
Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання 70

ТЕМА 3. ПОЛІТЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 74
Мета 74
Компетентності, які необхідно сформувати 74
Термінологічний словник 74
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 77
3.1. Предмет політичної економії як складової економічної теорії 77
3.2. Економічні потреби суспільства: сутність, структура. Економічні блага 80
3.3. Суспільне виробництво: сутність, структура 85
3.4. Економічні ресурси і фактори виробництва. Економічний вибір 89
3.5. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники 94

3.6. Змішана економічна система: сутність, ознаки, національні особливості 98
3.7. Людина в економічній системі суспільства 101
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання.... 105
3.1. Закон зростання потреб та механізм його дії.... 105
3.2. Мета виробництва та межа виробничих можливостей.... 107
Список рекомендованих джерел 110
Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання 111

ТЕМА 4. КАПІТАЛ: ПРИРОДА, ФОРМИ 114
Мета 114
Компетентності, які необхідно сформувати 114
Термінологічний словник 114
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 118
4.1. Капітал як соціально-економічна категорія.... 118
4.2. Теорії капіталу.... 122
4.3. Капітал і праця. Первісне нагромадження капіталу 127
4.4. Капітал промислового підприємства і його рух.... 129
4.5. Інтелектуальний капітал підприємства 133
4.6. Людський капітал як соціально-економічна категорія.... 138
4.7. Теорія людського капіталу.... 141
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання.... 145
4.1. Торговий капітал.... 145
4.2. Позичковий капітал 149
4.3. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента 152
4.4. Фінансовий капітал: сутність, механізм формування.... 156
4.5. Акціонерний капітал: структура, функції, форми прояву 158

4.6. Венчурний капітал як джерело фінансування
інноваційного підприємництва 161
Список рекомендованих джерел 163
**Тренінг для закріплення отриманих знань:
тести, запитання, завдання** 165

**ТЕМА 5. МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ
РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ** 170
Мета 170
Компетентності, які необхідно сформувати 170
Термінологічний словник 170
**Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції
з використанням ілюстративних матеріалів** 173
5.1. Мікроекономічна теорія: становлення, етапи розвитку 173
5.2. Методи мікроекономічного аналізу
економічної діяльності 176
5.3. Корисність економічних благ: загальна і гранична 180
5.4. Крива байдужості. Карта кривих байдужості 181
5.5. Бюджетне обмеження споживача 183
5.6. Рівновага споживача 184
5.7. Ринковий попит. Закон попиту 187
5.8. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції 188
5.9. Ринкова рівновага попиту і пропозиції 189
5.10. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати фірми 190
5.11. Середні витрати підприємства 191
5.12. Граничні витрати 192
5.13. Виторг та прибуток фірми 193
**Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання** 195
5.1. Види еластичності ринкового попиту
та ринкової пропозиції 195
5.2. Фірма як виробник приватних економічних благ 197
Список рекомендованих джерел 200
**Тренінг для закріплення отриманих знань:
тести, запитання, завдання** 201

ТЕМА 6. МАКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ТА МОДЕЛІ 206
Мета 206
Компетентності, які необхідно сформувати 206
Термінологічний словник 206
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 209
6.1. Макроекономічна теорія: становлення, розвиток, сучасний стан 209
6.2. Методи макроекономічної теорії 212
6.3. Модель кругообігу для відкритої економіки 216
6.4. Макроекономічна модель сукупного попиту 218
6.5. Макроекономічна модель сукупної пропозиції 220
6.6. Фінансовий ринок: сутність, структура, функції 222
6.7. Фінансові кризи: поняття, типи 224
6.8. Держава як регулятор економіки 226
6.9. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика: сутність, методи здійснення 230
6.10. Податкова діяльність держави 231
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 235
6.1. Агреговані величини та їх класифікація 235
6.2. Макроекономічні показники в системі національних рахунків 237
6.3. Крива А. Лаффера 240
6.4. Дефіцит бюджету: сутність, види, джерела фінансування 243
6.5. Поняття і структура державного боргу 244
6.6. Дефолт і методи його врегулювання 246
Список рекомендованих джерел 249
Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання 250

ТЕМА 7. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: БАЗОВІ ІНСТИТУТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ, ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ 259
Мета 259
Компетентності, які необхідно сформувати 259
Термінологічний словник 260
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 264
7.1. Інституціональна економічна теорія: загальна характеристика 264
7.2. Інститути: поняття, класифікація 267
7.3. Економічна теорія прав власності 271
7.4. Теорія трансакційних витрат 276
7.5. Економічна теорія контрактів 280
7.6. Інституціональна теорія фірми 285
7.7. Інституціональна теорія держави 290
7.8. Теорія інституціональних змін 295
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 299
7.1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки 299
7.2. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій 301
Список рекомендованих джерел 306
Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання 307

ТЕМА 8. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА: ОСНОВНІ ЗАСАДИ, АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ 313
Мета 313
Компетентності, які необхідно сформувати 313
Термінологічний словник 313

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 316
8.1. Теоретичні засади економічної теорії права 316
8.2. Етапи становлення економічної теорії права 320
8.3. Позитивна й нормативна економічна теорія права 326
8.4. Економічний і юридичний підходи до аналізу права 328
8.5. Концепція обмеженої раціональності як складова концептуального каркасу економічної теорії права 330
8.6. Ефективність як критерій оцінки правових норм в економічній теорії права. Критерій ефективності В. Парето. Ефективність і справедливість 331
Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання 336
8.1. Інструментарій неокласичної економічної теорії та його застосування у дослідженні права 336
8.2. Аналітичний інструментарій «правової економіки» та його застосування в дослідженні взаємозв'язку економіки і права 339
8.3. Неоінституціональна економічна теорія і економічна теорія права 341
Список рекомендованих джерел 345
Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання 346

ТЕМА 9. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: ЗМІСТ, СТРУКТУРА. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ 355
Мета 355
Компетентності, які необхідно сформувати 355
Термінологічний словник 356
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів 359
9.1. Міжнародна економіка: сутність, структура, сучасні тенденції розвитку 359

9.2. Міжнародна торгівля: форми,
особливості сучасного розвитку 363
9.3. Міжнародна міграція капіталів:
сутність, функції, форми 366
9.4. Міжнародний рух людського капіталу 368
9.5. Міжнародна економічна інтеграція та її ефекти 371
Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання 374
9.1. Сучасний світовий ринок:
сутність, функції, особливості 374
9.2. Міжнародні валютні відносини 378
9.3. Транснаціоналізація економічної діяльності.
Транснаціональні корпорації 381
Список рекомендованих джерел 388
Тренінг для закріплення отриманих знань:
тести, запитання, завдання 390

ТЕМА 10. ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ.
ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ
СУСПІЛЬНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ 396
Мета 396
Компетентності, які необхідно сформувати 396
Термінологічний словник 397
Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції
з використанням ілюстративних матеріалів 399
10.1. Економічний аналіз глобалізації 399
10.2. Економічні аспекти глобальних проблем:
можливості та способи розв'язання 402
10.3. Інструменти міжнародної співпраці
у вирішенні проблем навколишнього середовища 407
10.4. Глобалізаційні процеси та їх вплив
на соціально-економічний розвиток України 409

Коментар до питань, які винесені
на самостійне опрацювання 413
10.1. Зміна клімату як глобальна екологічна проблема 413
10.2. Прісна вода як глобальна проблема
життєзабезпечення людства 416
Список рекомендованих джерел 418
Тренінг для закріплення отриманих знань:
тести, запитання, завдання 420

ТЕСТИ (ЗАКРИТА ФОРМА),
ЯКІ МОЖУТЬ БУТИ ВКЛЮЧЕНІ
ДО ПІДСУМКОВОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ 424

ТЕСТИ (ВІДКРИТА ФОРМА),
ЯКІ МОЖУТЬ БУТИ ВКЛЮЧЕНІ
ДО ПІДСУМКОВОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ 457

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОПИС 473

ПЕРЕДМОВА

Економічне життя суспільства складне, суперечливе, мінливе й різноманітне. Воно являє собою багатогранну і багаторівневу структуру. Лише одна дисципліна пізнати його не спроможна, тому ця особлива сфера життєдіяльності людей (економіка) є об'єктом вивчення відповідної системи економічних дисциплін.

Важливе самостійне місце в системі економічної науки займає економічна теорія. Її вивчення допомагає виявити стан дослідження актуальних проблем національної економіки, сконцентрувати увагу на ще не вирішених питаннях економічної теорії і політики.

Велике пізнавально-виховне значення має економічна теорія у системі економічної освіти, підготовці фахівців з науковим світоглядом, у формуванні їхньої кваліфікації. Економічні знання у сучасних умовах українських реалій повинні сприяти підвищенню культури економічного мислення, давати змогу розглядати проблеми у значно ширшому аспекті.

Першочергове завдання вищих навчальних закладів – формувати у студентської молоді наукове економічне мислення, системні наукові знання, на ґрунті яких тільки й може виникнути її науковий економічний світогляд та здійснюватимуться практичні дії. Саме університети покликані готувати сучасних економістів. Адже від рівня їхніх компетенцій і професіоналізму залежить у кінцевому рахунку постіндустріальний розвиток українського суспільства та його економіки.

Економічну теорію повинні вивчати студенти не тільки економічних, а й неекономічних, зокрема юридичних спеціальностей. На жаль, в Україні економічна теорія не є обов'язковим предметом вивчення здобувачами вищої освіти неекономічних спеціальностей, що, безумовно, знижує соціально-економічний потенціал суспільства. Ситуацію необхідно змінити, зробивши цю дисципліну загальносуспільним надбанням.

Пропонований навчальний посібник адресований студентам, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузей знань 08 «Право», 29 Міжнародні відносини, 26 Цивільна

безпека», і включає десять тем: економічна теорія як форма наукового пізнання економічного життя суспільства; теоретичні дослідження економічного життя суспільства: розвиток, сучасний стан; політекономічні дослідження загальних засад економічного розвитку; капітал: природа, форми; мікроекономічний аналіз ринкової економіки; макроекономічна теорія: базові поняття та моделі; інституціональна економічна теорія: базові інститути господарської системи, інституціональні трансформації; економічна теорія права: основні засади, аналітичний інструментарій; міжнародна економіка: зміст, структура, міжнародні економічні відносини; економічна глобалізація, екологічні проблеми суспільного господарювання.

До кожної теми автором пропонується мета; компетентності, які необхідно сформувати; термінологічний словник; план вивчення теми, логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції та для самостійного опрацювання; список рекомендованої літератури; тренінг для закріплення отриманих знань: запитання, тести закритої та відкритої форми, завдання щодо економіко-правового аналізу статистичних даних про динаміку основних показників економічного розвитку України; тести для підсумкової контрольної роботи; бібліографічний опис. У списку рекомендованої літератури – підручники, навчальні посібники, наукові праці вітчизняних та зарубіжних авторів.

Навчальний посібник допоможе глибше усвідомити взаємозв'язок економічної теорії і права, внутрішню логіку, сутність економічних теорій, поглядів, систематизувати отримані знання щодо механізмів функціонування економічної системи, а також допоможе студентам-бакалаврам самостійно підготуватися до підсумкової контрольної роботи з навчальної дисципліни «Економічна теорія». Він також буде корисним магістрам, аспірантам, науково-педагогічним працівникам, які викладають дисципліни теоретичного блоку економічної науки та правничі дисципліни, усім, хто цікавиться взаємозв'язками економічної теорії і права.

ТЕМА 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК ФОРМА НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА

Мета: домогтися розуміння студентами сутності, необхідності та способів наукового пізнання економічної життєдіяльності суспільства.

Компетентності, які необхідно сформувати в процесі вивчення теми:

– здатність розуміти основні складові теоретичних досліджень економічного життя суспільства;

– здатність застосовувати науковий інструментарій (загальнологічні методи та засоби) для дослідження економічної діяльності;

– здатність до абстрактного мислення, використання економічним мисленням розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) у процесі пізнання економічних процесів, виявленні їхніх закономірностей;

– здатність застосовувати системний підхід у дослідженні економічних явищ і процесів;

– здатність критично аналізувати власне економічне мислення, власний економічний світогляд та робити з цього відповідні висновки для практичної діяльності.

Термінологічний словник

Пізнання – специфічний різновид духовної діяльності людини, процес осягнення навколишнього світу, отримання й нагромадження знань.

Людське пізнання – процес і результат збагнення людиною усіх і кожної зі сфер життєдіяльності або універсуму – екологічної, економічної, соціальної, духовної, політичної.

Чуттєве пізнання (живе споглядання) – здійснюється за допомогою органів чуття – зору, слуху, дотику та ін., які стосовно людини є продуктами не тільки біологічної еволюції, а й всесвітньої історії.

Наукове пізнання економічної дійсності – це процес (система знань), який розвивається і охоплює два рівні – емпіричний (чуттєве пізнання економічного життя) та теоретичний (властиве переважання раціонального моменту – понять, теорій, законів та інших форм, пов'язаних з діяльністю мислення).

Теоретичний рівень наукового пізнання – переважання раціонального моменту – понять, теорій, законів та інших форм, пов'язаних з діяльністю мислення.

Наукові методи емпіричного дослідження економічного життя – спостереження – цілеспрямоване сприйняття явищ економічної дійсності (їхній опис та вимірювання), порівняння та експеримент, які передбачають активне втручання в економічні процеси.

Наукові методи теоретичного економічного дослідження – найпоширенішими є формалізація, аксіоматичний та гіпотетико-дедуктивний методи.

Свідомість людини – нова якість психічної діяльності, за якої дійсність відображається у штучних, неприродних формах (формах культури), витворених людством у процесі історичного розвитку; певний процес, потік переживань, що складається з окремих актів (сприймання, міркування, пригадування, хотіння, оцінювання) та їх видів (мислення, воління та емоційні переживання).

Економічна свідомість – сукупність економічних знань, ідей, поглядів суб'єктів господарювання, що безпосередньо відображають економічну дійсність і виражають своє відношення до різних явищ економічного життя суспільства в конкретний історичний момент.

Розсудок – початковий рівень економічного мислення, де оперування абстракціями відбувається у межах певної незмінної, наперед заданої схеми.

Розум – вищий рівень раціонального пізнання, якому властиві творче оперування абстракціями та рефлексією, спрямованість на усвідомлення власних форм та передумов, самопізнання.

Знання – це інформація про світ, яка існує у формі певної суб'єктивної реальності, ідеальний образ дійсності.

Наукове економічне знання – особливий спосіб сприйняття економічної дійсності, висловлювання про неї, її пізнання і перетворення.

Теорія (грец. teoria – спостереження, дослідження) – найрозвиненіша форма наукового пізнання, яка дає цілісне, системне відображення закономірних та сутнісних зв'язків певної сфери дійсності.

Економічна теорія – це систематизоване знання про стійкі, зв'язки в економічних явищах і процесах, їхні структурні характеристики, закономірності функціонування й тенденції розвитку.

Мислення – один із найважливіших актів свідомості, який полягає в оперуванні абстрактними поняттями (наприклад, розв'язування математичної, економічної задачі).

Економічне мислення – це пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей за допомогою розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) і реалізація економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й поведінці у цілісному економічному процесі.

Абстрагування – відхід від певних якостей та відношень речей.

Ідеалізація – процес створення суто мислительних речей та предметів.

Синтез – об'єднання в систему набутих у результаті аналізу елементів.

Дедукція – рух пізнання від загального до окремого, сходження від абстрактного до конкретного.

Системний підхід – важливий загальний засіб пізнання сутності економічних явищ і процесів; сукупність загальнонаукових методологічних принципів, що ґрунтуються на розгляді об'єктів як систем.

Проблема (грец. – задача) – форма знання, змістом якої є те, що не пізнане людиною, але потребує свого пізнання; проблема є процесом, який має два моменти руху пізнання: порушення проблеми та її вирішення.

Гіпотеза (грец. – основа, припущення) – форма знання, основою якого є передбачення, сформульоване за допомогою певних фактів, але це знання є невизначеним і потребує доведення.

Економічні категорії – це абстрактні теоретичні поняття, що позначають основні елементи економічної реальності: наприклад,

«фірма», «економічна людина»; їхній стан («економічна рівновага») або властивості («вартість», «гранична корисність»).

Теоретична модель – робочий інструмент дослідника, за допомогою якого теоретичні поняття й реальність співвідносяться між собою, яка упорядковує поняття, встановлюючи між ними зв'язки й відносини, які, можливо, відповідають зв'язкам і відносинам реального світу.

Світогляд – це система найзагальніших знань, цінностей, переконань, практичних настанов, які регулюють ставлення людини до світу.

Економічний світогляд – система найзагальніших економічних знань, економічних цінностей, переконань, практичних настанов, які регулюють ставлення людини до економічного життя, економічної життєдіяльності.

Компетенція – знання і уміння у певній сфері людської діяльності.

Компетентність – якісне використання компетенцій, специфічна здатність ефективно виконувати конкретні дії у предметній сфері, включаючи вузько предметні знання, особливі предметні навички, способи мислення, розуміння відповідальності за свої дії.

Професійна компетентність – готовність і здібність фахівця приймати ефективні рішення, здійснюючи професійну діяльність; сукупність інтегрованих знань, умінь і досвіду, а також особистісних якостей, які дають можливість людині ефективно проектувати і здійснювати професійну діяльність у взаємодії з навколишнім світом.

Питання для розгляду на лекції

1. Чуттєве та раціональне пізнання економічної дійсності.
2. Наукове пізнання економічної життєдіяльності суспільства: емпіричний та теоретичний рівні.
3. Економічні наукові знання: сутність, функціональна структура.
4. Економічна свідомість, економічне мислення.
5. Економічний світогляд.
6. Теоретичні дослідження економічного життя суспільства.

Питання для самостійного опрацювання

1. Методологія наукового пізнання економічної реальності.
2. Роль економічної теорії у формуванні професійних компетенцій майбутніх фахівців.

Теми для рефератів

1. Структурні компоненти теоретичного рівня наукового пізнання.
2. Використання системного підходу в економічних дослідженнях.

План семінарського заняття

1. Чуттєве та раціональне пізнання економічної дійсності.
2. Наукове пізнання економічної життєдіяльності: емпіричний та теоретичний рівні.
3. Економічні наукові знання: сутність, функціональна структура.
4. Методологія наукового пізнання економічної реальності.
5. Економічна свідомість, економічне мислення. Економічний світогляд.
6. Теоретичні дослідження економічного життя суспільства.
7. Роль економічної теорії у формуванні професійних компетенцій майбутніх фахівців.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

1.1. Чуттєве та раціональне пізнання економічної дійсності

Чуттєве пізнання (живе споглядання) здійснюється за допомогою органів чуття – зору, слуху, дотику та ін., які стосовно людини є продуктами не тільки біологічної еволюції, а й всесвітньої історії. Органи чуття – єдині «двері», які відкриті для інформації про навколишній світ, яка потрапляє до свідомості. Живе споглядання як момент чуттєво-предметної діяльності здійснюється у трьох головних взаємопов'язаних формах. Це – **відчуття, сприйняття та уявлення.**

Живому споглядання властиве відображення зовнішнього світу в наочній формі, присутність безпосереднього (без проміжних ланок) зв'язку людини з дійсністю, відображення переважно зовнішніх сторін та зв'язків, початок занурення у внутрішні закономірності та зв'язки на основі первинного узагальнення чуттєвих даних.

Отже, немає «чистої» чуттєвості, яка була б вільною від впливу мислення. Але роль чуттєвого відображення у пізнанні є особливою, навіть якщо зважати на значне зростання ролі мислення, абстрактно-ідеалізованих об'єктів у сучасній науці.

Раціональне в економічному пізнанні найбільш повно й адекватно виражене в економічному мисленні. Виділяють два основні рівні мислення – розсудок і розум. **Розсудок** – початковий рівень економічного мислення, де оперування абстракціями відбувається у межах певної незмінної, наперед заданої схеми. **Розум** – вищий рівень раціонального пізнання, якому властиві творче оперування абстракціями та рефлексією, спрямованість на усвідомлення власних форм та передумов, самопізнання. Основне завдання розуму – це поєднання різнобічного, навіть протилежного, занурення у глибинні причини та чинники досліджуваних явищ. Розум формує та розвиває знання в єдності з його формою та змістом.

Отже, будь-які економічні знання є поєднанням двох протилежних сторін – чуттєвого та раціонального, які неможливі одне без одного. Органи чуття надають розумові відповідні факти. Розум їх узагальнює й робить певні висновки. Без органів чуття немає й роботи розуму, а чуттєві дані завжди певною мірою усвідомлені, теоретично навантажені, регулюються розумом.

Раціональне пізнання пов'язане не тільки з чуттєвим, але й з нераціональними (ірраціональними, надраціональними – інтуїція) формами пізнання. Тут відіграють важливу роль уява, фантазія, емоції, афекти, інтуїція, одкровення, тобто здатність безпосереднього осягнення істини без передуючого логічного розкладу та доведень.

1.2. Наукове пізнання економічної життєдіяльності суспільства: емпіричний та теоретичний рівні

Наукове пізнання економічної дійсності – це процес (система знань), який розвивається і охоплює два рівні – **емпіричний** та **теоретичний.**

На **емпіричному** рівні переважає живе споглядання – чуттєве пізнання економічного життя. Раціональний момент та його форми (поняття, судження) хоча й присутні, але підпорядковані чуттєвості. Тому об'єкт (економічна життєдіяльність) відображається переважно через його зовнішні зв'язки та вияви, що є доступними для живого споглядання. Збір фактів, їхнє первинне узагальнення, аналіз експериментальних даних та їхня систематизація і класифікація – це специфічні ознаки емпіричного пізнання.

Емпіричне, дослідне випробовування спрямоване безпосередньо на об'єкт і опановує його за допомогою таких засобів, як порівняння, вимірювання, спостереження, експеримент, аналіз, індукція. Таким чином дослідження не буває «сліпим»: воно планується, конструюється за допомогою теорії. З цієї причини так звані емпіричні факти завжди мають теоретичне навантаження. Початок науки – це не самі по собі предмети, не голі факти, а теоретичні схеми, концептуальні каркаси дійсності. Вони складаються з абстрактних, ідеальних конструктів. Це – постулати, визначення, принципи, концептуальні моделі тощо [1]. Експеримент є дією, яка планується і на кожному кроці скориговується теорією. Тобто людина сама формує свій досвід.

Теоретичному рівню наукового пізнання властиве переважання раціонального моменту – понять, теорій, законів та інших форм, пов'язаних з діяльністю мислення. Живе споглядання при цьому не заперечується, але стає підпорядкованим. Теоретичне пізнання відображає явища в їхніх внутрішніх зв'язках та закономірностях, які виявляються у результаті раціональної обробки даних емпіричного знання. Така обробка здійснюється за допомогою систем абстракцій – понять, умовиводів, законів, категорій, принципів. Мислення на основі емпіричних даних працює з об'єктами дослідження, сягає їхньої сутності. Прагнучи істинного знання, теоретичне пізнання користується такими пізнавальними засобами,

як **абстрагування** (відхід від певних якостей та відношень речей), **ідеалізація** (процес створення суто мислительних речей та предметів), **синтез** (поєднання в систему набутих у результаті аналізу елементів), **дедукція** (рух пізнання від загального до окремого, сходження від абстрактного до конкретного) тощо.

Межа між емпіричним і теоретичним рівнями пізнання умовна і рухома [2].

Структурними компонентами теоретичного рівня наукового пізнання є **проблема, гіпотеза, теорія,** які є вузловими ланками побудови й розвитку знання на вищому теоретичному рівні [3].

Теорія (грец. teoria – спостереження, дослідження) – найрозвиненіша форма наукового пізнання, яка дає цілісне, системне відображення закономірних та сутнісних зв'язків певної сфери дійсності.

У сучасній методології науки розрізняють такі *основні елементи теорії*:

1) вихідні засади – фундаментальні поняття, принципи, закони, аксіоми;

2) ідеалізований об'єкт – абстрактна модель істотних якостей та зв'язків, речей і явищ;

3) логіка теорії націлена на з'ясування структури та зміни знання;

4) сукупність законів, тверджень, виведених із засад певної теорії відповідно до певних принципів.

Важливим елементом теорії є **закон.** Теорію певним чином можна розглядати як систему законів, що відображають сутність досліджуваного об'єкта. Різноманітність видів реальних взаємозв'язків є засадою існування багатьох форм законів, які можна розподілити за певною ознакою: фізичні, закони мислення, загальні.

Примітки

1. На думку К. Поппера, абсурдною є віра в те, що можна почати наукове дослідження з «чистого споглядання», не маючи чогось на зразок теорії. І тому певна концептуальна думка є необхідною. Навіть достеменна перевірка ідей досвідом сама, за Поппером, живиться ідеями.

2. Емпіричні дослідження, набуваючи за допомогою експериментів та спостережень усе нових і нових даних, стимулюють просування теоретичного пізнання. А з іншого боку, теоретичне пізнання, розвиваючи та конкретизуючи свій зміст на основі емпіричного дослідження, розкриває ширші обрії для діяльності емпіричного пізнання. На певних етапах розвитку науки відбувається перехід емпіричного у теоретичне і навпаки. При цьому недопустима будь-яка абсолютизація одного з цих рівнів.

3. *Проблема* (грец. – задача) – форма знання, змістом якої є те, що не пізнане людиною, але потребує свого пізнання. Проблема є процесом, який має два моменти руху пізнання: порушення проблеми та її вирішення. Необхідним при цьому є правильне виведення проблемного знання з попереднього узагальнення фактичного матеріалу, вміння правильно поставити проблему. Вирішення певної проблеми є суттєвим моментом розвитку знання, під час якого виникають нові проблеми, висуваються певні концептуальні ідеї, гіпотези.

Гіпотеза – (грец. – основа, припущення) – форма знання, основою якого є передбачення, сформульоване за допомогою певних фактів, але це знання є невизначеним і потребує доведення. Гіпотетичне знання є вірогідним, а не достовірним і потребує перевірки, обґрунтування.

1.3. Економічні наукові знання: сутність, функціональна структура

Економічна наука спрямована на повсякденні проблеми життя людей і прагне осмислювати їх систематично й науковими методами. Різні варіанти відповідей на питання життя були основою формування наукових шкіл і цілих напрямів економічної думки.

Людське пізнання [1] – процес і результат збагнення людиною всіх і кожної зі сфер життєдіяльності або універсуму – екологічної, економічної, соціальної, духовної, політичної. Оскільки ці сфери взаємодіють, «зшиті тисячами ниток», співінтегровані, то і відповідні види знання (екологічне, економічне, соціальне, духовне, політичне) є однаковою мірою єдиними і відособленими [2].

Економічне знання як порівняно самостійна реальність структурується за різними ознаками. Перш за все, маючи на увазі характер і результати збагнення, виокремлюють **наукове і позанаукове** економічне знання. Останнє вражає своєю різноманітністю, включаючи, принаймні, міфологічне, релігійне, народне, художнє, магічне, екстрасенсорне, езо- й екзотеричне. Наукове економічне знання зароджується з позанаукового й активно з ним взаємодіє.

Наукове економічне знання – особливий спосіб сприйняття економічної дійсності, висловлювання про неї, її пізнання і перетворення.

Вченими обґрунтовано ключові ознаки науки, «жорстке ядро» науковості, конкретизація змісту якого за відомими елементами наукової діяльності (суб'єкт, об'єкт, засоби, процес, умови, результати тощо) дозволяє отримати систему ознак науковості як особливого і відносно відособленого виду осягнення реальності, що відрізняють її від інших видів осягнення:

– чітке розмежування **об'єкта** і **суб'єкта** пізнання, допущення розгляду суб'єкта пізнання як його об'єкта, а об'єкта як суб'єкта;

– пошук і визначення **об'єктивних законів руху об'єкта** і на цій основі **передбачення** можливого **майбутнього** стану об'єкта і його *змін*;

– вивчення об'єктів **безвідносно до їхньої сьогохвилинної** актуальності та практичної значущості. Вказані об'єкти можуть стати предметом масового практичного освоєння в невизначеному майбутньому;

– спеціальна підготовка суб'єкта пізнання, освоєння ним елементів і операцій наукової діяльності, а також її етосу (особливих ціннісних орієнтацій і етичних засад);

– особлива мова, спеціальна апаратура, техніка і технологія як особливі засоби наукового пізнання;

– ключовий продукт (результат) наукової діяльності – сутнісне, нове та істинне знання;

– формування знання про методи наукової діяльності, а в широкому плані-методології наукового пізнання.

Економічне знання поєднує між собою:

– економічні практики, що управляються особистим інтересом і оцінюються відповідно до них;

– економічні інститути, зразком ефективності і справедливості для яких є інститут ринку;

– економічну науку, яка закріплює результат дії ринкових сил як істини.

Функціональна структура наукового економічного знання включає:

– теоретичне знання; емпіричне знання (сукупність фактів, що одержали тлумачення у рамках відповідної теорії і є її емпіричним базисом);

– онтологічне знання, що складається з найбільш загальних сутностей і категорій;

– інструментальне знання й навички прикладного характеру.

Історія формування і розвитку економічного знання показує, що воно завжди було взаємопов'язане з філософією. Філософія економіки – це новий рівень у розвитку пізнавальних здібностей людини з освоєння економічної дійсності. Як і сьогодні, так і в історії економічне знання завжди було наповнене філософськими пошуками вищих смислів буття. Кожна економічна теорія – це не тільки роздуми про власність, вартість, товар, гроші, капітал, торгівлю, але в першу чергу модель облаштування буття людини [3, с. 26].

Примітки

1. Пізнання є специфічним різновидом духовної діяльності людини, процесом осягнення навколишнього світу, отримання й нагромадження знань. А знання – це інформація про світ, яка існує у формі певної суб'єктивної реальності, ідеальний образ дійсності. Пізнання і знання відрізняються одне від одного як процес і результат. Процес пізнання охоплює певну кількість взаємоорганізованих елементів: об'єкт, суб'єкт, знання як результат дослідження. У своїй відносній самостійності людина і є тим суб'єктом, якому протистоїть об'єкт. У зв'язку з цим постає питання про можливість пізнання людиною навколишнього світу.

2. Тарасевич В. М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір // Економічна теорія. 2012. № 1. С. 22–23.

3. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История. К. : Знання; М. : Рыбари, 2011. 927 с.

1.4. Економічна свідомість, економічне мислення

Людина є соціоприродною істотою, єдністю біологічного (природного) та духовного начал. Духовне та природне, як її суттєві якості, існують і виявляють себе у тісному взаємозв'язку.

Людина живе свідомо, мотивує свої вчинки. Завдяки **свідомості** організує своє життя в часі, в просторі, враховує у своїй діяльності причинні зв'язки тощо. Свідомість потрібна людині не тільки для організації та підтримання природного існування. Вона духовно укорінює людину в життя.

Широковживаний термін «свідомість» є одним із найбагатозначніших і невизначених. Плідною є думка, що свідомість постала з формуванням людини [1].

Особливою формою суспільної свідомості є економічна свідомість. У ній відображені економічні знання, теорії, оцінки соціально-економічної діяльності й суспільні потреби. Економічна свідомість являє собою сукупність економічних знань, ідей, поглядів суб'єктів господарювання, що безпосередньо відображають економічну дійсність і виражають своє відношення до різних явищ економічного життя суспільства в конкретний історичний момент.

В економічній свідомості виділяють **теоретичний** і **емпіричний** рівні.

Теоретична свідомість виражена в економічних законах, категоріях, теоріях, ідеях, які є наслідком розвитку наукового пізнання. Воно представлене економічною наукою.

Емпірична або повсякденна економічна свідомість складається на основі світовідчувань, безпосереднього життєвого досвіду, елементарних економічних знань і соціально-психологічних установок.

Теоретичний та емпіричний рівні економічної свідомості пов'язані між собою, і їхня взаємодія створює різноманіття економічних поглядів та орієнтацій.

У структурі економічної свідомості треба насамперед виділити такий елемент, як **економічні знання,** на основі яких відбувається практична діяльність. У цьому випадку економічна свідомість відіграє активну й порівняно самостійну роль. Економічна свідомість не обмежується відображенням соціально-економічного

буття, містить у собі ставлення до нього, оцінки економічної діяльності й виступає важливим фактором поведінки різних соціальних груп.

Одним із найважливіших актів економічної свідомості є **економічне мислення**, яке відтворює економічне життя у властиво специфічних економічних поняттях, категоріях і законах, у певній історичній і логічній послідовності, співвідносить їх з економічною дійсністю.

Економічне мислення – це пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей за допомогою розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) і реалізація економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й поведінці у цілісному економічному процесі.

Економічне мислення виступає як процес осмислення суб'єктом реальних господарських ситуацій, що підвищують ефективність трудової діяльності, які визначають економічну поведінку людини і стиль господарської діяльності.

Традиційно економічне мислення містить у собі погляди й уявлення, породжені практичним досвідом людей, їхньою участю в економічній діяльності тими зв'язками, у які вони вступають у повсякденному житті [2].

Примітки

1. На означення здатностей людини, що вирізняють її від тваринного світу, користуються поняттями *психіка, свідомість*, *мислення*, *розум*.

Психіка – це здатність живої істоти чуттєво сприймати світ і емоційно реагувати на нього. Вона притаманна як людині, так і тварині. Але тварині властиві лише нижчі, несвідомі вияви психіки. Психіка тварин базується на біологічній доцільності. Вона забезпечує виживання організму. Тварина сприймає світ тілом, крізь призму своїх біологічних потреб.

Свідомість людини – нова якість психічної діяльності, за якої дійсність відображається у штучних, неприродних формах (формах культури), витворених людством у процесі історичного розвитку.

Свідомість людини прийнято розглядати як певний процес, потік переживань, що складається з окремих актів – *сприймання, міркування, пригадування, хотіння, оцінювання* тощо.

Розрізняють три види актів свідомості – *мислення, воління та емоційні переживання.*

Мислення – один із найважливіших актів свідомості, який полягає в оперуванні абстрактними поняттями (наприклад, розв'язування математичної, економічної задачі). Його нерідко ототожнюють із свідомістю, однак свідомість не зводиться до мислення. «Я хочу», «Я люблю» – це також акти свідомості, але вони не є актами мислення. Саме мислення поділяють на розсудкове і розумне.

Отже, свідомість – певний рівень розвитку психіки, мислення – один із видів актів свідомості, розум – це лише певний тип мислення.

2. Основні характеристики економічного мислення:

– відтворює у теоретичній формі різні явища й процеси економічної дійсності;

– понятійно описує деяку задану предметність. Зміст економічного мислення визначається предметністю, на яку воно спрямоване;

– орієнтоване на вирішення економічним суб'єктом конкретних господарських ситуацій.

1.5. Економічний світогляд

Світогляд – це система найзагальніших знань, цінностей, переконань, практичних настанов, які регулюють ставлення людини до світу [1, с.10]. Центральна проблема світогляду – ставлення людини до світу. Людина, на відміну від тварин, тільки частково включена в світ. Вона виокремлює себе з нього, протистоїть йому, вступає з ним у певні відносини, але так, наче перебуває поряд або ззовні світу. Між людиною і світом існує дистанція: вона усвідомлює світ як щось зовнішнє.

Складовою світогляду як системи світобачення є **економічний світогляд** – система найзагальніших економічних знань, економічних цінностей, переконань, практичних настанов, які регулюють ставлення людини до економічного життя, економічної життєдіяльності.

Суттєвою рисою економічного світогляду є насамперед певна цілісність економічних поглядів, які стосуються важливих життєвих проблем: що таке економіка, в чому сутність економічного життя, економічної життєдіяльності людини і суспільства, у чому полягає роль економіки в житті людини тощо. Ці проблеми розглядаються з певної духовної висоти, на основі узагальнення життєвого досвіду народу, особистості.

Виокремлюють три основні типи виявів ставлення людини до економічної дійсності: **пізнавальний, оцінювальний і практичний.** Ці відношення виникли одночасно, органічно пов'язані між собою, взаємозалежні.

Пізнавальне ставлення людини до економічної сфери життєдіяльності виявляється у тому, що економічний світогляд охоплює насамперед найбільш загальне знання (про економіку, історію економіки, економічні вчення, економічну життєдіяльність людини і суспільства), яке має відповідати дійсності, бути істинним, щоб гарантувати успішну економічну діяльність.

Оцінювальне ставлення людини до економіки: включає цінності, ідеали, які регулюють економічні стосунки в суспільстві і на основі яких відбувається оцінювання економічних явищ.

Практичне ставлення людини до економіки, економічної життєдіяльності передбачає наявність у економічному світогляді певних практичних настанов: чинити або не чинити так чи інакше.

Структура економічного світогляду органічно зумовлює його функції (табл. 1.1).

Виокремлено три пласти (економічні знання, економічні цінності, практичні настанови) і функції економічного світогляду дають змогу краще зрозуміти будь-який його *тип.*

Залежно від специфіки формування та функціонування розрізняють буденний економічний світогляд та інституалізований економічний світогляд. **Буденний** – сукупність поглядів на економічну життєдіяльність, які сформувалися у певного народу, спільноти під впливом практичного життя і функціонують стихійно, без видимих зусиль з боку тих, хто їх дотримується. **Інституціоналізований** економічний світогляд підтримується певними соціальними інституціями.

Таблиця 1.1

Функції економічного світогляду

Назва функції	Сутність функції
Функція тлумачення, розуміння економічного життя	Ця функція є однією із найважливіших, оскільки покликана розтлумачити людині сутність економічної життєдіяльності, описати її доступною, зрозумілою мовою. Економічний світогляд може бути *раціоналістичним* – таким, що визнає всевладдя розуму, та *ірраціоналістичним* – таким, що вважає основою світу економіки недоступне, непідвладне розуму
Оцінювальна (аксіологічна) функція	Щоб орієнтуватись в економічному житті, необхідно не тільки пояснити, а й оцінити його. У пошуках і знаходженні відповідей виявляється оцінювальна або аксіологічна функція світогляду. З аксіологічної точки зору світогляди поділяють на оптимістичні й песимістичні, гуманні та антигуманні
Праксеологічна функція	Виявляється у відповідях на питання як діяти людині в економічній сфері, а отже, містить певні практичні настанови щодо економічного буття людини. З цього погляду виділяють практично-активні та споглядальні економічні світогляди

Економічні знання є сьогодні одним із основних способів усвідомлення світу. Реальністю стала економічна цивілізація, цінності якої перетворилися у сенс сучасного економічного буття [2, с. 26].

Примітки

1. Причепій Є.М., Черній А.М., Чекаль Л.А. Філософія : підручник для студентів вищих навчальних закладів. К. : Академвидав, 2006. 592 с.

2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История. К. : Знання; М. : Рыбари, 2011. 927 с.

1.6. Теоретичні дослідження економічного життя суспільства

Економічна теорія – це систематизоване знання про стійкі зв'язки в економічних явищах і процесах, їхні структурні характеристики, закономірності функціонування й тенденції розвитку.

Економічні теорії включають такі елементи: вихідні посилки (аксіоми, постулати); теоретичні твердження або висновки (закони, теореми, гіпотези, передбачення та ін.); підтвердження істинності теоретичних висновків або умови перевірки гіпотез.

Теоретичне вираження економічних відносин відбувається через **економічні категорії** (суспільний поділ праці, товар, гроші, капітал, національне багатство та ін.). Економічні категорії – це абстрактні теоретичні поняття, що позначають основні елементи економічної реальності: наприклад, «фірма», «економічна людина»; їхній стан («економічна рівновага») або властивості («вартість», «гранична корисність»).

Робочим інструментом дослідника, за допомогою якого теоретичні поняття й реальність співвідносяться між собою, є **теоретична модель**, яка упорядковує поняття, встановлюючи між ними зв'язки й відносини, які, можливо, відповідають зв'язкам і відносинам реального світу.

В економічній науці застосовують широкий спектр моделей: від найпростіших метафор, аналогій і словесних схем до складних математичних моделей і комп'ютерних імітаційних систем. Першою чітко вираженою економічною моделлю була «Економічна таблиця» Франсуа Кене (1758 р.), побудована на метафорі кровообігу, і відображала круговорот суспільного продукту. У сучасній економічній науці зростає роль формалізованих математичних моделей.

Цілі теоретичного аналізу залежать від методологічних установок ученого: емпіричні установки вимагають висування наукових фактів або передбачень; раціоналістичні установки – узагальнюючих висновків – законів, теорій.

Економічна наука включає теорії, що відрізняються за ступенем складності, спільності, формалізованості. Теорії поділяються на позитивні й нормативні. Перші обмежуються судженнями

про те, що є, тобто судженнями, які підтверджуються фактами; другі містять ціннісні судження, тобто судження про те, що повинне бути. Теорія визнається істинною, якщо є факти, які її підтверджують, і відсутні факти, що її спростовують.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

1.1. Методологія наукового пізнання економічної реальності

Науковими методами **емпіричного** дослідження економічного життя є спостереження – цілеспрямоване сприйняття явищ економічної дійсності (їхній опис та вимірювання), *порівняння* та *експеримент*, які передбачають активне втручання в економічні процеси.

Серед наукових методів **теоретичного** економічного дослідження найпоширенішими є формалізація, аксіоматичний та гіпотетико-дедуктивний методи.

Формалізація (лат. formalis – складений за формою) – відображення змістовного знання у формалізованій мові, яка створюється для точного вираження думок з метою запобігання можливості неоднозначного розуміння [1].

Аксіоматичний метод – спосіб побудови наукової теорії, коли за її основу беруть аксіоми, з яких усі інші твердження цієї теорії виводяться логічним шляхом (доведенням). Для такого доведення (теорем з аксіом чи одних формул з інших) є спеціальні правила.

Гіпотетико-дедуктивний метод – спосіб теоретичного дослідження, що передбачає створення системи дедуктивно пов'язаних між собою гіпотез, з яких виводять твердження про емпіричні факти. Цей метод заснований на виведенні висновків (дедукції) з гіпотез, міра істинності яких є невідомою.

У науковому дослідженні економічної дійсності застосовують загальнологічні методи та засоби дослідження [2].

Важливим загальним засобом пізнання сутності економічних явищ і процесів є **системний** підхід – сукупність загальнонаукових методологічних принципів, що ґрунтуються на розгляді об'єктів як систем. Цими принципами є:

– необхідність виявлення залежності кожного елемента від його місця та функцій у системі, зважаючи на те, що властивості цілого нетотожні сумі властивостей його складових;

– аналіз ступеня зумовленості поведінки системи особливостями її окремих елементів та властивостями її структури;

– необхідність дослідження механізму взаємодії системи й середовища; розуміння особливостей ієрархічності цієї системи;

– забезпечення всебічного багатовимірного змалювання системи тощо.

Сучасний **постнекласичний етап розвитку економічної теорії** як науки характеризують такі методологічні новації:

– зміна специфіки дослідження та зростання ролі міждисциплінарних, комплексних програм у дослідженні відкритих складних людиновимірних систем, що саморозвиваються (у зв'язку з цим змінюється й ідеал ціннісно-нейтрального дослідження);

– зміцнення цілісності та прагнення до неї, тобто усвідомлення необхідності глобального всебічного погляду на світ (а звідси і зближення східної та західної парадигм мислення, раціональності та ірраціональності, методологічний плюралізм);

– впровадження ідей та методів синергетики – теорії самоорганізації, орієнтованої на пошук законів еволюції відкритих несталих природних, соціальних чи когнітивних систем (для останніх є кілька альтернативних шляхів розвитку, а хаос може бути креативною засадою і навіть конструктивним механізмом еволюції, при цьому майбутній стан системи певним чином формує і змінює її теперішній стан);

– висування на перший план понять невизначеності, вірогідності, хаосу, нелінійності, біфуркації та флуктуації, які відображають характеристики сучасного несталого світу (актуалізація категорій випадковості, можливості, причинності, розвитку та суперечності) [3].

Примітки

1. Йдеться про оперування знаками, формулами у міркуванні про об'єкт. Формалізація відіграє важливу роль в уточненні наукових понять. Вона може проводитися із різною мірою вичерпності, але в теорії завжди є елементи, які не можна формалізувати, тобто жодна теорія не може бути повністю формалізованою.

2. Загальнологічні методи та засоби:

аналіз – реальний чи мислений поділ об'єкта на складові, встановлення подібності, відповідності певних сторін, властивостей та відношень між нетотожними об'єктами;

синтез – поєднання елементів об'єкта у ціле;

абстрагування – процес відходу від певних якостей та відносин досліджуваного явища з одночасним виділенням потрібних для дослідника властивостей; у результаті абстрагування виводяться економічні категорії, тобто наукові поняття, які характеризують окремі сторони економічних явищ (наприклад, товар, гроші, ціна);

ідеалізація – мислительна процедура, яка пов'язана з утворенням абстрактних, ідеалізованих об'єктів, що є принципово неможливим («абсолютно чорне тіло», «ідеальний газ» тощо); ідеалізація тісно пов'язана з абстрагуванням та мисленим експериментом;

індукція – це рух думки від одиничного до загального, від досвіду, фактів – до їхнього узагальнення та висновків;

дедукція – сходження у пізнанні від загального до одиничного.

На основі виявленої схожості роблять відповідний висновок – *умовивід за аналогією*. Загальна схема такого умовиводу: об'єкт *А* має ознаки *а, б, в, д*; об'єкт *В* має ознаки *б,в,д*; отже, об'єкт *В*, можливо, має ознаку *а*. Отже, аналогія надає не достовірне, а вірогідне.

Моделювання – метод дослідження певних об'єктів, який передбачає відтворення їхніх властивостей на іншому об'єкті – моделі, що є аналогом оригінального об'єкта. Прикладами моделювання можуть бути речове (предметне), знакове (математичне, комп'ютерне) моделювання.

3. Серед основних категорій синергетики виділяють такі.

Випадковість – непередбачені явища й процеси, такі що самовиникають на основі внутрішніх причин, самоорганізуються й самоуправляються. Це самостійні елементи (властивості) соціального життя, які впливають на нього конструктивно (позитивно) або деструктивно (негативно). Випадок як самодостатня істота у певних критичних точках системної динаміки постає тією силою, яка керує моментом вибору між рівноможливими варіантами розгортання сценарію структурування, а отже, й моменту вибору траєкторії подальшого життя та розвитку системи.

Нелінійність – багатоваріантність шляхів еволюції, наявність вибору альтернативних процесів; нелінійна, непряма залежність еволюційних процесів від зовнішнього впливу.

Нерівноважність соціально-економічна – випадкові процеси (аттрактори, біфуркації), під впливом яких соціально-економічна система або її підсистеми переходять у стан нерівноваги, нестійкості, відхилень від траєкторії.

Флуктуації – це мікроскопічні зміни в системі, які не призводять до макроекономічних змін у станах, близьких до рівноваги, але такі, що впливають на еволюцію системи в разі її виходу на біфуркаційний стан. Виникає ефект появи відхилень від лінійних характеристик системи.

Біфуркація – вилоподібне роздвоєння, розділення соціальних, політичних, економічних, духовно-культурних явищ, процесів, підсистем соціальної системи. Точки біфуркації – це значення (характеристики) параметрів системи, за яких порушуються упорядкованість та стійкість системи. Точка соціальної біфуркації – точка втрати сталості, а разом з цим втрата сили організаційної складової та цілковите її придушення самоорганізаційною складовою.

Ентропія – стан системи, який характеризує її відхилення від термодинамічної рівноваги. Закриті системи незмінно еволюціонують у бік зростання ентропії, а відкриті системи – у бік самоорганізованого впорядкування. Ентропія – це міра невпорядкованості системи, міра її хаосу.

Соціальний хаос – невпорядкованість соціальної системи, що характеризується нелінійністю, несталістю процесів і явищ, нерівноважністю, неоднорідністю, наявністю

флуктуацій, аттракторів та аттракторних систем, дисипативних структур та інших характеристик хаотизованої метасоціальної системи або її підсистем.

Самоорганізація – процеси спонтанного впорядкування (переходу від хаосу до порядку), створення й еволюція структур у відкритих нелінійних середовищах (Білоус В. С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: навч. посіб. К. : КНЕУ, 2007. С. 27–30).

1.2. Роль економічної теорії у формуванні професійних компетенцій майбутніх фахівців

Організація навчання та подальшої роботи в умовах постіндустріальних трансформацій повинна ґрунтуватися на наукових знаннях, формуваннях економічного мислення з використанням системного підходу, що дозволить фахівцям самостійно обновляти знання, підвищувати свій професійний рівень, критично аналізувати процеси господарювання і управління, знаходити оригінальні й науково-обґрунтовані методи реалізації господарських та управлінських завдань.

Знаннєва парадигма освіти має бути реалізована з позиції **компетентнісного підходу.** Поняття **«компетентність»** використовується для опису кінцевого результату навчання; поняття «компетенція» набуває значення «знаю як», на відміну від раніше прийнятого орієнтиру «знаю що», тобто компетенція – це знання і уміння у певній сфері людської діяльності, а компетентність – це якісне використання компетенцій, це специфічна здатність ефективного виконання конкретних дій у предметній сфері, включаючи вузько предметні знання, особливі предметні навички, способи мислення, розуміння відповідальності за свої дії.

Необхідно виділити і **«вищі компетентності»**, які передбачають наявність у людини високого рівня ініціативи, здатності організовувати людей для виконання поставлених цілей, готовності оцінювати і аналізувати соціальні наслідки своїх дій.

У процесі розгляду проблем отримання економічних знань і визначення вимог до здобувачів вищої освіти широко застосовують термін **«професійна компетентність»**, під яким розуміють готовність і здібність фахівця приймати ефективні рішення під час здійснення професійної діяльності. Професійна компетентність у цілому характеризується сукупністю інтегрованих знань, умінь і досвіду, а також особистісних якостей, які дають можливість людині ефективно проектувати і здійснювати професійну діяльність у взаємодії з навколишнім світом.

Після успішного вивчення матеріалу програми навчальної дисципліни «Економічна теорія» здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти мають продемонструвати, зокрема, такі заплановані фахові знання/уміння: причин виникнення, законів розвитку та способів вирішення економічних проблем, розв'язання конфліктних ситуацій в економічному житті суспільства; правильно застосовувати економічний понятійно-категоріальний апарат; основ функціонування товарного, грошового, фондового, страхового ринків, банківської та фінансової систем; розраховувати основні показники економічної та соціальної ефективності суспільного виробництва.

Список рекомендованих джерел

1. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Философия экономики. История. К. : Знання; М.: Рыбари, 2011. 927 с.

2. Білоус В. С. Синергетика та самоорганізація в економічній діяльності: навч. посіб. К. : КНЕУ, 2007. С. 27–30.

3. Гриценко А. Економічна теорія в сучасному світі // Економіка України. 2008. № 10. С. 40–54.

4. Занг В. Б. Синергетическая экономика. Время перемен в нелинейной экономической теории. М.: Мир, 1999.

5. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

6. Економічна теорія права [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І.А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 214 с.

7. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. 2-ге вид. Чернівці: «Прут», 2012. С. 31–33.

8. Основи економічної науки: навч. посіб. Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 324 с.

9. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження. Львів: Світ, 2001.

10. Пригожин И., Хакен Г. Синергетика. М., 1993.

11. Причепій Є. М., Черній А. М., Чекаль Л. А. Філософія : підручник для студентів вищих навчальних закладів. К. : Академвидав, 2006. 592 с.

12. Тарасевич В. М. Політична економія: ім'я власне, широкий смисл і предметний простір // Економічна теорія. 2012. № 1. С. 22–23.

13. Тарасевич В. М. Экономическая синергетика: концептуальный аспект // Економіка і прогнозування. 2002. № 4. С. 56–69.

14. Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Основи економічної теорії [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. С. 5–19.

15. Шумпетер И. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Систематизоване знання про стійкі зв'язки в економічних явищах і процесах, їхні структурні характеристики, закономірності функціонування й тенденції розвитку це:

а) правова теорія;
б) економічна теорія;
в) політична теорія;
г) соціальна теорія.

2. Найрозвиненіша форма наукового пізнання:

а) проблема;
б) теорія;
в) гіпотеза;
г) інтуїція.

3. Теоретичному рівню наукового пізнання властиве:

а) переважання чуттєвого пізнання;
б) переважання раціонального;
в) переважання ірраціонального;
г) переважання живого споглядання.

4. Теоретичне пізнання пов'язане з таким засобом, як:

а) абстрагування;
б) живе споглядання;
в) дедукція;
г) синтез.

5. Особливий спосіб сприйняття економічної дійсності, висловлювання про неї, її пізнання і перетворення – це:

а) позанаукове економічне знання;
б) наукове економічне знання;
в) ірраціональне знання;
г) інструментальне знання.

6. Пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей за допомогою розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) і реалізація економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й поведінці у цілісному економічному процесі – це:

а) вищий рівень раціонального пізнання;

б) економічне мислення;

в) чуттєве пізнання економічного життя;

г) теоретичний рівень наукового пізнання.

7. Система найзагальніших економічних знань, економічних цінностей, переконань, практичних настанов, які регулюють ставлення людини до економічного життя, економічної життєдіяльності – це:

а) позанауковий світогляд;

б) економічний світогляд;

в) економічна свідомість;

г) економічне мислення.

8. Процес осмислення суб'єктом реальних господарських ситуацій, які підвищують ефективність трудової діяльності, визначають економічну поведінку людини і стиль господарської діяльності, – це:

а) економічна свідомість;

б) економічне мислення;

в) економічні знання;

г) економічний світогляд.

9. Систематизоване знання про стійкі зв'язки в економічних явищах і процесах, їхні структурні характеристики, закономірності функціонування й тенденції розвитку – це:

а) економічна модель;

б) економічна теорія;

в) економічний світогляд;

г) економічна свідомість.

10. Абстрактні теоретичні поняття, що позначають основні елементи економічної реальності – це:

а) економічні закони;

б) аксіоми;

в) економічні категорії;

г) гіпотези.

11. Робочим інструментом дослідника економічної дійсності, за допомогою якого теоретичні поняття й економічна реальність співвідносяться між собою, є:

а) системний підхід;

б) теоретичні економічні моделі;

в) формалізація;

г) абстрагування.

Запитання

1. В яких основних взаємопов'язаних формах здійснюється живе споглядання як момент чуттєво-предметної діяльності ?

2. У чому специфічність ірраціональної форми пізнання?

3. Що є найрозвиненішою формою наукового пізнання?

4. Які елементи включає функціональна структура наукового економічного знання?

5. Про що йдеться:

– «Процес осмислення суб'єктом реальних господарських ситуацій, що підвищують ефективність трудової діяльності»?

– «Система найзагальніших економічних знань, економічних цінностей, переконань, практичних настанов, які регулюють ставлення людини до економічного життя, економічної життєдіяльності»?

Завдання

1. Порівняйте зміст понять «розсудок» і «розум».

2. Порівняйте емпіричний і теоретичний рівні наукового пізнання економічної реальності.

3. За допомогою рисунка відобразіть пізнавальні засоби теоретичного пізнання.

4. Розкрийте сутність поняття «проблема».

5. Так–ні:

– структурними компонентами теоретичного рівня наукового пізнання є проблема, гіпотеза, теорія, які є вузловими ланками побудови й розвитку знання на вищому, теоретичному рівні;

– знання – це інформація про світ, яка існує у формі певної суб'єктивної реальності, ідеальний образ дійсності;

– процес пізнання охоплює певну кількість взаємоорганізованих елементів: об'єкт, суб'єкт, знання як результат дослідження;

– економічна свідомість являє собою сукупність економічних знань, ідей, поглядів суб'єктів господарювання, що безпосередньо відображають економічну дійсність і виражають своє ставлення до різних явищ економічного життя суспільства в конкретний історичний момент;

– економічне мислення відтворює економічне життя у властиво специфічних економічних поняттях, категоріях і законах, у певній історичній і логічній послідовності, співвідносить їх з економічною дійсністю;

– економічне мислення – це пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей за допомогою розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) і реалізація економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й поведінці у цілісному економічному процесі.

ТЕМА 2
ТЕОРЕТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЖИТТЯ СУСПІЛЬСТВА: РОЗВИТОК, СУЧАСНИЙ СТАН

Мета: домогтися розуміння студентами основних теоретичних здобутків дослідників економічної життєдіяльності суспільства в історії економічної думки.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти основні здобутки класичної економічної теорії (політичної економії);

– здатність використовувати дослідницький інструментарій неокласичної економічної теорії;

– здатність оцінювати здобутки представників монетаризму;

– здатність розуміти сутність «маржинальної революції» та «кейнсіанської революції» в економічній теорії;

– здатність критично оцінювати сучасні наукові публікації з економічної теорії;

– здатність самостійно аналізувати та робити висновки з дискусій, що відбуваються серед науковців, з приводу застосування напрацювань наукових напрямів економічної теорії у процесі вироблення стратегії і тактики економічної політики держави.

Термінологічний словник

Економіка – термін походить від давньогрецького слова *οἰκονομία* (*ойкономія*, *«управління домогосподарством»*) *від* *οἶκος* (*ойкос*, *«дім»*) + *νόμος* (*номос*, «звичай» чи «право»). Запропонував цей термін Ксенофонт (прибл. 430–355 роки до н. е.) на позначення науки про господарство, управління домом і майном. Аристотель (384–322 роки до н. е.) науку про багатство поділив на економіку (виробництво благ для задоволення потреб людей – господарювання) і хремастику (грец. chrema – майно, володіння;

мистецтво наживати статки; діяльність, спрямована на накопичення багатства – бізнес). Терміном «економіка» він позначав організацію господарства в маєтку рабовласника. У 1615 французький економіст Антуан де Монкретьєн (прибл. 1575–1621) увів у науковий обіг термін «політична економія» (грец. politicos – державний, суспільний), який означає «мистецтво державного управління господарством». Цей термін був найуживанішим до початку XX ст. У 1890 після виходу в світ праці «Економікс» англійського економіста Альфреда Маршалла (1842–1924) його став витісняти термін «економікс».

Політична економія – економічне вчення про закономірності виробництва, розподілу й обміну матеріальних життєвих благ у суспільстві на різних етапах його історичного розвитку.

Економікс – аналітичне вчення з проблем ефективного використання обмежених виробничих ресурсів (праця, капітал, земля, гроші, підприємницькі здібності, знання), управління ними з метою виробництва товарів і послуг, досягнення максимального задоволення зростаючих матеріальних потреб людей.

«Кейнсіанська революція в економічній теорії» – реакція на недоліки класичного підходу до аналізу економічного життя: відкинула принципи оптимізації і методологічного індивідуалізму як обов'язкові передумови для виведення економічних функцій змінних і побудови економічних моделей; внесла фундаменттальні зміни в економічну теорію, здійснивши принципово новий аналіз макроекономічних взаємозв'язків; довела необхідність активного втручання держави в макроекономічне функціонування ринкового господарства. Завдяки кейнсіанській революції відбулося відокремлення макроекономіки в самостійну дисципліну.

Класична економічна теорія – напрям в економічній теорії, заснований Адамом Смітом і розвинений Томасом Мальтусом, Давидом Рікардо, Жан-Батістом Сеєм і Джоном Стюартом Міллем. У класичній економічній теорії економіка здатна до саморегулювання і повного використання своїх ресурсів.

Маржиналі́зм (фр. *marginale* – додатковий) – напрям економічної теорії кінця XIX ст., який широко використовується в аналізі економічних процесів і законів граничної величини.

Маржинальна революція в економічній теорії – термін зазвичай використовується в зв'язку з майже одночасними, але абсолютно незалежними відкриттями на початку 70-х років XIX ст. В. Джевонсом, К. Менгером і Л. Вальрасом принципу знижувальної граничної корисності як фундаментального елемента при побудові нового типу статичної мікроекономіки.

Неокласична економічна теорія (англ. *Neoclassical economics*) – економічна теорія, згідно з якою: непередбачені зміни рівня цін здатні викликати макроекономічну нестабільність тільки в короткостроковому періоді; у довгостроковому періоді економіка завжди зберігає стабільність під час виробництва внутрішнього продукту, що забезпечує повну зайнятість ресурсів внаслідок гнучкості цін і заробітної плати.

Проблема раціонального господарювання – як раціонально використовувати обмежені ресурси у виробництві благ для задоволення потреб людини.

Рівновага (рівноважний підхід) – відсутність внутрішніх тенденцій до зміни існуючого стану певного явища.

Метод статики – зіставлення різних рівноважних станів кожного конкретного явища.

Метод динаміки – вивчення короткотермінових станів під час переходу від одного рівноважного стану до іншого.

Монетаризм – самостійна економічна течія, в основі якої лежить уявлення про грошову масу як визначальний фактор господарської кон'юнктури, рівня цін, обсягу доходу, зайнятості і макроекономічної рівноваги в цілому.

Питання для розгляду на лекції

1. Зміст та еволюція поняття «економіка».
2. Класична економічна теорія: загальна характеристика.
3. Загальна характеристика неокласичної економічної теорії.
4. Теоретичні засади, еволюція, особливості методології монетаризму.
5. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії.
6. Методологічні засади і теоретичний зміст сучасної постнекласичної економічної теорії.

Питання для самостійного опрацювання

1. Розвиток економічної теорії в незалежній Україні.
2. Тенденції синтезу провідних напрямів сучасної економічної теорії.
3. Сучасна структуризація економічної науки.

Теми для рефератів

1. Теорії постіндустріалізму.
2. Теорії інформаційного суспільства та його економіки.

План семінарського заняття

1. Зміст та еволюція поняття «економіка».
2. Класична економічна теорія: загальна характеристика.
3. Загальна характеристика неокласичної економічної теорії.
4. Теоретичні засади, еволюція, особливості методології монетаризму.
5. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії.
6. Розвиток економічної теорії в незалежній Україні.
7. Методологічні засади і теоретичний зміст сучасної постнекласичної економічної теорії.
8. Тенденції синтезу провідних напрямів сучасної економічної теорії.
9. Сучасна структуризація економічної науки.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

2.1. Зміст та еволюція поняття «економіка»

Термін «економіка» функціонує у двох значеннях: 1) господарство, сукупність засобів, об'єктів, процесів, які люди використовують для задоволення своїх потреб шляхом створення необхідних благ, умов і засобів існування за допомогою праці; 2) наука про господарство та засоби його ведення, про відносини між людьми в процесі виробництва і споживання, обміну товарами і послугами. Походить він від грецького слова «ойкономія» (оселя, закон), що означало правила ведення домашнього господарства, зокрема вміння глави сім'ї управляти дружиною, дітьми, рабами, власністю [1].

Найповніше виклав основні принципи ойкономії Аристотель, вперше дослідивши такі явища, як розподіл праці, обмін, гроші, вартість тощо. Його концепція на тривалий час визначила характер економічного знання. Він відстоював ідею самодостатності (натуральності) господарства, але тільки в системі, об'єднанні домогосподарств-полісів як аналога космосу, що вміщує в собі усе суще. Поліс як гармонійне об'єднання домогосподарств у його вченні є не лише основним економічним чинником, а й засобом забезпечення морального вдосконалення, самореалізації його громадян. Таке господарство він називав *природним.* Водночас Аристотель зауважив і факт виробництва для обміну (ринку), що, на його думку, є *неприродним,* оскільки ринкові форми спрямовані не на самозабезпечення і задоволення природних потреб, а на мінову вартість і нагромадження грошей. А це розпалює бажання, пристрасті людей, спричинює руйнацію основного принципу життєдіяльності (помірності, міри), робить людей ненаситними, оскільки обсяги грошового багатства, на відміну від володіння необхідними для життя продуктами, не мають природної межі зростання. Форму економічної діяльності, спрямовану на нагромадження грошей, Аристотель називав «хрематистикою», яка, за його переконаннями, спричинює порушення гармонійності відносин у системі домогосподарство–поліс–космос [2].

Ідея самодостатності господарства, розумної міри у прагненні до матеріального благополуччя домінувала у свідомості людей докапіталістичного суспільства.

З розвитком капіталістичних форм господарювання сформувався новий тип економічного мислення, для якого гроші є основним інструментом уявлення й аналізу багатства, а сам коловорот багатства обумовлюється припливами і відпливами грошей. На арену суспільного буття виходить перша наукова форма економічного знання – *політична економія.*

Політична економія – економічне вчення про закономірності виробництва, розподілу й обміну матеріальних життєвих благ у суспільстві на різних етапах його історичного розвитку.

Засновником політичної економії є британський учений Адам Сміт (1723–1790), який акцентував увагу на тому, що багатство – це не гроші чи золото, а продукт праці, найважливіший феномен

господарського життя і фактор господарської діяльності. Політекономія надала праці особливого значення й статусу, і в цьому її величезна заслуга.

Основними мотивами економічної діяльності людей, за А. Смітом, є потреби та обмін продуктами для їх задоволення. В актах обміну виявляється принципово відмінна за своєю природою від потреб міра, що визначає рівноцінність і відмінність речей. Ця міра є об'єктивною, не залежить від настроїв, бажань людей: нею є час їхнього життя і час їхньої праці. Кругообіг грошей, багатства, стверджував Сміт, відбувається завдяки вкладеній у товарі праці.

Поставлена А. Смітом на наукову основу політекономія вивела економічну науку на новий якісний рівень [3, с. 369–414].

Але наприкінці XIX ст. проявилися деякі її вади, суперечності, які унеможливили вирішення актуальних для того часу економічних проблем. Зокрема, за допомогою трудової теорії вартості, яка була покладена в основу політекономії, не вдалося пояснити природу економіки, її історичний розвиток, а також особливості економічного процесу. У пошуках нових теоретичних підходів до вирішення назрілих проблем економічна наука наприкінці XIX ст. суттєво змінила свій предмет і свою назву. Термін «політична економія» поступився поняттю «економіка», або «економікс».

Економікс – аналітичне вчення з проблем ефективного використання обмежених виробничих ресурсів (праця, капітал, земля, гроші, підприємницькі здібності, знання), управління ними з метою виробництва товарів і послуг, досягнення максимального задоволення зростаючих матеріальних потреб людей.

Економікс повністю відкидає властиву для політичної економії соціально-моральну складову, натомість продукує своєрідний математизований міф про оптимізаційний пошук максимального продуктивного ефекту за обмежених продуктивних ресурсів, зорієнтованість на облік неухильно зростаючих потреб населення. Вона налаштовує думати лише про раціоналізацію щоденних управлінських і самоуправлінських дій споживачів, виробників і будь-яких інших агентів, які ухвалюють економічні рішення. Тобто, на відміну від політичної економії, для якої домінуючими є «праця» і «капітал», економікс репрезентує нову економічну реальність – суб'єкта, який ухвалює господарські рішення.

З точки зору нової економічної теорії основною метою виробництва й обміну є одержання максимального прибутку, найповніше задоволення всезростаючих потреб людей. Цю мотивацію уточнює дія закону, згідно з яким одержане індивідом від одиниці блага задоволення зменшується із зростанням кількості цих одиниць, що перебувають у його розпорядженні. Це означає, що всі потреби мають тенденцію до насичення. Застосування закону спадання (зменшення) корисності дало змогу теоретикам економікс удосконалити аналітичний апарат аналізу поведінки економічного суб'єкта. Оскільки корисна віддача від кожної наступної одиниці блага знижується, а труднощі, пов'язані з її добуванням, зростають (витрати праці у процесі виробництва, інших благ у процесі обміну тощо), неодмінно має наступити час, коли подальше примноження благ спричинить не зростання, а зниження задоволення. Така ситуація може бути описана за допомогою математичних засобів, причому можливе визначення точки максимізації корисності, до якої має прагнути економічний суб'єкт.

Деякі дослідники вказують на певну обмеженість новітньої теоретичної економії, звертаючи увагу на її розчленованість на окремі «сегменти», «зони», що породжує різноманітні суперечності пізнання. Захоплення поверхневими взаємозв'язками і відношеннями, недооцінка глибинних сутнісних сфер економічного буття унеможливлює, на їхній погляд, бачення реальної цілісної економічної системи, а надмірна глобально-математична інтерпретація об'єкта пізнання відводить погляд від його економічної природи, спричинює сприйняття його як віртуальної реальності, що пов'язано з ризиками отримання неправильного результату.

Зміна форм економічного знання від учення про самодостатність об'єднання домогосподарств (полісів) до теорії раціональної поведінки в ринковому середовищі безпосередньо пов'язана зі зміною домінуючих типів господарської діяльності на різних етапах суспільного розвитку.

Примітки

1. Груневеген П. «Политическая экономия» и «экономическая наука». В кн.: Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена: пер. с англ. / науч. ред. чл.корр. РАН В. С. Автономов. М. : ИНФРА-М, 2004. С. 680.

2. Аристотель. Никомахова этика. Политика. Сочинения: в 4-х томах. Т. 4. М. : Мысль, 1984. С. 54–63, 150–159, 239–243; 375–644; 695–696; 718–722; 740–741.

3. Базилевич В. Д., Ильин В. В. Философия экономики. История. К. : Знання; М. : Рыбари, 2011. 927 с.

2.2. Класична економічна теорія: загальна характеристика

Класична економічна теорія (політекономія) відкриває науковий етап розвитку економічної думки [1].

Класична політекономія відрізняється від попередніх, донаукових економічних вчень тим, що її представники заклали методологічні основи всіх наступних економічних досліджень, перейшли від описовості та емпіризму до аналізу внутрішніх закономірностей економіки суспільства, пошуку законів його руху. Економісти-класики вперше застосували теоретичний аналіз, який базується на вивченні значного масиву фактів, з'ясуванні їхніх внутрішніх сторін і залежностей.

Проникнення у сутність економічних відносин, відкриття законів і механізму їхньої дії є результатом, у тому числі набуття товарними відносинами масовості та зрілості, можливості статистичного спостереження [2]. Підприємницький клас, що сформувався і загартувався у період первісного нагромадження капіталу і буржуазних революцій, відтіснив на другий план капітал, зайнятий у торгівлі, грошовому обігу і позичкових операціях. Товарний характер виробництва докорінно змінив відносини між виробництвом і торгівлею – вони вже не могли спиратися на нееквівалентний обмін. З'явилися умови для вивчення вартості як закону цін.

Перераховані обставини сприяли тому, що економічна думка звернулася до аналізу сфери виробництва, предметом науки стали, здебільшого, закони зростання багатства у сфері матеріального виробництва, і відтепер всі, хто вивчав політекономію під таким кутом і застосовував причинно-наслідковий аналіз, стали називатися класиками [3, с. 46–47].

Важливу роль у тому, що класичній школі вдалося проникнути у сутність економічних процесів, відіграв розвиток науки і техніки, філософії, історії, статистики [4].

Класична економічна теорія не могла дати відповіді на такі практичні питання. У ній домінували більш абстрактні поняття, ніж того вимагало повсякдення. Економісти-класики ніколи не ставили перед собою завдання вивчення реальної ринкової поведінки економічних суб'єктів, оскільки предметом їхніх досліджень були глибинні, сутнісні економічні процеси, а не конкретні форми їхнього прояву. Недостатність прагматизму класичної школи здійснила спробу подолати нова економічна теорія, яка у подальшому отримала назву неокласичної.

Примітки

1. Політекономія виникає у період становлення і розвитку мануфактурного виробництва, зростання його товарності, розширення та поглиблення товарно-грошових відносин.

Дослідники в еволюції класичної політичної економії виділяють три етапи (табл. 2.1)

Таблиця 2.1

Етапи еволюції класичної політичної економії

Назва етапу	Характеристика етапу
1	**2**
Ранній (В. Петті, П. Буагільбер, фізіократи)	У межах етапу відбувається: – формування абстрактного методу дослідження; – виділення основних категорій; – установлення об'єктивності економічних законів; – здійснюється перша спроба аналізу економіки суспільства як єдиного організму
Зрілий (А. Сміт, Д. Рікардо)	Характеризується: – створенням на основі узагальнення наявних економічних знань цілісної наукової системи; – розробкою теорії соціально-економічного устрою суспільства; – подоланням галузевого підходу до аналізу економічної діяльності; – формуванням трудової теорії вартості і основ теорії взаємодії факторів виробництва та факторного розподілу доходів

Продовження таблиці 2.1

1	2
Пізній (Ж. Сісмонді, П. Ж. Прудон, Т. Мальтус, Ж. Б. Сей, Дж. Стюарт Мілль та ін.)	Характеризується: – відбиттям загострення основних протиріч капіталізму і позначається розробкою теорій, концепцій і підходів, спрямованих на їх пом'якшення (теорії факторів виробництва і витрат, функціональний і граничний аналіз, пропозиції щодо соціальних реформ

2. З розвитком мануфактурного виробництва меркантилізм перестав відігравати провідну роль у поглядах на економіку: його головна ідея про грошове багатство суперечила новим реаліям. Мануфактура ознаменувала становлення промислового виробництва і приносила набагато більші доходи, ніж торгівля.

3. Історія економічних вчень [Текст] : підручник / за ред. Тарасевича В. М., Петруні Ю. Є. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.

4. Ф. Бекон, Д. Локк, Т. Гобс звільнили науку від теології і здійснили першу спробу створення загальнонаукових методів пізнання, головним із яких був індуктивно-аналітичний метод. Саме його застосування сприяло поступовому переходу до тих способів і прийомів теоретичного аналізу, на яких будується і сучасна економічна наука.

2.3. Загальна характеристика неокласичної економічної теорії

Неокласична економічна теорія сформувалася протягом останньої третини XIX і перших десятиріч XX ст. У цей період відбувається поступовий перехід від системи вільноконкурентного ринку до недосконалих форм конкурентної боротьби. Англійці В. Джевонс, Ф. Еджуорт і А. Маршалл, австрійці К. Менгер, О. Бем-Баверк і Ф. Візер, француз Л. Вальрас, американці Дж. Б. Кларк і І. Фішер, італієць В. Парето започаткували основу того, що сьогодні становить фундамент економічної науки на Заході, а саме неокласичний аналіз. Остатній грунтується на принципово *новій методологічній базі.*

Таблиця 2.2

Методологія неокласичної економічної теорії

Проблеми	Методологія дослідження
Проблема Раціонального господарювання	Вихідним положенням є потреби індивіда, які він може задовольнити шляхом споживання економічних благ – матеріальних і нематеріальних. Такі блага у природі зустрічаються в обмеженій кількості, тому виникає необхідність у їх виробництві. Виробництво пов'язано з використанням ряду факторів виробництва, які, у свою чергу, також характеризуються обмеженістю. Звідси виникає проблема: як раціонально використовувати обмежені ресурси у виробництві благ для задоволення потреб людини? Саме цю проблему неокласики вважають предметом економічної науки, підкреслюючи її універсальний характер і незалежність від ідеології
Примат обміну над виробництвом	Попит означає прихильність неокласики примату обміну над виробництвом. Оскільки попит є результатом суб'єктивних оцінок індивідів, а виробнича діяльність приводиться у дію саме попитом, то очевидним фактом багатьох теоретичних побудов неокласиків є суб'єктивізм: усі економічні суб'єкти діють раціонально, тобто виключно у своїх інтересах. Вони приймають індивідуальні рішення, і взаємодія цих рішень породжує економічні закони
Рівноважний підхід	Розглядаючи економічну дійсність, теоретики намагаються виявити і вивчити такі її становища, які характеризуються відносною стабільністю, тобто рівновагою. Остання означає відсутність внутрішніх тенденцій до зміни існуючого стану певного явища. Метод статики полягає у зіставленні різних рівноважних станів кожного конкретного явища. Метод динаміки – у вивченні короткотермінових станів під час переходу від одного рівноважного стану до іншого

Такий підхід зумовив використання принципово нових конкретних інструментів дослідження [1].

1. Засновники маржиналізму будують свої теорії здебільшого на основі функціонального аналізу: у явищі, яке досліджують, спочатку виділяють одну характерну рису, а потім починають пошук факторів, які на неї впливають. Після того, як подібні фактори встановлено, визначається спосіб їхнього взаємозв'язку з раніше виділеною характерною рисою, тобто функція. Функціональний аналіз у поєднанні з граничним став основою для широкого застосування неокласиками математичних методів дослідження і, перш за все, диференційного обчислення.

2. Використання економічного моделювання, яке найчастіше здійснюється у двохвимірному просторі за допомогою графіків.

3. За неокласиками ринкова економіка буде функціонувати найкращим чином за умов надання кожному з її суб'єктів максимальної економічної свободи. На першому плані – приватна ініціатива, свобода приватного підприємництва, обмеженість державного регулювання. Ці цінності є основними умовами динамізму та ефективності суспільної системи.

4. У центрі уваги окрема фірма, окремий споживач, проблеми максимізації прибутку та мінімізації витрат, тобто те, що прийнято називати мікроекономікою. З 60-х рр. неокласична теорія починає виходити на макроекономічний рівень, вирішуючи питання ефективного функціонування економічних суб'єктів за мінімального втручання держави.

Примітки

1. Перш за все економістами-неокласиками було доведено, що формування більшості показників товарно-грошового господарства відбувається під впливом змін факторів, безпосередньо пов'язаних із цими показниками. Ось чому результативні величини (ціни, доходи, витрати) потрібно досліджувати з позицій граничних прирощень, які відображають зазначені зміни. Цей методологічний прийом аналізу отримав назву маржиналізму (від англ. «marginal» – граничний). Згідно з маржиналізмом дослідження економічних явищ відбувається не лише у сталому, але й у постійно мінливому стані. Тобто аналізу підлягає те, яким чином кожна наступна операція, здійснена за певний період, вплине на ціль, яку намагаються досягти. Дослідженню підлягає й те, на скільки грошових одиниць зросте дохід виробника (приріст доходу) залежно від збільшення обсягу випуску продукції на одну одиницю (приріст витрат виробництва). Раціональний виробник повинен порівнювати ці величини і продовжувати пошук рішень, доки гранична вигода не зрівняється з граничними витратами. Саме у цьому випадку результат дій буде максимальним і мета раціонально діючого суб'єкта досягнута (Історія економічних вчень [Текст] : підручник / за ред. Тарасевича В. М., Петруні Ю. С. К. : «Центр учбової літератури», 2013. С. 128–131).

2.4. Теоретичні засади, еволюція, особливості методології монетаризму

Монетаризм – самостійна економічна течія, в основі якої лежить уявлення про грошову масу як визначальний фактор господарської кон'юнктури, рівня цін, обсягу доходу, зайнятості і макроекономічної рівноваги в цілому [1]. Основні теоретичні засади монетаризму [2]:

– методологія неопозитивізму [3];

– внутрішня стійкість ринкової економіки, її здатність до саморегулювання [4];

– розвиток кількісної теорії грошей, визнання їхньої нейтральності щодо реальних величин у довгостроковому періоді;

– грошова теорія економічного циклу та інфляції;

– стабільність функції попиту на гроші на основі теорії перманентного доходу;

– обґрунтування вертикальної довгострокової кривої Філіпса на основі природного рівня безробіття й теорії адаптивних очікувань;

– критика дискреційної кейнсіанської політики «точного настроювання» економіки і обґрунтування стабільної монетарної політики на основі «грошового правила».

Примітки

1. Основоположником та інтелектуальним лідером сучасного монетаризму став американський економіст, Нобелівський лауреат Мілтон Фрідмен (1912–2006). Основні монетаристські ідеї М. Фрідмен виклав у фундаментальній праці «Монетарна історія США. 1867–1960», написаній у співавторстві з іншим представником чиказької школи – Ганною Шварц.

2. Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. С. 47–48.

3. Економічна теорія – передусім наука позитивна, яка вивчає вплив на економічний розвиток усієї сукупності факторів і розглядає економіку такою, якою вона є насправді. Цінність економічної теорії визначається не реалістичністю її передумов, а

точністю її прогнозів. Результатом теорії повинні стати певні постулати, висновки, передбачення, що піддаються емпіричній перевірці, підтверджуються досвідом, є придатними для пояснення теперішнього розвитку й прогнозування майбутнього.

4. Економіка є внутрішньо стійкою щодо деякого оптимального рівня виробництва, який визначається розвитком продуктивних сил, запасом ресурсів тощо. Цей оптимальний рівень виробництва не виключає наявності деякого безробіття, яка пов'язана з інституційними особливостями економіки, наприклад, недостатньою гнучкістю заробітної плати тощо. Йдеться про так званий природний рівень безробіття. Досягнення оптимального рівня виробництва забезпечується дією механізму цін (відносних), який є ефективним способом алокації ресурсів. Втручання держави у цей механізм має бути мінімальним.

2.5. «Кейнсіанська революція» в економічній теорії

У 1936 році англійський економіст Дж. М. Кейнс опублікував свою видатну працю «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» [1].

Видатний економіст Дж. Гелбрейт у свій час писав, що вона абсолютно незрозуміла, погано написана та передчасно опублікована. Проте її ідеї з захопленням зустріли представники економічної науки, які проголосили «кейнсіанську революцію» в економіці, в політичних та бізнесових колах. Відомий дослідник економічної думки Селігмен поставив книгу Кейнса в один ряд з «Багатством народів» Сміта та «Капіталом» К. Маркса.

Основна ідея книги полягала у тому, що ринкова система не є досконалою, а вільна конкуренція, яка під тиском монополій на початку XX ст. модифікувалася у недосконалу конкуренцію, не здатна автоматично відновлювати ринкову рівновагу.

Монополізація економіки підірвала механізм вільного ціноутворення і за цих умов ринкове господарство, на думку Кейнса, буде постійно перебувати у стані депресії. Кейнс піддав сумніву дію автоматичного механізму саморегулювання не тільки на ринку товарів, а й на ринках робочої сили та капіталу. Кейнс доказував, що механізм автоматичного зрівняння попиту та пропозицій, тобто саморегулювання, на якому базується неокласична теорія, є утопією [2].

Кейнс переконливо доводив несправедливість тези неокласиків про автоматичне «самозцілення» ринкової економіки від спаду та стагнації [3].

Новий підхід Кейнса особливо чітко виявився під час аналізу заощаджень [4].

Кейнс змінив уявлення про предмет та метод економічної теорії. Її предметом він вважав кількісні функціональні залежності та взаємозв'язки макроекономічних показників, які поділив на незалежні змінні (сукупна пропозиція, інвестиції, норма процента, гранична схильність до споживання чи заощаджень) та залежні змінні (зайнятість, сукупний попит, національний дохід). Щодо методу досліджень, то Кейнс економічні явища розглядав у вигляді агрегатних (сукупних) категорій, що дало йому можливість виявити загальні функціональні зв'язки в ринковій економічній системі.

Особливістю методу досліджень Кейнса є і введення під час аналізу суб'єктивного фактору – психології людей. Сам дослідник зазначав, що закони, які він сформулював, є не стільки економічними, скільки психологічними.

Хоча своїй теорії Кейнс дав назву «загальної теорії зайнятості», вона виходить далеко за межі проблем власне зайнятості, її зміст значно глибший і ширший.

Місце та роль теорії Кейнса в економічній науці визначаються насамперед кейнсіанською макроекономічною моделлю рівноваги і концепціями, пов'язаними з нею.

Примітки

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 2002.

2. Кейнс:

– поставив під сумнів існування в умовах монополістичного капіталізму (він ніколи не вживав термін «монополістичний капіталізм», хоча мав справу саме з ним) вільного руху цін у напрямі зниження. Досвід показував, що за цих умов ціни залишаються незмінними навіть в умовах зниження зарплати та виробництва;

– показав неможливість безмежного зниження норми процента з метою стимулювання інвестицій. У зниженні норми процента є

певна межа, за якою заощаджувані віддадуть перевагу не передачі своїх заощаджень у позику, а будуть тримати їх у формі ліквідних засобів з метою страхування себе на випадок всіляких непередбачених ускладнень; поставив питання про неможливість зниження заробітної плати у зв'язку зі всезростаючим впливом профспілок, що захищають економічні інтереси робітничого класу.

3. Кейнс стверджував, що ринкова економіка XX ст. таку властивість втратила і не здатна самостійно відновити втрачені пропорції та забезпечити повну зайнятість. Тому максимально можливу зайнятість і економічне зростання може забезпечити тільки активна економічна роль держави, яка може підтримати необхідний баланс ринкових сил, допомогти ринковому механізмові, що дедалі слабне, виправити ситуацію.

Цією ідеєю видатний британець, за словами американського неокейнсіанця С. Гарріса, «подарував демократичному суспільству нове життя, укріпив це суспільство, коли йому загрожувала смертельна небезпека» (Ковальчук В. М., Лі Це Гао, Останкова Л. А. Світова економіка: її історія та дослідники: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2011. С. 351).

4. Уся попередня економічна наука одностайно доводила, що основою економічного зростання є ощадливість, утримання від споживання, збільшення заощаджень. Кейнс повністю відкинув це твердження і наголосив на тому, що ощадливість заважає пожвавленню підприємливості, шкідливо впливає на прибуток. Тому в сучасній економіці необхідно думати не про заощадливість, а про стимулювання ефективного попиту.

2.6. Методологічні засади і теоретичний зміст сучасної постнекласичної економічної теорії

Етапи еволюції теоретико-економічного знання в історичному аспекті дослідники розглядають таким чином: стан класичної науки (класична школа політекономії) – некласична (неокласична економічна теорія) – постнекласична наука (сучасна економічна теорія). Еволюція призвела до радикальних змін у методологічних засадах і в теоретичному змісті науки. Кожен із зазначених етапів характеризується притаманними йому специфічними

фундаментальними основами: науковою картиною світу (яка визначається перш за все змістом наукових фактів); нормами й ідеалами дослідження; мережею об'єктів, на які звернено увагу наукового пізнання [1, с. 30].

Становлення кожного етапу науки є результатом глобальної наукової революції (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Наслідки наукової революції

Наукові революції	Наслідки
Перша наукова революція (відбулася в XVII столітті)	Призвела до виникнення класичної науки
Друга наукова революція (XVIII–XIX століття)	Наслідком є побудова дисциплінарно орієнтованої науки того самого класичного зразка
Третя наукова революція (друга половина XX століття)	З'явилася некласична наука
Четверта наукова революція (розпочалася в останній третині XX ст. і продовжується до сьогодні)	Некласична наука замінюється наукою нового, постнекласичного типу

Постнекласична наука – це нова, сучасна історична форма наукового знання. В економічній сфері постнекласична наука відображає сучасний стан економічної теорії, розвитком якої ознаменована остання третина XX – початок XXI століття, що хронологічно збігається з інформаційно-технологічною революцією та різними способами теоретичного осмислення її онтологічного змісту [2]. Еволюція теоретичного знання показана в табл. 2.4.

Основний предмет дослідження постнекласичної науки становлять надскладні, нерівноважні (дисипативні) та еволюційні системи. Лідерами постнекласичної науки стають біологія, глобалістика, науки про людину. В економічній науці, зокрема в економічній теорії, положення постнекласики мають значний вплив на її зміст.

Таблиця 2.4

Характеристика еволюції теоретичного знання [1, с. 35]

Критерії	Етапи розвитку		
	Класична наука	**Некласична наука**	**Постнекласична наука**
Хронологічні межі	XVIII – поч. XX ст.	поч.XX – ост. третина XX ст.	остання третина XX – поч. XXI ст.
Основні об'єкти	природа і суспільство як прості і стійкі системи	– складні системи; – нестійкі, невизначені і стохастичні системи	надскладні людинорозмірні системи універсального типу
Гносеологія і методологія	редукціонізм і монізм	дуалізм	зв'язок власне наукового знання зі знанням ненауковим і позанауковим
	об'єктивізм і безсуб'єктність	суб'єктність	суб'єктно-об'єктний аналіз
	лінійність і детермінізм	статистичні закономірності	нелінійне наукове мислення
		ймовірнісні уявлення про об'єкти пізнання	еволюційний підхід
		зростання ролі емпіричних досліджень та емпіричного знання;	включення аксіологічних факторів до складу пояснюючих положень
		– плюралізм істинності теоретичних пояснень однієї реальності	розвиток міждисциплінарного знання
		перспективізм	органіцизм і поліцентризм
		взаємодія окремих теорій «середнього рівня»	утворення нового теоретичного простору
			відбувається «парадигмальне щеплення» ідей

Історичні форми науки характеризуються принциповими якісними відмінностями системних характеристик наукової методології (табл. 2.5), а вступ сучасної економічної теорії у стан постнекласичної науки суттєво модифікує зміст і якісні характеристики наукової методології та існуючі уявлення щодо її суті та структури.

Таблиця 2.5

Якісні відмінності системних характеристик наукової методології

Історичні форми науки	Характеристика наукової методології
Класична	Антителеологізм, об'єктивність, лінійність, механіцизм, детермінізм, наївний реалізм
Некласична	Релятивізм, ймовірнісний детермінізм, системність, масовість, еволюційний підхід
Постнекласична	Посилення системності (системний аналіз) нелінійність, еволюціонізм, антропологізм

Об'єктом дослідження у межах постнекласики є надскладні людинорозмірні системи універсального типу на противагу простим і стійким природним і суспільним системам класичної науки та складних, нестійких, невизначених і стохастичних систем у некласичній. У надскладних постнекласичних системах людське й природне начала є як самоцінними, так і рівноцінними. У подібну систему людина інтегрована не фрагментарно як людина економічна в індустріальну добу, а загально, і тому реагує на її зміни не лише на свідомому рівні, а також і на півсвідомому й несвідомому рівнях.

Отже, у постнекласиці «власне наукове знання необхідне й нерозривно поєднується зі знаннями ненауковими і позанауковими» [3], а сама людина розглядає себе як складову осягнення, не претендуючи на абсолютне лідерство.

Примітки

1. Маслов А. О. Теорія інформаційної економіки в контексті постнекласичної науки // Економічна теорія. 2012. № 4. С. 29–37.

2. Онтологія – це вчення про основні властивості, структуру й закономірності предметної дійсності (буття). Серед українських економістів, що досліджують постнекласичну трансформацію економічної науки, необхідно відзначити В. Тарасевича, П. Скотного та ін. (Тарасевич В. Н. Постиндустриализм постнеклассической

науки // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред Л. Г. Мельника. Сумы, 2005. С.179.

3. Чешков М. А. Синергетика: за и против хаоса (заметки о науке эпохи глобальной смуты) // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 138.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

2.1. Розвиток економічної теорії в незалежній Україні

Зусилля українських вчених-економістів спрямовуються на пошук нових ідей, підходів, які б адекватно відображали процеси розбудови національної економічної системи.

Значні наукові здобутки має колектив учених Державної установи «Інститут економіки і прогнозування Національної академії наук України» під керівництвом академіка **В. Гейця** [1]. На сучасній методологічній основі ними розроблено ендогенно орієнтовану модель розвитку економіки України з переходом до постіндустріального суспільства, в якій акцентується опора на внутрішні ресурси забезпечення національних економічних інтересів. За результатами досліджень науковцями цієї установи було суттєво розвинено методологію, теорію та методичні підходи до побудови комплексних інтегрованих моделей макроекономічного аналізу та середньо- і довгострокового прогнозування економіки України.

Широкий тематичний діапазон мають загальнотеоретичні та методологічні дослідження **А. Гриценка** [2]. У них обґрунтовано концепції сумісно-розділених відносин, інверсійного типу ринкової трансформації, інституціональної архітектоніки та економічної динаміки. Відзначаються глибиною дослідження теорія соціально-часової вартості, закономірності інформаційно-мережевої економіки, представницька теорія грошей і концепція розгорнутого таргетування стабільності грошової одиниці.

В. Базилевич [3] є засновником новітніх парадигмальних підходів у висвітленні метафізичної сутності економічного знання, дослідженні страхової діяльності, конкурентоспроможності

страхового ринку України, поглибленому аналізі теоретико-методологічних проблем макро- та мікроекономіки; виявленні сутнісних особливостей та суперечностей глобалізації світогосподарського розвитку. Під його керівництвом уперше з новітніх позицій історико-економічного аналізу здійснено системне теоретичне осмислення та введено у науковий обіг в Україні та за її межами ідейно-теоретичного спадку видатних фундаторів та представників економічної науки в Київському університеті в середині XIX – на початку XX ст., суспільних діячів та реформаторів.

Активно досліджуються фінансові та монетарні аспекти економічного розвитку, проблеми податкової діяльності держави. У роботах **В. Вишневського** [4] сформульовано принципи оподаткування в умовах ринкової трансформації економіки; обґрунтовано формування податкового режиму, сприятливого для вітчизняного виробника; визначено ефективну структуру і механізм обчислення податків з підприємств, що враховують інституціональні особливості емерджентної економіки.

Виникнення та розвиток соціальної економіки в сучасній Україні безпосередньо пов'язані з науковою діяльністю **Е. Лібанової** [5]. Її наукові розробки присвячено фундаментальним засадам соціоекономічного розвитку, фундаментальним і прикладним проблемам народонаселення, прогнозування соціально-демографічного розвитку країни та її регіонів. Соціальна політика розглядається у контексті забезпечення пріоритетності людського розвитку.

У працях **В. Савчука** [6] представлено концепцію глобальної політичної економії, ґрунтовний аналіз проблем світогосподарських зв'язків, міжнародного поділу праці, світового руху капіталів і товарів, умов торгівлі та нееквівалентного обміну.

Багато інших вітчизняних вчених-економістів розробляють наукові концепції та теорії фундаментальної економічної науки, пропонують відповіді на найактуальніші виклики часу.

Примітки

1. Геєць Валерій Михайлович – «Україна у вимірі економіки знань» (2006), «Моделі ендогенного зростання економіки України» (2007), «Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку» (2009), «Структурні зміни та економічний розвиток України» (2011).

2. Гриценко Андрій Андрійович – «Развитие форм обмена, стоимости, и денег» (2005), «Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований» (2008), «Фіскально-бюджетна та грошово-кредитна політика в Україні: проблеми та шляхи посилення взаємозв'язку (2010), «Экономика цивилизаций в глобальном измерении» (2011)., «Институциональная политическая экономия» (2015).

3. Базилевич Віктор Дмитрович – «Метафізика економіки» (2007), «Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку» (2008), «Философия экономики. История» (2011).

4. Вишневський Валентин Павлович – «Налоговая политика: методология, теория и практика» (2011), «Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики» (2012).

5. Лібанова Елла Марленівна – «Народжуваність в Україні в контексті суспільно-трансформаційних процесів» (2008), «Демографічні чинники бідності» (2009), «Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства» (2010).

6. Савчук Володимир Сафронович – «Інновації і теорія, механізм розробки та комерціалізації» (2003), «Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень» (2011).

2.2. Тенденції синтезу провідних напрямів сучасної економічної теорії

У процесі глобальної постіндустріальної трансформації вирішуються певні технічні та соціальні суперечності індустріальної епохи. Водночас на другий план відсуваються окремі розбіжності між різними напрямами світової економічної думки. Зберігаючи певний генетичний зв'язок з ідеями попередників, ці напрями разом з тим демонструють значну подібність один з одним через орієнтацію на ті самі актуальні проблеми, що породжуються глобалізацією і постіндустріальною трансформацією. У рамках провідних напрямів світової економічної думки помітною стає тенденція до синтезу підходів. Однак це не заважає поглибленню спеціалізації досліджень.

Загальність форм інформаційних ресурсів і багатства, мала вартість їхнього відтворення, нагромадження у процесі споживання знецінюють ключовий як для політичної економії, так і для економікс принцип обмеженості благ.

Пом'якшується, а в перспективі усувається протиріччя між власниками і невласниками виробничих і споживчих благ; зменшується значення оптимальної алокації ресурсів, раціональності економічного вибору під час розподілу та споживання ресурсів і результатів виробництва.

В інформаційному постіндустріальному суспільстві спостерігається тенденція подолання основного політико-економічного протиріччя – між власниками і безпосередніми виробниками обмежених благ. Одним із наслідків цього є трансформація соціально-економічної природи держави, перетворення її в державу соціальну.

Усі провідні напрями світової економічної науки сходяться у визнанні актуальності проблем трансформації капіталізму і ринку взагалі, виступають за розвиток економічної свободи і господарської заповзятливості поряд з удосконаленням соціальних функцій держави.

Посткейнсіанство, що акцентує увагу на проблемах державного регулювання грошового обігу й інфляції, визначають сьогодні як «монетарне кейнсіанство» або «неомонетаризм» (Ф. Модільяні). Водночас посткейнсіанські підходи до питань ціноутворення є близькими до позицій сучасного інституціоналізму.

Неокласичний синтез поєднує ідеї економічного лібералізму з аналізом механізмів державного регулювання ринку в системі змішаної економіки.

Теорія прав власності синтезує неокласичні моделі з ідеями інституціоналізму і марксизму.

Найвизначнішого представника неоінституціоналізму Р. Коуза (назва його Нобелівської лекції: «Інституціональна структура виробництва») зараховують у різних публікаціях то до сучасної неокласики, то до теорії раціонального вибору.

Із середини XX ст. і дотепер одним із найбільш авторитетних економістів-теоретиків у світі визнається Дж. К. Гелбрейт. Вчений прагне у своїх роботах узагальнити соціально-економічні

характеристики сучасної цивілізації на базі синтезу ідей критичного і позитивістського інституціоналізму, класичної школи, соціально-економічної теорії К. Маркса, неокласицизму та кейнсіанства. Методолого-теоретичний синтез дозволив Дж. Гелбрейту дати правильну прогностичну оцінку багатьох тенденцій розвитку змішаної економіки в умовах постіндустріального переходу і конвергенції ринкових і планових начал господарювання.

Поряд з тенденцією зближення раніше відособлених напрямів економічної думки спостерігається також синтез економічної науки з іншими галузями суспільствознавчого знання.

З одного боку, розвиваються ідеї економічного імперіалізму; економічний підхід оголошується універсальним для усіх суспільних наук.

Принципи економічного вибору узагальнюються для сфери політики в теорії суспільного вибору (Е. Дауне, Дж. Бьюкенен, Дж. Стіглер та ін.) і в більш широкому плані, практично для всіх сфер людської життєдіяльності – у різних напрямах теорії раціонального вибору (Г. Беккер, Р. Познер, Дж. Коулмен та ін.). «Я переконався, що економічний підхід є всеосяжним, він застосовується до будь-якої людської поведінки», – стверджує один із представників теорії раціонального вибору Г. Беккер.

Основоположники кліометрики Д. Норт і Р. Фогель поширили неокласичний інструментарій, методологію неоінституціоналізму і технічний арсенал статистики на історичні дослідження.

З іншого боку, економічні закономірності все частіше розглядають як окремий випадок більш широких соціальних процесів.

Принцип універсальності раціонального вибору уточнюється положенням про «обмежену раціональність» (Г. Саймон). Спроби її формалізації (Дж. Стіглер) виявляються недостатньо результативними, цей тип раціональності мало піддається формалізації і вимагає залучення пізнавальних засобів соціології, психології, історії, політології, етнографії, країнознавства, регіонознавства та інших наук.

Сучасна теорія регуляції фундаментальним вихідним принципом визначає «феномен впливу всього комплексу суспільних відносин на економічні закономірності».

Тенденції синтезу сучасної загальної економічної теорії та інших наук про суспільство дозволяють обґрунтовувати положення про те, що «економічна теорія пронизує всі соціальні науки так само, як ці останні пронизують її саму. Соціальна наука єдина» (Дж. Хіршлайфер).

2.3. Сучасна структуризація економічної науки

Економічне життя суспільства складне і суперечливе. Воно являє собою багатогранну і багаторівневу структуру. Пізнати його не спроможна лише якась одна економічна дисципліна. Тому ця особлива сфера життєдіяльності людей – економіка – є об'єктом вивчення відповідної системи економічних наук.

Економіка виникла набагато раніше, ніж наука про неї. Протягом багатьох тисячоліть люди господарювали, опираючись на досвід попередніх поколінь. Знання мали емпіричний характер, не були узагальнені і синтезовані в єдину наукову систему. Попередниками наукової економіки були філософія і соціологія.

Економічні знання виникають разом з людиною, суспільством і початково укорінені «в мову реального життя». Вони не існують поза трудовою діяльністю людини і не відособлені від неї. У процесі розвитку продуктивних сил суспільства, поділу праці діяльність мислення відокремлюється від предметної трудової діяльності, виникають групи людей, які займаються переважно усвідомленням існуючого світу. З XVI століття в Західній Європі розпочинається процес формування ринкової системи організації господарства. Разом з нею ускладнюються зв'язки між видимим рухом предметних форм багатства і прихованою сутністю економічних процесів, що відбуваються. Це породжує масову потребу в економічних знаннях, які б допомогали людям орієнтуватися у складному світі ринкових відносин і приймати ефективні рішення. В цих умовах економічні знання відокремлюються від інших знань, набувають систематичного характеру і перетворюються в особливу науку [1, с. 14].

Отже, економіка як наука, тобто як систематизоване знання про сутність економічних явищ і процесів, почала формуватися у XVI–XVII ст. У цей період розпочинається і процес диференціації

знань. Сьогодні економічна наука – це система економічних наук, яка безперервно поповнюється.

У підручниках, навчально-методичній літературі, наукових публікаціях знаходимо різні підходи до класифікації економічної науки. Зокрема, в економічній науці виділяють чотири блоки: 1) економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка); 2) історико-економічні науки (історія народного господарства, історія економічних учень); 3) спеціальні, або функціональні, економічні науки (фінанси, кредит, ціноутворення, бухгалтерський облік, банківська справа, страхова справа, маркетинг, менеджмент, економіка праці, економіка природокористування тощо); 4) конкретно-економічні науки, що вивчають ті чи інші сфери економічної діяльності суспільства (економіка галузей, тобто промисловості, транспорту, будівництва, туризму тощо) або окремі господарюючі суб'єкти (економіка підприємств, регіонів, окремих країн тощо).

Окремі автори всі економічні науки умовно поділяють на три види: 1) теоретичні – політекономія, макроекономіка, мікроекономіка; 2) прикладні: а) галузеві економічні науки: економіка промисловості, економіка сільського господарства, економіка будівництва, економіка торгівлі тощо; б) функціональні економічні науки: економіка праці, фінанси, грошовий обіг і кредит, статистика тощо; 3) стикові економічні науки (менеджмент, маркетинг, економічна історія й географія, демографія) [2].

Цікавий підхід запропонував український учений В. Єременко [3]. Автор наводить схему, в центрі якої розташовано «фундаментальні економічні дисципліни», які уособлюють найабстрактніші категорії та поняття економічної науки, вироблені людством упродовж його історії. Як зазначає вчений, економічна наука історично рухалася від «Ойкономії» давніх греків, через різні форми «Політичної економії», так звану «чисту» «Економікс» до «Соціальної економіки». Важливими гранями економічної науки у широкому розумінні слова є центральний ромб схеми – чотири «М» – «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Мезоекономіка», «Міжнародна економіка», – які являють собою «серцевину економічного знання». Ця серцевина оточена численними спорідненими

блоками економічних дисциплін – «Загальноісторичні економічні дисципліни» і «Загальноприкладні економічні дисципліни», «Галузеві економічні науки» та «Економіка галузей народного господарства». В окремі підрозділи згруповано дисципліни, що відображають «Економіку продуктивних сил» у цілому, і окремо виділено «Економіку управління виробництвом». Такою є, на думку автора, найзагальніша схема сучасної системи економічних наук, яка може бути як розширена, так і звужена. Наприклад, не увійшли до наведеної схеми численні «споріднені» науки, такі як «Економічна соціологія», а також галузі знань, викликані бурхливим техніко-економічним та інформаційним розвитком суспільства: інформаційна економіка, економіка знань, глобальна економіка тощо [2].

Примітки

1. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть 1 [текст] : монография / под ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. К. : ЦУЛ, 2014. 494 с.

2. Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. Політична економія. Частина 1. Загальна економічна теорія. Частина 2. Спеціальна економічна теорія: підручник. Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000. С. 11, 14.

3. Єременко В. Економіка як наука: проблеми логіки, методології, класифікації // Економіка України. 2005. № 12. С. 52–58.

Список рекомендованих джерел

1. Аристотель. Никомахова этика. Политика. Сочинения: в 4-х томах. Т.4. М.: Мысль, 1984. С.54–63, 150–159, 239–243; 375–644; 695–696; 718–722; 740–741.1.

2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Философия экономики. История. К. : Знання; М.: Рыбари, 2011. 927 с.

3. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С. Політична економія. Частина 1. Загальна економічна теорія. Частина 2. Спеціальна економічна теорія: підручник. Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000. С. 11, 14.

4. Груневеген П. «Политическая экономия» и «экономическая наука». В кн.: Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгрейта, П. Ньюмена: пер. с англ./ науч. ред. чл. корр. РАН В. С. Автономов. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 680.

5. Єременко В. Економіка як наука: проблеми логіки, методології, класифікації // Економіка України. 2005. № 12. С. 52–58.

6. Історія економічних вчень [Текст] : підручник / за ред. Тарасевича В. М., Петруні Ю. Є. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 352 с.

7. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Гелиос АРВ, 2002.

8. Маслов А. О. Теорія інформаційної економіки в контексті постнекласичної науки // Економічна теорія. 2012. № 4. С. 29–37.

9. Економічні теорії в системі наукових економічних знань [Текст] : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 226 с.

10. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть 1 [Текст] : монография / под ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. К. : ЦУЛ, 2014. 494 с.

11. Тарасевич В. Н. Постиндустриализм постнеклассической науки // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред Л. Г. Мельника. Сумы, 2005. С. 179.

12.Чешков М. А. Синергетика: за и против хаоса (заметки о науке эпохи глобальной смуты) // Общественные науки и современность. 1999. № 6. С. 138.

13.Шевченко О. О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. С. 47–48.

14.Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Основи економічної теорії [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. 220 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

1. Систематизоване знання про стійкі зв'язки в економічних явищах і процесах, їхні структурні характеристики, закономірності функціонування й тенденції розвитку – це:

а) правова теорія;

б) економічна теорія;

в) політична теорія;

г) соціальна теорія.

2. До теоретичного блоку економічної науки (економічна теорія) не включають такі економічні дисципліни, як:

а) мікроекономіка;

б) маркетинг;

в) політекономія;

г) макроекономіка.

3. Перша наукова форма економічного знання:

а) економікс;

б) політична економія;

в) інституціональна теорія;

г) макроекономічна теорія.

4. Аналітичне вчення з проблем ефективного використання обмежених виробничих ресурсів (праця, капітал, земля, гроші, підприємницькі здібності, знання), управління ними з метою виробництва товарів і послуг, досягнення максимального задоволення зростаючих матеріальних потреб людей – це:

а) політична економія;

б) економікс;

в) міжнародна економіка;

г) глобальна економіка.

5. Відкриває науковий етап розвитку економічної думки:

а) кейнсіанська макроекономічна теорія;

б) класична економічна теорія;

в) неокласична економічна теорія;

г) монетарна економічна теорія.

6. Одним із найвідоміших представників класичної економічної теорії є:

а) Альфред Маршалл;

б) Адам Сміт;

в) Вільфредо Парето;

г) Джон Кейнс.

7. Неокласична економічна теорія сформувалася:

а) протягом першої половини XIX століття;

б) протягом останньої третини XIX і перших десятиріч XX ст.;

в) протягом останнього десятиріччя XX століття;

г) протягом першого десятиріччя XXI століття.

8. Автором праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» є:

а) Давид Рікардо;

б) Джон Кейнс;

в) Леон Вальрас;

г) Мільтон Фрідмен.

9. Хто із дослідників вважав, що предметом економічної теорії є кількісні функціональні залежності та взаємозв'язки макроекономічних показників, які поділив на незалежні змінні (сукупна пропозиція , інвестиції, форма процента, гранична схильність до споживання чи заощаджень) та залежні змінні (зайнятість, сукупний попит, національний дохід):

а) М. Фрідмен;

б) Дж. Кейнс;

в) К. Маркс;

г) А. Маршалл.

10. Яка з перелічених навчальних дисциплін є складовою теоретичного блоку економічної науки:

а) фінанси підприємства;

б) мікроекономіка;

в) економіка підприємства;

г) математичний аналіз.

Запитання

1. У яких значеннях вживається термін «економіка»?

2. Яку форму економічної діяльності Аристотель називав «хрематистикою» ?

3. Хто з дослідників є засновником політичної економії?

4. Які мотиви економічної діяльності людей, за А. Смітом, є основними ?

5. Про що йдеться:

– перша наукова форма економічного знання;

– аналітичне вчення з проблем ефективного використання обмежених виробничих ресурсів (праця, капітал, земля, гроші, підприємницькі здібності, знання), управління ними з метою виробництва товарів і послуг, досягнення максимального задоволення зростаючих матеріальних потреб людей?

6. Так-ні:

– на відміну від політичної економії, для якої домінуючими є «праця» і «капітал», економікс репрезентує нову економічну реальність – суб'єкта, який ухвалює господарські рішення;

– застосування закону спадання (зменшення) корисності дало змогу теоретикам економікс удосконалити аналітичний апарат аналізу поведінки економічного суб'єкта;

– зміна форм економічного знання від учення про самодостатність об'єднання домогосподарств (полісів) до теорії раціональної поведінки в ринковому середовищі безпосередньо пов'язана зі зміною домінуючих типів господарської діяльності на різних етапах суспільного розвитку;

– науковий етап розвитку економічної думки відкриває класична економічна теорія (політекономія);

– недостатність прагматизму класичної школи здійснила спробу подолати нова економічна теорія, яка у подальшому отримала назву неокласичної.

7. Чим визначаються місце та роль теорії Дж. Кейнса в економічній науці?

Завдання

1. За допомогою схеми відобразіть основні принципи ойкономії Аристотеля.

2. Перелічіть основні здобутки класичної політичної економії.

3. За допомогою рисунка відобразіть конкретні інструменти дослідження економічних явищ і процесів неокласиками.

4. За допомогою схеми відобразіть основні методологічні засади монетаризму.

5. Розкрийте сутність «кейнсіанської революції» в економічній теорії.

6. За допомогою рисунка відобразіть якісні відмінності системних характеристик наукової методології.

7. Розкрийте сутність неокласичного синтезу в сучасній економічній теорії.

ТЕМА 3
ПОЛІТЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНИХ ЗАСАД ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Мета: домогтися розуміння студентами загальних засад економічного розвитку суспільства.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність застосовувати в процесі економічної діяльності людиноцентричний підхід;

– здатність використовувати в економічній діяльності дію двох законів суспільного розвитку – закону зростання потреб і закону розвитку факторів виробництва;

– здатність розуміти проблему виробничих можливостей суспільства;

– здатність аналізувати структуру суспільного виробництва, визначати тенденції її трансформації в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки;

– здатність оцінювати ресурсний потенціал суспільства, визначати способи його нарощування;

– здатність аналізувати ефективність економічної діяльності суспільства за допомогою інтегрального показника ефективності.

Термінологічний словник

Предмет дослідження класичної школи – національне багатство.

Предмет неокласичної школи – ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів.

Предмет монетаристської теорії – обґрунтування зростаючих можливостей ринкового механізму, грошей і кредиту, монетарних методів в економічному зростанні та регулюванні економіки.

Предмет кейнсіанської теорії – обґрунтування необхідності державного регулювання економіки.

Економічні потреби – це потреби в економічних благах.

Економічні блага – блага, які споживаються шляхом купівлі продажу.

Суспільне виробництво – сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) у їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності.

Праця – свідома доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб.

Праця як фактор виробництва – фізична та інтелектуальна діяльність людини, спрямована на виробництво економічних благ і надання послуг.

Людина економічна – основний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і приймає економічно раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов, відповідно до своїх особистих інтересів, мети і пріоритетів.

Економічні ресурси – усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг.

Фактори виробництва – ресурси (природні, трудові), які використовують у процесі виробництва.

Капітал – економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг.

Економічний вибір – вибір найкращого із альтернативних варіантів використання ресурсів, при якому досягається максимальне задоволення потреб при даних витратах.

Людський капітал – сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовують у тій чи іншій сфері суспільного виробництва.

Гуманізація (лат. humanus – людяний, людський) виробництва – набуття виробництвом матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов виробничої діяльності як

творчої самореалізації людини; її основа полягає у зміні змісту та умов праці, насамперед її інтелектуалізації, поліпшенні екології довкілля, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням техніки і технології виробництва.

Граничний аналіз – технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень щодо максимізації чистого виграшу від певної дії.

Вартість втрачених можливостей, або альтернативна вартість – кількість одиниць товару, якою необхідно пожертвувати заради виробництва однієї додаткової одиниці іншого товару.

Економічна ефективність – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції.

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

Питання для розгляду на лекції

1. Предмет політичної економії як складової економічної теорії.
2. Економічні потреби суспільства: сутність, структура. Економічні блага.
3. Суспільне виробництво: сутність, структура.
4. Економічні ресурси і фактори виробництва. Економічний вибір.
5. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники.
6. Змішана економічна система: сутність, ознаки, національні особливості.
7. Людина в економічній системі суспільства.

Питання для самостійного опрацювання

1. Закон зростання потреб та механізм його дії.
2. Мета виробництва та межа виробничих можливостей.

Теми для рефератів

1. Інформація як економічний ресурс.
2. Національні особливості економічної системи України.
3. Економічний вибір.

Питання для розгляду на семінарському занятті

1. Предмет політичної економії як складової економічної теорії.
2. Економічні потреби суспільства: сутність, структура. Економічні блага.
3. Суспільне виробництво: сутність, структура.
4. Економічні ресурси і фактори виробництва. Економічний вибір.
5. Закон зростання потреб та механізм його дії.
6. Мета виробництва та межа виробничих можливостей.
7. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники.
8. Змішана економічна система: сутність, ознаки, національні особливості.
9. Людина в економічній системі суспільства.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

3.1. Предмет політичної економії як складової економічної теорії

Кожна наука має свій предмет дослідження, тобто коло проблем, які вона вивчає. Саме предметом дослідження науки відрізняються одна від одної.

Економіка – складна і багатогранна система, цілісність. Пізнати її можна, виокремлюючи ті чи інші важливі елементи, вивчаючи їх сутність, місце в системі, зв'язки і взаємозалежності. Проникаючи в саму систему, розкривати її підвалини, властивості, переходити на вищі рівні усвідомлення. Отже, предмет дослідження – це і перший ступінь у пізнанні економічної системи, і ключ до її пізнання.

Як перша теоретична економічна наука, як система знань про сутність економічних явищ і процесів політична економія почала формуватися у XVI–XVII ст. Еволюцію уявлень про предмет політичної економії подано у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Визначення предмета політичної економії основними школами

Автори	Визначення предмета політичної економії
Меркантилізм – перша школа економічної теорії	Джерело багатства суспільства – у сфері обігу, у вигляді грошей (золота)
Фізіократи	Джерело суспільного багатства – сільськогосподарське виробництво, землеробство. «Гроші – не багатство, якого люди потребують для задоволення своїх потреб. Лише блага, необхідні для життя і для щорічного відтворення самих цих благ, є такими, володіння якими необхідно прагнути» (Кэне Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960. С. 378)
Класична школа	Матеріальне виробництво – основа життя суспільства, джерело національного багатства. Предмет дослідження – збільшення багатства суспільства
Марксистська політична економія	Предмет дослідження – система виробничих відносин. Щоб збільшувати національне багатство, потрібно розвивати й удосконалювати виробничі відносини, підвищувати освітній і культурний рівень працівників, створювати сприятливі умови для реалізації економічних інтересів працюючих, активно стимулювати трудову діяльність
Неокласична (посткласична) теорія	Ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів з метою досягнення максимального задоволення матеріальних потреб людини
Інституціональна теорія	Предметом є інститути, які мають місце в економіці, соціальній сфері, сфері права, релігії тощо

Як видно з таблиці, у розумінні предмета політичної економії представниками різних шкіл і напрямів є певні відмінності. Однак наведені визначення не можуть претендувати на повне та вичерпне розкриття предмета політичної економії як науки. Кожний напрям у трактуванні цієї проблеми відображає її певну грань або аспект і в такий спосіб здійснює свій внесок у розвиток економічної науки.

Економіка як надзвичайно складний і багатогранний об'єкт дослідження безперервно розвивається, змінюється. Отже, і предмет дослідження не може бути сталим, незмінним. У сучасних умовах предметна сфера економічної науки еволюціонує у напрямі розширення та ускладнення проблематики. Спостерігається поглиблення взаємозв'язку і взаємодії економічних теорій, синтез їх предметів і методів, взаємодоповнення у процесі пізнання економіки і суспільства [1].

Сучасна економічна теорія реалізує дослідження: національного багатства – предмета класичної школи; виробничих відносин – предмета марксистської теорії; ефективне використання обмежених і рідкісних ресурсів – предмета неокласичної школи. Не можна уявити сучасну економічну науку без кейнсіанської і монетаристської теорій, розкриття економічної ролі держави, монетарної політики [2], пов'язаної з використанням грошово-кредитних відносин. Процеси синтезу, інтеграції предметів різних шкіл відповідають потребам розвитку економічної теорії, відображають подальше усуспільнення економіки і відкривають можливості для узагальнення досягнень усіх шкіл та їх використання для поглиблення пізнання такого складного і багатоманітного об'єкта, яким є економіка.

Примітки

1. Інтеграція предметів і змісту різних шкіл виявляється, зокрема, у взаємодії кейнсіанства і монетаризму. Так, кейнсіанство, розкриваючи механізм дії економічної системи, особливу увагу приділяє обґрунтуванню економічної ролі держави, що відіграє надзвичайно важливу роль у пізнанні та використанні цього елемента економічної системи у процесі її функціонування

і розвитку. Кейнсіанці фактично виходили з того, що, чим більше держави в економіці, тим краще. Однак надмірне зростання державного сектора економіки, зайве втручання держави в економіку неминуче звужують регулювальні можливості ринку, конкуренції, а отже, і їхню роль у розвитку економіки.

2. Монетаристи обґрунтували зростаючі можливості ринкового механізму, грошей і кредиту, монетарних методів в економічному зростанні та регулюванні економіки. Це стало теоретичною основою економічної політики, оптимального поєднання ринкового і державного регулювання (Чухно А. А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі // Економіка України. 2007. № 3. С. 63).

3.2. Економічні потреби суспільства: сутність, структура. Економічні блага

Потреба – це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності. Засоби задоволення потреб називаються благами. **Економічні потреби** – це потреби в економічних благах [1, с. 44].

Задоволення економічних потреб є внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розподілу, обміну та споживання у рамках певної системи соціально-економічних відносин. «Потреби, – писав Й. Шумпетер, – є одночасно і причиною, і спрямовуючим началом економічної поведінки суб'єкта господарювання, являють собою його рушійні сили» [2, с. 69].

Найважливішою ознакою потреб, у тому числі економічних, є їхній динамічний мінливий характер. Загальні властивості усього різноманіття економічних потреб є основою їх класифікації [3, с. 46–47].

Для економічної науки важливим є питання про визначення системи потреб, тобто такої субординованої їх сукупності, яка являє собою стійку цілісність і гармонійно пов'язана із системою всього суспільного виробництва, невід'ємною частиною якого вона є сама.

У підході до питання про визначення системи потреб потрібно, перш за все, визначитися з методологічними принципами, що мають бути покладені в основу такого визначення. Серед таких принципів: 1) системність; 2) необхідність розгляду сукупності потреб з урахуванням їх генезису; 3) діалектичний зв'язок потреб з діяльністю людини [4, с. 56–57].

З огляду на зазначені вище методологічні принципи можна вважати прийнятною таку систему потреб, яка складається з елементів, що відповідають основним сферам людської діяльності. Це потреби економічні, соціальні, політичні і духовно-культурні. Кожний елемент цієї системи включає власну підсистему потреб. Наприклад, духовно-культурні потреби включають національні потреби, потреби культурні, релігійні тощо. Свою внутрішню будову мають й інші елементи цієї системи потреб. Проте найважливішим елементом цієї загальної системи потреб є економічні потреби. Саме їх задоволення стає передумовою задоволення соціальних, політичних і духовних потреб людини.

Як зазначалося, засоби задоволення потреб називають **благами**.

Альфред Маршалл визначає благо як «бажану річ, що задовольняє людську потребу».

Ж.-Б. Сей визначає блага «як засоби, що ми маємо для задоволення наших потреб».

А. Шторх підкреслює, що «вирок, винесений нашим судженням щодо корисності предметів … робить їх благами».

Властивість певного предмету, що дозволяє задовольняти певну потребу людини, ще не робить його благом. На цей факт особливу увагу звертає один із найвизначніших представників австрійської школи – К. Менгер.

Поняття «благо» ширше, ніж поняття «товари та послуги», оскільки воно містить також задоволення тих потреб, які не завжди пов'язані з грошовими витратами. Блага, що споживаються шляхом простого привласнення, називають *вільними.*

Блага, які споживаються шляхом купівлі продажу, називають економічними. Економічні потреби – це потреби в економічних благах.

Економічні блага поділяють на довгострокові (передбачають багаторазове використання – автомобіль, електроприлади, комп'ютер тощо) і недовгострокові (зникають у процесі разового використання – хліб, напої тощо).

Серед благ виділяють **взаємозамінні** (субститути) і **взаємодоповнюючі** (комплементарні).

До субститутів відносять не тільки багато споживчих товарів і виробничих ресурсів, а й послуги транспорту (поїзд, літак, автомобіль), сфери дозвілля (кіно–театр–цирк) тощо.

Комплементарні блага доповнюють одне одного і тим самим роблять можливим їх споживання. Вони наче супроводжують одне одного. Потреба в таких благах одночасно збільшується або зменшується. Прикладами комплементарних благ є стіл і стільці, автомобіль і бензин, ручка і папір. Економічні блага також можуть бути класифікованими і за іншими критеріями.

У сучасних умовах значно зростає кількість потреб, які задовольняються за допомогою різноманітних послуг – результатом яких є благо – корисний результат.

Існує певна категорія благ (товарів та послуг), які не можуть бути запропонованими споживачеві на ринку (національна оборона тощо), оскільки він не в змозі повністю оплатити їхнє споживання як індивідуальне. Такі блага називають **суспільними** і надають, звичайно, через суспільні інститути.

Наявність потреб є передумовою суспільного виробництва. Виробництво благ орієнтоване на задоволення наявних та зростаючих потреб і обмежене наявними економічними ресурсами, яким властива рідкість та обмеженість.

Примітки

1. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2001. С. 44.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. М. : Прогресс, 1982. С. 69.

3. Всебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації, яка представлена в таблиці [1, с. 46–47].

Таблиця 3.2

Класифікація потреб

Критерії класифікації	Види потреб	Потреби
За характером виникнення	Первинні (базові), пов'язані з самим існуванням людини.	Їжа, одяг, безпека, житло
	Вторинні, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації	Модний одяг, комфортне житло, інформація
За способами задоволення	Матеріальні; нематеріальні	Потреби в матеріальних благах; духовні потреби
За нагальністю задоволення	Першочергові; другорядні	Предмети першої необхідності; предмети розкоші
За можливостями задоволення	Насичені, (вгамовні);	Мають чітку межу і можливість повного задоволення;
	ненасичені (невгамовні)	не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення
За участю у відтворювальному процесі	Виробничі; невиробничі	Потреби у засобах виробництва; потреби у споживчих благах
За суб'єктами вияву	Особисті;	Виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності індивіда;
	колективні, групові; суспільні	потреби групи людей, колективу; потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому
За кількісною визначеністю та мірою реалізації	Абсолютні;	Перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку;
	дійсні;	формуються залежно від досягненого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду;
	платоспроможні;	визначаються платоспроможним попитом;
	фактичні	задовольняються наявними товарами та послугами

У зазначеному підручнику (с. 45) наведено моделі ієрархії людських потреб Ф. Герцберга, А. Маслоу, К. Алдерфера.

Як зазначають автори підручника, незважаючи на певні відмінності, всі три моделі виокремлюють потреби порівняно нижчого порядку (первинні) та потреби вищого порядку (вторинні). Згідно з наведеною ієрархією потреб вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найзагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

<table>
<tr><th>Модель ієрахії потреб Ф. Герцберга</th><th>Модель ієрархії потреб А. Маслоу</th><th>Модель ієрархії потреб К. Алдерфера</th></tr>
<tr><td>Досягнення
Можливості зростання
Відповідальність</td><td>Саморозвиток
Самореалізація</td><td>Зростання</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Кар’єра
Визнання
Статус
Стосунки з керівництвом
Стосунки з колегами
Стосунки з підлеглими
Надійна робота
Умови роботи
Оплата праці</td><td>Повага
Визнання</td><td>Взаємозв’язки</td></tr>
<tr><td>Соціальні потреби</td><td rowspan="3">Потреби існування</td></tr>
<tr><td>Безпека
Захищеність</td></tr>
<tr><td>Фізіологічні потреби</td></tr>
</table>

Рис. 3.1. Моделі ієрархії людських потреб

4. Системність вимагає розгляду сукупності потреб як певної підсистеми в складній системі суспільного виробництва. При цьому сама система потреб повинна являти собою внутрішню цілісність із своїми компонентами (підсистемами) і внутрішніми закономірностями розвитку. Генетичний підхід або принцип вимагає розгляду сукупності потреб як системи, яка у своїх внутрішніх зв’язках відображає процес їх історичного становлення. Важливим принципом розробки системи потреб є урахування їх зв’язку з діяльністю людини. Це дає

змогу отримати певне стале підґрунтя для формування дійсно наукової системи потреб, адже вони нерозривно пов'язані з процесом суспільного виробництва (Щетинін А. І. Політична економія: підручник. К. : Центр учбової літератури, 2011. 480 с.).

3.3. Суспільне виробництво: сутність, структура

Природа не дає у готовому вигляді всього того, що необхідно для задоволення людських потреб. Усе це люди добувають у процесі виробництва. Таким чином, виробництво є основою життя людського суспільства. Політична економія має справу не з будь-яким конкретним виробництвом. Вона визначає закономірності функціонування суспільного виробництва.

Суспільне виробництво – це сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) у їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності [1, с. 52]. Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку» [2, с. 108].

Суспільне виробництво включає в себе чотири стадії (рис. 3.2):

– безпосередньо виробництво як процес створення матеріальних благ (послуг);

– розподіл, у результаті якого кожний учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті (в натурі або в певній сумі грошей);

– обмін, у процесі якого отримана частка під час розподілу (натуральна, грошова) обмінюється на необхідні конкретні засоби існування;

– споживання – тут вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до розпочинання нового виробничого циклу.

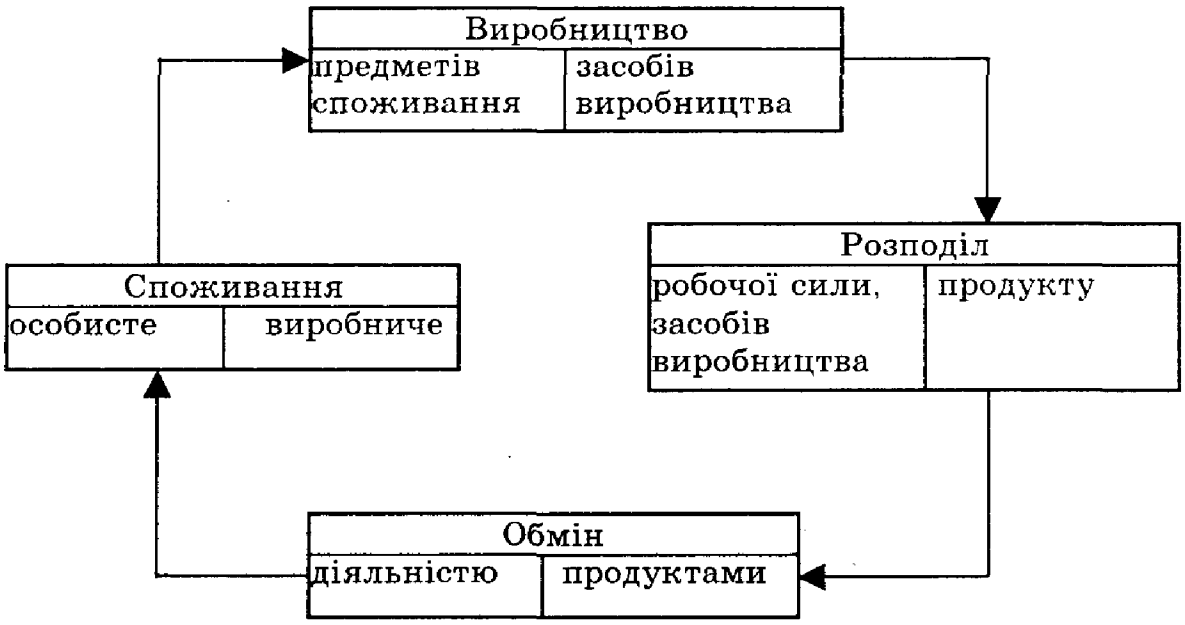


Рис. 3.2. Стадії суспільного виробництва [1, с. 37]

Суспільне виробництво структурно неоднорідне. Воно включає в себе два види (сфери) виробництва: матеріальне та нематеріальне виробництво (рис. 3.3).

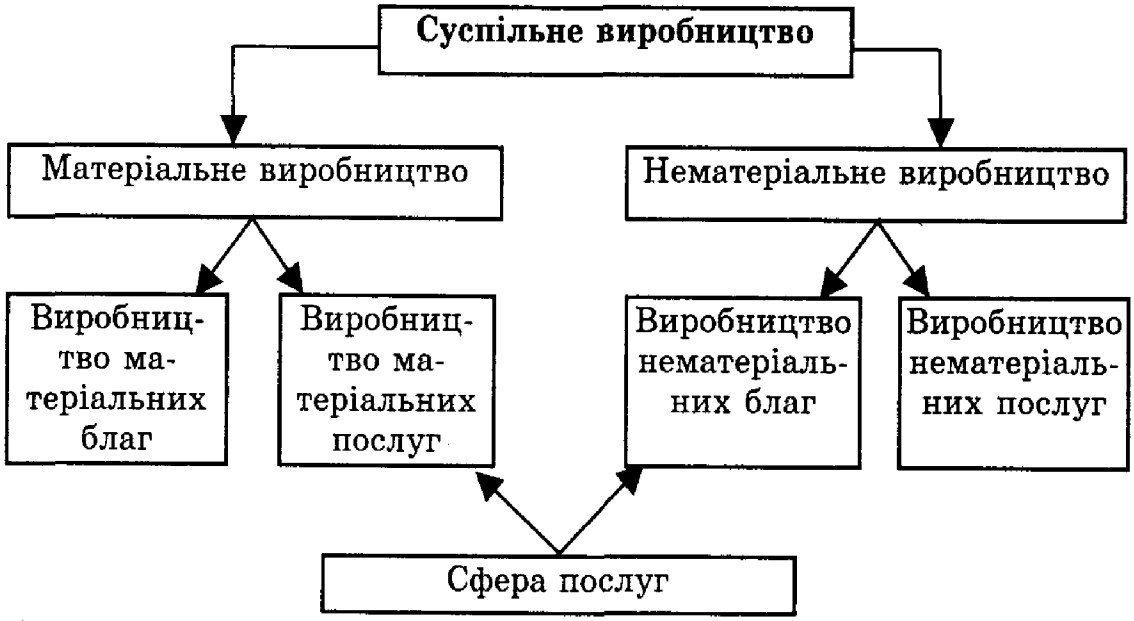


Рис. 3.3. Структура суспільного виробництва [1, с. 52]

Кожна з названих сфер суспільного виробництва об'єднує багато найрізноманітніших галузей суспільно-економічної системи (рис. 3.4)

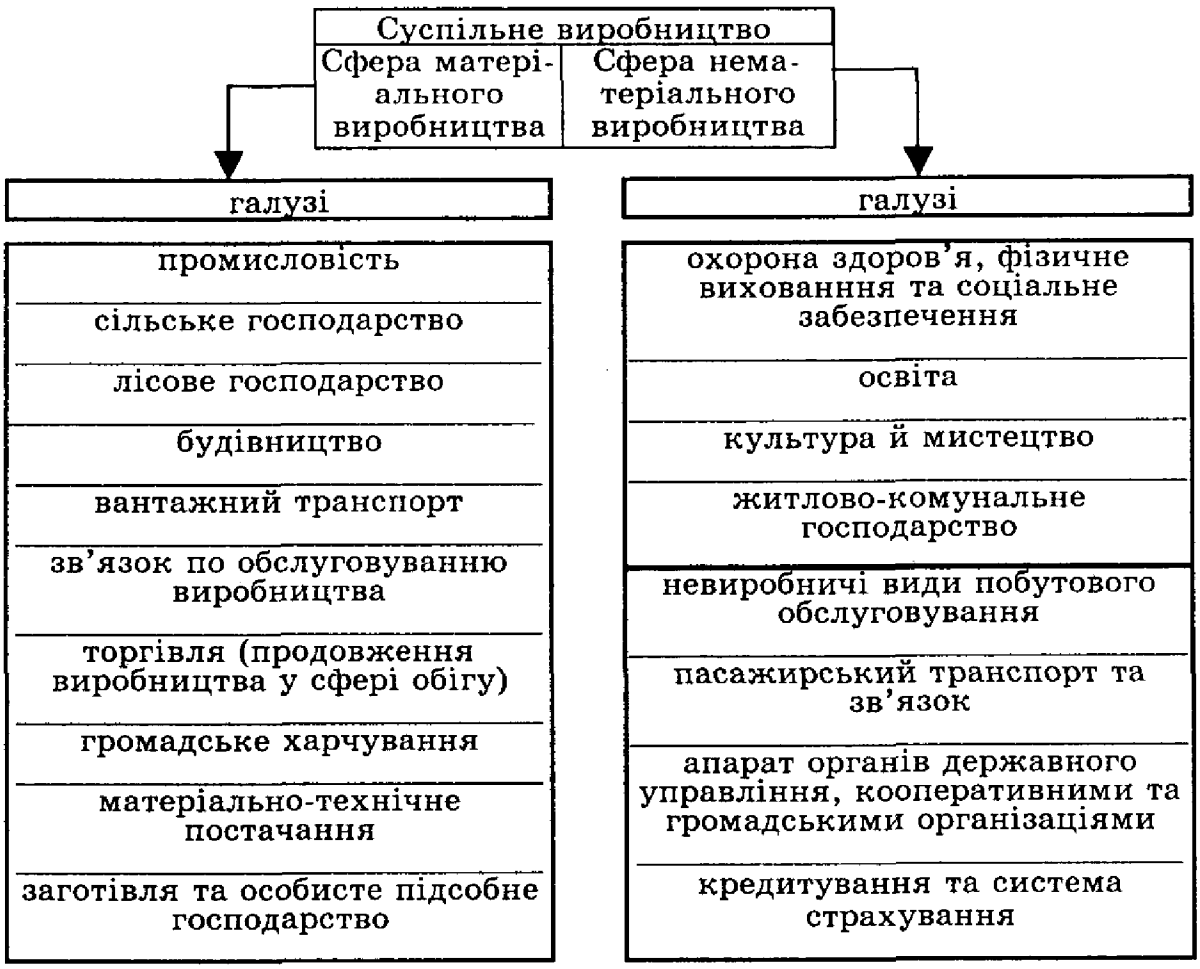


Рис. 3.4. Структура сфер суспільного виробництва [1, с. 53]

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

– завжи є суспільним виробництвом;

– має безперервний характер розвитку, постійно повторюється, тобто відтворюється;

– у процесі виробництва виникають економічні відносини між людьми;

– є важливою складовою частиною тієї чи іншої соціально-економічної системи.

Найважливішою складовою процесу виробництва у будь-якому суспільстві є **праця** – свідома доцільна діяльність людини, яка спрямована на створення тих чи інших благ з метою задоволення потреб. Основні моменти процесу праці: робоча сила (особистий фактор виробництва); предмети праці, засоби праці (речовий фактор виробництва) [2, с. 109].

У нематеріальному виробництві особливе місце належить духовному виробництву: праця художника, скульптора, письменника, кінорежисера, фотографа тощо. Результатом їхньої праці, як і в матеріальному виробництві, є створення матеріалізованих благ – книг, картин, скульптур, кінострічок, фотографій. Проте духовне виробництво належить до нематеріального виробництва, оскільки основним у ньому є не матеріальна частина створення речі, а її естетична цінність, глибина духовного відображення реального світу через талант людини. Продукт сфери нематріального виробництва набуває форми «товару-послуги», яка має ряд характерних ознак, що відрізняють її від продукту сфери матеріального виробництва [2, с. 109].

Ознаки товару-послуги: 1) сутність послуги, як правило, полягає не в матеріально-речовій формі, а в корисному ефекті певної трудової діяльності; 2) процес виробництва послуги збігається з моментом її споживання в часі й просторі (послуга лікаря, вчителя, музиканта, тренера, перукаря тощо); 3) послуга, як правило, не може накопичуватися і транспортуватися.

У сучасних умовах значення сфери нематеріального виробництва і послуг значно підвищується, його зростання стає закономірністю соціально-економічного розвитку всіх країн, особливо розвинених цивілізованих держав. Сьогодні у сфері нематеріального виробництва та послуг розвинених країн зайнято понад 55 % працездатного населення й виробляється від 60 до 75 % валового національного продукту. Це свідчення високого рівня життя людей та зміни пріоритетів у задоволенні їх потреб [2, с. 111–112].

Примітки

1. Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. Політична економія. Частина 1: Загальна економічна теорія; Частина 2. Спеціальна економічна теорія: підручник. Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000. 527 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. С. 109.

3.4. Економічні ресурси і фактори виробництва. Економічний вибір

Фундаментальною проблемою економіки є постійне зростання потреб і обмеженість економічних ресурсів для їх задоволення.

До **економічних ресурсів** зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають виробничими ресурсами, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені у межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

Таблиця 3.3

Класифікація виробничих ресурсів за різними ознаками

Ознаки	Зміст
За джерелами походження	Виробничі ресурси, що можуть бути відтворені (робоча сила, обладнання): – природно відтворювані – частина природних ресурсів (ґрунт, водні басейни, флора, фауна); – трудові ресурси (люди з їхньою робочою силою), що формуються у сфері життєдіяльності; – економічно відтворювані – предмети праці, які підлягали попередній обробці (сировина); засоби праці; – невідтворювані – корисні копалини, які належать до предметів праці
За формою прояву	Матеріальні (речові); особисті (людські)
Залежно від часу і характеру функціонування	Забезпечуючі: засоби праці, трудові ресурси. Втілені (предмети праці)

З розвитком суспільства змінюються роль та значення конкретних видів виробничих ресурсів. У доіндустріальному (аграрному) суспільстві ключовими є такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля; в індустріальному – промислові вироби, сировина; у постіндустріальному – інформація, знання.

Потенційно ресурси (природні, трудові) можуть стати **факторами виробництва**, коли використовуються у процесі виробництва.

Серед учених-економістів немає єдності з приводу того, що вважати факторами виробництва [1].

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів виробництва відносить: **землю, капітал, працю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, знання** [2].

Процес використання природних ресурсів **(фактора земля)** для задоволення людських потреб є сутністю господарської діяльності у будь-якому суспільстві. Однак більшість видів таких ресурсів невідтворювані, а тому абсолютно обмежені. Їх виробниче використання має природні межі, розширення яких можливе завдяки ефективному й раціональному природокористуванню, екологічній безпеці.

Капітал – це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх технічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг. Корисність і цінність капіталу як виробничого фактора полягає у його економічній сутності: капітал – це вартість, яка у процесі виробництва приносить ще більшу вартість.

Праця як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг.

В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція «людського капіталу», згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як основний фактор економічного і соціального прогресу суспільства [3].

Наука – специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення. Втілюючись у виробничій діяльності людей у вигляді створюваних нових засобів праці, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів, передових методів організації виробництва та праці тощо, наука перетворилася на головну продуктивну силу суспільства [3, с.114].

Виокремлення **інформації та знань** у самостійний виробничий ресурс зумовлене сучасною науково-технічною революцією.

Відбувається поступове скорочення матеріальних та зростання інформаційних джерел економічної життєдіяльності людини. Інформація і знання стають найважливішими умовами підвищення ефективності виробництва.

Цінність кожного із зазначених основних видів ресурсів (факторів виробництва) полягає у їхній корисності, що визначається насамперед продуктивністю, здатністю приносити своєму власникові певний вид доходу[4].

Безліч економічних цілей при обмеженості ресурсів ставить проблему **економічного вибору** – вибору найкращого із альтернативних варіантів їх використання, при якому досягається максимальне задоволення потреб при даних витратах.

Перед кожною людиною, фірмою, суспільством у цілому виникають проблеми, **що, як і для кого виробляти**, тобто як визначити умови і напрями використання обмежених ресурсів.

Економічна наука при цьому не тільки прагне зафіксувати те, що є, але й розробляє найкращі варіанти вирішення проблем, що виникають. В останньому випадку виникає проблема *раціонального ведення господарства.* При цьому вважається, що суб'єктом господарства є «homo economicus» – розумний (раціональний) індивід, добре навчений, має глибокі загальні і професійні знання, а також великий практичний досвід. Його метою є досягнення максимальних результатів при даних витратах ресурсів або мінімізація витрат у разі досягнення визначеної цілі. Така передумова є нереальною, але теорія оптимізації слугує своєрідним керівництвом до раціональної діяльності. В економічній теорії передбачається, що кожний господарюючий суб'єкт прагне до максимізації: споживач – задоволення своїх потреб, фірма – прибутку, держава – рівня добробуту людей.

У реальній дійсності люди завжди мають справу з **альтернативними витратами.** Виробництво одного економічного блага означає відмову від іншого. Раціональна людина повинна підрахувати не тільки майбутні витрати, але й витрати невикористаних виробничих можливостей, щоб зробити оптимальний економічний вибір.

Якби ресурси не були обмеженими, то не існувало б і проблеми найкращого, оптимального розподілу їх між різними напрямами використання, підвищення ефективності їхнього використання, а також встановлення правил і способів розподілу.

Концепція ефективності є центральною в економічному аналізі. У загальному розумінні **ефективність – це можливість використати найкращим чином те, що має суспільство у своєму розпорядженні для досягнення найкращого результату.**

Оскільки в економіці діє значна кількість суб'єктів та ринків, досягнення ефективного стану – складний процес.

Стан економіки може бути охарактеризований як ефективний, якщо ефективність досягнута одночасно на всіх взаємопов'язаних ринках. Водночас усі суб'єкти в економіці можуть констатувати, що вони досягли найкращого стану з точки зору власних цілей. При цьому стан економічної ефективності характеризується тим, що жоден з економічних суб'єктів не може отримати додаткових вигод без того, щоб не завдати втрат іншим суб'єктам.

Тобто, **якщо всі економічні суб'єкти досягають певного стану і ніхто з них не може його покращити, не погіршуючи стану інших, то економіка досягає стану економічної ефективності.**

Примітки

1. Західні вчені другої половини XIX ст., зокрема відомий теоретик французького лібералізму Жан-Батіст Сей (1767–1832), основними факторами виробництва вважали капітал, землю і працю. Відомий англійський економіст А. Маршалл на початку XX ст. додав до них діяльність із організації виробництва, яку згодом австро-американський економіст Йозеф Шумпетер (1883–1950) виокремив у підприємницьку діяльність і підприємництво.

2. Таблиця.

Таблиця 3.4

Характерні ознаки факторів виробництва

Назва фактора виробництва	Характерні ознаки фактора виробництва
Земля	Земля з її первісною якістю – родючістю; даровані природою блага, які застосовують у процесі виробництва; сировинні і водні ресурси, корисні копалини, ліси, орна земля, земельні ділянки несільськогосподарського призначення
Капітал	Знаряддя праці та інші засоби виробництва, в тому числі всі види інструментів, машин, устаткування, виробничих споруд і будівель, транспорт, збутова мережа, які використовують у виробництві товарів і послуг, їх постачанні споживачеві
Праця	Діяльна форма вияву робочої сили, особистісний фактор виробництва. Найважливіші характеристики: кількість (абсолютна чисельність населення, у тому числі самодіяльного), якість праці (освітній і професійний рівень, суспільний і технологічний поділ праці, ступінь свободи, законодавчого забезпечення, психологічно-фізіологічні умови. Усі чинники, які впливають на кількість і якість праці, втілюються у її продуктивності
Підприємницькі здібності	Ініціативність, уміння приймати економічні рішення, здатність до новаторства, готовність ризикувати і брати на себе відповідальність, здатність найефективніше поєднувати і застосовувати інші фактори виробництва
Інформація	Інформаційний ресурс охоплює усі галузі знань, отримання, оброблення та передавання яких вимагає витрат інших ресурсів, а застосування сприяє приросту корисності і доходу

3. Людський капітал – сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються у тій чи іншій сфері суспільного виробництва (Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2001. С. 113).

4. Дохід від використання землі як виробничого ресурсу виступає у вигляді ренти, від застосування робочої сили (праці) – у вигляді заробітної плати. Вкладений у виробництво капітал приносить прибуток, відсоток. Підприємець у результаті своєї

діяльності отримує прибуток. Інформація сприяє максимізації доходу шляхом скорочення трансакційних витрат, пов'язаних із реалізацією ринкових угод, господарських операцій і договорів обміну, проведенням переговорів і прийняттям економічних рішень, контролем та юридичним захистом виконання контракту (Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К. : Академвидав, 2004. С. 57–58).

3.5. Ефективність суспільного виробництва: сутність, показники

Сучасна економічна теорія і світова практика господарювання оцінюють результати функціонування економіки країн двома способами: **економічним зростанням і ефективністю суспільного виробництва**. Ці поняття близькі та взаємопов'язані одне з одним, проте не тотожні.

Економічне зростання – це розвиток національної економіки протягом певного періоду, що вимірюється абсолютним приростом обсягів валового внутрішнього продукту **(ВВП),** валового національного продукту **(ВНП)** та національного доходу **(НД).**

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

В економічній теорії та практиці розрізняють економічну і соціальну ефективність виробництва.

Економічна ефективність – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю продукції.

Соціальна ефективність – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересом окремої людини.

У найзагальнішій формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення «результати-витрати» за формулою:

Ефективність виробництва = Результати / Витрати

Однак цей показник досить узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективного використання кожного фактора виробництва окремо застосовується система конкретних показників: продуктивність праці; трудомісткість; фондовіддача; фондомісткість; матеріало-віддача; матеріаломісткість; капіталомісткість; екологоефективність (Економічна теорія: Політекономія: підручник / За ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2001. С. 116–117).

З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють за різними показниками. **Продуктивність праці на мікрорівні** визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості робітників, зайнятих у її виробництві, або до кількості відпрацьованих людино-годин за певний проміжок часу. **Продуктивність праці на макрорівні** визначають як відношення національного доходу до середньої чисельності працівників, зайнятих у його створенні.

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

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

Фондомісткість показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції.

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

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

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

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

Екологоефективність. Сучасна економічна наука вважає, що поряд із показниками економічної ефективності потрібно визначати й ефективність природокористування господарюючого суб'єкта за допомогою показника екологоекономічної ефективності **(Е)** за такою формулою:

$$\mathbf{E = E_0 - (A + B + C),}$$

де $\mathbf{E_0}$ – загальноекономічний ефект господарюючого суб'єкта; **А** – вартість природоохоронних заходів; **В** – втрати від пошкодження природного середовища; **С** – вартість природних ресурсів.

Рентабельним може вважатися лише таке виробництво, у якого екологоекономічний ефект є додатною величиною.

Означені показники економічної ефективності виражають лише окремі характеристики результативності господарської діяльності підприємства. Для визначення його ефективності в цілому з урахуванням одночасного впливу всіх факторів виробництва застосовується **інтегральний показник ефективності,** який розраховується за формулою:

$$\mathbf{E = П / (Р+М+ УФ),}$$

де **Е** – ефективність виробництва; **П** – обсяг виробленої продукції; **Р** – затрати робочої сили (живої праці); **М** – витрати матеріалів; **Ф** – витрати основних виробничих фондів; **У** – коефіцієнт переведення витрат одноразових вкладень в основні фонди.

Соціальна ефективність суспільного виробництва показує, наскільки його розвиток відповідає вирішенню своєї кінцевої мети – служити споживачу, задовольняти особисті потреби людей.

Рівень життя – це рівень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами, необхідними для їхнього нормального існування.

Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення, на одну сім'ю, а також його відповідністю національному соціальному стандарту – споживчому кошику.

Споживчий кошик – це вартість основних матеріальних та духовних благ, необхідних для нормальних умов існування людини певної країни в конкретно-історичний період.

Мінімальний рівень споживання відображає так звану **межу бідності населення,** за якою настає деградація особистості.

У розвинених країнах існує і такий показник, як **якість життя населення**, сформований на основі так званих **індексів розвитку людини (ІРЛ)**:

– раціональної структури споживання;

– освітнього та культурного рівня населення;

– рівня охорони здоров'я; рівня фізичного розвитку людини;

– якості й комфортності житла; тривалості робочого тижня;

– кількості вільного часу та наявності можливостей його раціонального використання;

– умов праці та її безпеки; середньої тривалості життя;

– стану й екологічної місткості навколишнього середовища тощо.

Між економічною та соціальною ефективністю виробництва існує тісний взаємозв'язок. Економічна ефективність є матеріальною основою вирішення соціальних проблем. У свою чергу, соціальний розвиток суспільства (зростання добробуту народу, його освітнього й культурного рівня, свідомого ставлення робітників до праці та ін.) суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва.

3.6. Змішана економічна система: сутність, ознаки, національні особливості

В економічній теорії поняття **«змішана економічна система»** трактується неоднозначно [1].

Історичною передумовою виникнення змішаної економічної системи є посилення і розширення державного втручання в економічну діяльність, розвиток державної власності і державного сектору економіки. З кінця XIX ст. майже в усіх країнах відбувається: розширення економічних функцій держав; посилення взаємозв'язку, взаємодії приватного, акціонерного, державного секторів; розвиток державно-корпоративного або державно-монополістичного капіталізму як специфічної нової форми господарювання.

Підставами для визначення економічних систем сучасних розвинених країн як змішаних є те, що для них характерними є такі ознаки: взаємодія колективної, приватної і державної власності та різних форм господарювання, породжених ними; державне регулювання національної економіки з метою стимулювання сукупного попиту та сукупної пропозиції; відносна стійкість і стабільність розвитку на основі збалансування різнорідних економічних інтересів; здатність амортизувати циклічні коливання, запобігати глибоким економічним спадам і пом'якшувати соціальні конфлікти; забезпечення свободи і економічної рівності суб'єктів господарювання; чітка соціальна спрямованість розвитку національного господарства на основі економічного зростання.

Отже, системоутворюючими складовими змішаної економічної системи є: високий економічний потенціал суспільства; забезпечення на його основі загального добробуту населення; раціональне поєднання державного регулювання з ринковим саморегулюванням.

Органічний характер змішаної економіки проявляється у тому, що вона являє собою не просто співіснування і паралельний розвиток різних секторів господарювання, а їх суперечливу єдність: взаємопроникнення, взаємопереплетіння і взаємний перехід одного типу господарювання в інший. Подібне засвідчує, що така система – це не просто конгломерат форм власності та господарювання, а нова соціально-економічна якість. Відповідна

комбінація різних секторів, форм і типів господарювання, механізмів його регулювання дозволяє одержати ту чи іншу національну модель руху змішаної економіки [1, с. 250–251].

Особливості, які властиві сучасним національним змішаним економічним системам, дозволяють виділяти різні їх моделі: **американську, німецьку, шведську, японську** та ін. Вони відрізняються як розмірами та співвідношенням державного і приватного секторів у національній економіці, так і структурою, а також методами державного регулювання економіки [2, с. 356–359; 3, с. 107–109].

Різноманітність національних моделей змішаної економіки зумовлена: конкретними формами реалізації універсальних принципів функціонування змішаної економіки у вигляді державного регулювання та ринкового саморегулювання; специфічними для кожної країни умовами і формами становлення цього типу економіки (економічними, соціально-психологічними, політичними, культурологічними); етапом, на якому перебуває країна у разі переходу до змішаної економіки, зокрема рівнем завершеності технологічної та структурної перебудови її економіки.

За останнє десятиріччя в країнах з розвиненою ринковою економікою відбулася зміна пріоритетів державного регулювання національного господарства. Вона проявилась у тому, що на перший план поряд зі стимулюванням розвитку конкуренції виходять дії уряду, спрямовані на поліпшення якісних особливостей розвитку національного виробництва, заходи з приведення в дію стимулів для всебічного розвитку працівників, забезпечення вищої якості життя населення країни.

Примітки

1. Еволюцію поглядів на розуміння проблеми змішаної економіки розкрито у навчальному посібнику О. О. Бєляєва та А. С. Бебело «Політична економія», с. 248–250.

Автори зазначають, що ідеї змішаної економіки виникли ще у XIX ст. Основою їх появи була життєва необхідність вирішення соціальних проблем. Родоначальником теорії змішаної економіки є А. Вагнер, який розглядав існування функціонуючого народного

господарства як поєднання трьох різних господарських систем: 1) приватногосподарської, що прагне до отримання найбільшого прибутку; 2) суспільно-господарської (державне господарство), що керується принципом загальної корисності; 3) благодійницької, що функціонує з альтруїстичних намірів. Ці три господарські системи Вагнер потім поєднував у сукупну організацію всього народного господарства.

Подальший розвиток теорія змішаної економіки дістала у працях американських економістів (С. Чейз, Дж. Кейнс, Е. Хансен, П. Самуельсон та ін.). Найбільш прийнятною трактовкою поняття «змішана система» є інтерпретація Е. Хансена, який поєднує риси «державного добробуту» і функції національного (державного) планування та ринкового саморегулювання.

2. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / За науковою ред. доктора економічних наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. 487 с.

3. Экономическая теория / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. 3-е изд. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, Изд.-во «Питер», 2002. С. 107–109.

Таблиця 3.5

Національні моделі змішаних економічних систем

Назва моделі	Основні характеристики
1	2
Американська (ринкова)	Незначна питома вага державної власності та мінімальна регулятивна роль держави. Усебічне заохочення підприємництва (у 80-ті роки близько 80 % робочих місць створювалися за рахунок малого бізнесу. Різка диференціація на багатих і бідних. Прийнятний рівень життя малозабезпечених груп населення. Велика різниця у рівнях зарплати між головою фірми та службовцями (110-кратний розрив)
Німецька	Високий рівень державного впливу на економіку. Прогнозування основних макроекономічних показників. Незначна різниця у рівнях зарплати (23-кратна). Реалізація принципу соціального партнерства. Соціальна орієнтація державної політики
Французька	Висока регулятивна роль держави (з 1947 р. складаються п'ятирічні плани). Значні масштаби прямої підприємницької діяльності держави. Втручання держави у процес нагромадження капіталу

Продовження таблиці 3.5

1	2
Шведська	Соціальна спрямованість, скорочення майнової нерівності, піклування про малозабезпечені верстви населення. Держава активно втручається у процес ціноутворення, установлюючи фіксовані ціни. Висока частка державного сектору, державних витрат. Стабільно низький рівень безробіття
Японська	Високий рівень державного впливу на основні напрями економіки. Складання планів розвитку економіки. Незначна різниця у рівнях зарплати (17-кратна) між головою фірми і службовцем. Соціальна спрямованість моделі. Значне поширення пожиттєвого найму робітників на фірмах, залучення їх до управління виробництвом
Китайська	Здійснено перехід від моделі централізованої планової економіки до моделі соціалістичної планової товарної економіки. Різні методи господарювання. Установлення прямих господарських зв'язків між підприємствами. Поєднання ринкових відносин з державним плануванням. У сільському господарстві здійснено перехід від народних комун до системи сімейного підряду. Пожвавлення господарської діяльності підприємств державного сектору. Відокремлені права власності від права господарювання. Існування різних форм власності за панування суспільних форм. Створення системи ринків (фондових, послуг, інформації, техніки, технології)

3.7. Людина в економічній системі суспільства

Людина – надзвичайно складна істота. Сутнісні риси людини не є сталою даністю при народженні. Вони набуваються людиною у процесі її життєдіяльності, через зв'язок із зовнішнім предметним світом.

Якість людини, її здібності у загальному вимірі є результатом поєднання трьох факторів: біологічного (задатків) [1], соціального (соціальне середовище і виховання) [2] і психічного (внутрішнє «Я» людини, її воля тощо).

У діалектичній взаємодії біологічної і соціальної сторін людини, можливості використовувати у своїй діяльності природні й економічні закони і полягає глибинна сутність людини як **біосоціальної істоти**.

Людину вивчають багато наук, у тому числі економічна наука, яка досліджує економічну сутність людини, її місце і роль в економічній системі, потреби, інтереси, господарську поведінку, тобто людину економічну (Homo ekonomicus).

Людина економічна – основний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і приймає економічно раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов, відповідно до своїх особистих інтересів, мети і пріоритетів.

На всіх етапах розвитку суспільства людина перебувала в центрі всіх економічних процесів і явищ. В економічній системі людина виступає як виробник, як суб'єкт економічних відносин, як споживач, як носій кінцевої мети суспільного виробництва [3].

Людина-виробник в економічній системі виступає робочою силою, особистим фактором виробництва, основним елементом продуктивних сил.

Робоча сила – це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, її здатність до праці.

В історичному плані людина-виробник пройшла у своєму розвитку стадію **індивідуального (одноосібного) працівника** і стадію **сукупного працівника.**

На ранніх етапах розвитку суспільства, коли ще недостатньо були розвинені суспільний поділ праці й господарські зв'язки (натуральне господарство і дрібнотоварне виробництво), коли речі виготовлялися від початку до кінця одним робітником, то останній виступав як **працівник-індивід.**

У подальшому, в міру поглиблення суспільного поділу праці, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, праця кожного працівника ставала частиною сукупної праці, а окремий працівник – частиною сукупного працівника.

Сукупний працівник – це сукупність працівників різних спеціальностей, які є учасниками спільного виробництва певного товару на основі розподілу праці між ними.

Рівень розвитку сукупної робочої сили можна охарактеризувати такими кількісними і якісними показниками.

В умовах розвитку науково-технічного прогресу вимоги до рівня підготовки працівників зростають. Без постійного підвищення рівня освіти, кваліфікації, культури, зміцнення здоров'я, вироблення психологічної сталості працівників не здатні ефективно взаємодіяти з іншими прогресуючими елементами продуктивних сил – новою технікою, передовими технологіями, системами управління й організації виробництва. Тому в сучасному розвиненому суспільстві інвестиції в «людський капітал», тобто в розвиток знань, здібностей, у зміцнення здоров'я людини, вважаються найефективнішими і гуманними вкладеннями.

Людина як суб'єкт економічних відносин. Людина економічна реалізує себе в економічній системі завдяки певним господарським відносинам, у які вона вступає з іншими суб'єктами в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання благ.

Людина як споживач реалізує себе через задоволення своїх різних потреб. Потреби людини можна поділити на потреби людини-працівника і потреби людини-підприємця. Потреби людини-працівника пов'язані з відтворенням робочої сили, тобто з особистим споживанням. У процесі трудової діяльності людина витрачає робочу силу, яку необхідно відновлювати. Для цього вона повинна мати набір товарів і послуг, щоб задовольнити свої фізіологічні, духовні та інші потреби. Потреби людини-підприємця стосуються відтворення матеріально-речових факторів виробництва, тобто виробничих потреб. Для того, щоб відновити спожиті в процесі виробництва машини, верстати, обладнання, сировину, матеріали, паливо, електроенергію тощо підприємець повинен їх придбати на ринку факторів виробництва. Потреби людини-працівника і людини-підприємця тісно переплітаються між собою, утворюючи спільні потреби людей, задоволення яких забезпечує відновлення особистого і речового факторів суспільного виробництва.

Людина як кінцева мета суспільного виробництва. Людина в її цілісній сутності є основним критерієм розвитку суспільного виробництва і головною його метою. Суспільний продукт, проходячи через фази виробництва, розподілу й обміну завершує свій цикл у фазі споживання. Без споживання виробництво існувати не може, воно не має сенсу. Задоволення різнобічних потреб людини – ось призначення будь-якого виробництва. У

цьому аспекті людина зі своїми потребами є природною і кінцевою метою суспільного виробництва й одночасно основним фактором його функціонування.

Таким чином, функціонування і розвиток економічної системи неможливо оцінювати поза існуванням людини, її трудової діяльності, взаємозв'язків, потреб, інтересів, мотивацій.

Примітки

1. Природний організм людини є активним чинником формування її сутнісних рис і властивостей. **Біологічне** в людині – людський організм з його структурами і функціями, специфічною для людини нейрофізіологічною організацією і властивою їй вищою нервовою діяльністю. Біологічні особливості людини передаються від покоління до покоління, записані в генетичній програмі, яку репрезентують молекули ДНК. Біологічно визначаються й певні підструктури особи, зокрема темперамент, окремі риси характеру, статеві та вікові властивості психіки, природні здібності.

2. Людина як **соціальна істота** є частиною суспільства, тобто живе у соціумі, має багатогранні стосунки з іншими людьми (економічні, політичні, національні, сімейні), виконує і дотримується юридичних законів, певних моральних норм і правил соціальної поведінки, що прийняті в суспільстві. Людина як соціальна істота є суб'єктом соціальних, економічних, політичних, моральних та інших відносин.

3. Економічна теорія. Політекономія: підручник / За заг. ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2004. 80–85 с. Успіх виробництва на всіх рівнях визначається насамперед людьми, зайнятими у виробничому процесі. Усі інші фактори виробництва діють не самі по собі, їх приводить у рух людина. Людині, її праці належить центральне місце у виробництві не тільки як найактивнішому факторові виробництва, а й як джерелу, творцю інших факторів виробництва – матеріально-речових, науково-дослідницьких і організаційно-управлінських.

У сучасних умовах основною фігурою господарського життя є не індивідуальний, а сукупний працівник, який залучається до суспільного виробничого процесу завдяки кооперації праці. Нині практично будь-який товар є результатом праці не одного, а десятків, сотень і тисяч працівників, зайнятих у різних галузях виробництва. Сукупний працівник є новою продуктивною силою кооперованої праці, здатної вирішувати завдання, які не під силу відокремленим індивідуальним працівникам.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

3.1. Закон зростання потреб та механізм його дії

Одне з фундаментальних положень економічної теорії (політичної економії) – економічні потреби людини є безмежними, а виробничі ресурси, які необхідні для задоволення цих потреб, – обмеженими.

Безмежність потреб і обмеженість ресурсів породжують дію двох законів суспільного розвитку – закону зростання потреб і закону розвитку факторів виробництва.

Суть **закону зростання потреб** у тому, що залежно від розвитку суспільного виробництва, а разом з тим і людини як особистості та продуктивної сили відбувається поступове зростання її потреб. Цей закон характеризує взаємодію потреб і виробництва у процесі розвитку, коли

$$\text{... П}' \rightarrow \text{В}' \rightarrow \text{П}'' \rightarrow \text{В}'' \text{ ...,}$$

тобто збільшені потреби **П' (П'=П+ΔП)** стимулюють зростання виробництва **В',** збільшення якого веде до зростання потреб **П"**, а це є причиною подальшого зростання виробництва **В".** Такий процес є безперервним (...), оскільки потреби людини є безмежними [1, с. 42].

Закон зростання потреб знаходить свій прояв у двох основних формах: 1) у зростанні особистих потреб; 2) у зростанні виробничих потреб.

Особисті потреби задовольняються за рахунок предметів і послуг особистого споживання. Залежно від форм задоволення ці потреби поділяють на індивідуальні та спільні. Перші задовольняються шляхом індивідуального споживання предметів і послуг кожним членом суспільства окремо (їжа, одяг та ін.) або в рамках сім'ї (загальні для сім'ї житло, предмети культурно-побутового призначення та ін.), а інші – шляхом спільного споживання (послуги освіти, охорони здоров'я та ін.).

Другою формою прояву цього закону є зростання виробничих потреб, тобто загальних потреб членів суспільства в засобах виробництва, які є матеріальною основою розширення масштабів виробництва матеріальних благ і послуг для задоволення зростаючих особистих потреб [1, с. 43].

Удосконалення структури потреб відображає процес розвитку людської особистості та сприяє переходу:

– від домінування матеріальних до пріоритетного розвитку духовних потреб, пов'язаних з творчістю, пізнанням, самовдосконаленням;

– від масового виробництва та споживання до індивідуалізації потреб та засобів їх задоволення;

– від прагнення безперервного нарощування обсягів споживання до розумного самообмеження;

– від речової структури споживання до переважання у ній послуг [2, с. 49].

Основою зростаючого впливу потреб на розвиток виробництва є підвищення ролі творчої праці та гуманізація виробництва як ознак постіндустріального суспільства [2]. У свою чергу, зростаюча гуманізація, інтелектуалізація праці, впливаючи на формування потреб виробника, ставить відповідні вимоги до виробництва. Особливості цього процесу можна показати за допомогою рис. 3.5.

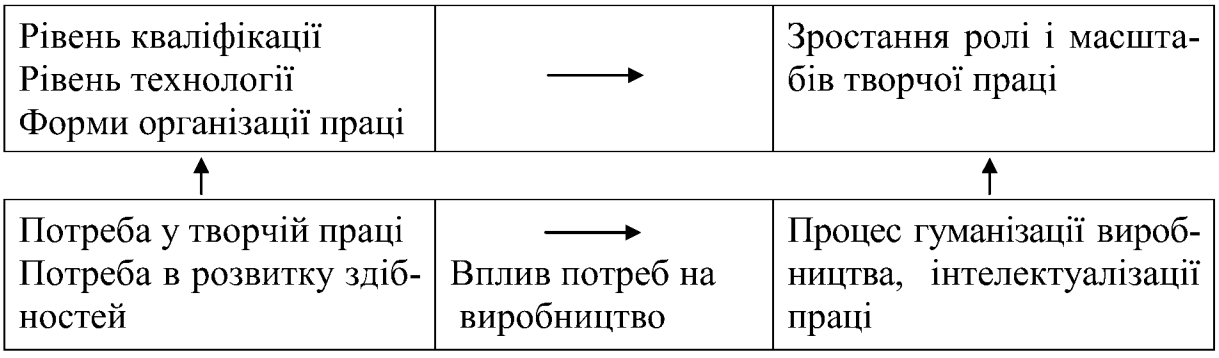


Рис. 3.5. Вплив потреб на виробництво

Економічні потреби реалізуються у споживанні, яке є завершальним моментом і кінцевою метою суспільного виробництва. Люди виробляють економічні блага для того, щоб задовольнити

свої потреби, оскільки саме виробництво створює блага для споживання. Звідси випливає: призначення виробництва – служити споживанню, задовольняючи при цьому економічні потреби та інтереси людей. Виробництво, створюючи економічні блага для споживання, породжує потреби в продуктах і послугах, що виробляються, і в кінцевому підсумку визначає рівень фактичного споживання та задоволення потреб суспільства.

Таким чином, економічні потреби суспільства спонукають виробництво до розвитку, щоб все повніше і краще задовольняти різноманітні особисті і виробничі потреби, підвищувати рівень споживання та якість життя.

Примітки

1. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К. : КНЕУ, 2001. С. 42.

2. Гуманізація (лат. humanus – людяний, людський) виробництва – набуття виробництвом матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов виробничої діяльності як творчої самореалізації людини. Її основа полягає у зміні змісту та умов праці, насамперед її інтелектуалізації, поліпшенні екології довкілля, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням техніки і технології виробництва (Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К. : Академвидав, 2004. С. 26).

3.2. Мета виробництва та межа виробничих можливостей

Обмеженість ресурсів, а отже, і факторів виробництва, на тлі постійно зростаючих і необмежених у своєму зростанні потреб (закон зростання потреб) примушує суспільство шукати шляхи найбільш ощадливого використання ресурсів. Поряд з цим на кожний даний момент суспільство має тільки певну сукупність факторів виробництва, здатних забезпечити виробництво необхідних благ. Усе це ставить перед суспільним виробництвом проблему вибору, в якому співвідношенні один до одного необхідно виготовляти конкретні блага.

Означена проблема в економічній літературі відома як проблема виробничих можливостей.

На рис. 3.4 зображено найпростішу модель гіпотетичної економіки, яка використовує власні обмежені природні й людські ресурси на виробництво лише двох товарів: засобів виробництва і предметів споживання. Кількість наявних ресурсів і рівень розвитку виробничих сил вважаються незмінними.

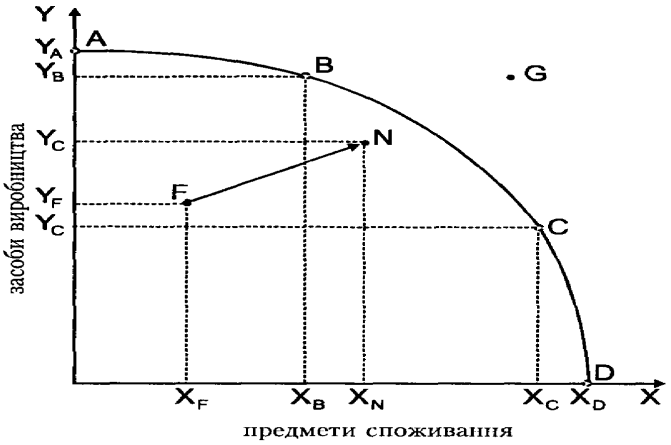


Рис. 3.6. Крива виробничих можливостей

На вертикальній осі позначено кількість одиниць засобів виробництва **(Y)**, а на горизонтальній – предметів споживання **(X)**.

Крива **ABCD** називається **межею виробничих можливостей.** Будь-яка точка на цій кривій показує максимальну кількість одиниць засобів виробництва і предметів споживання, які виробляються при повному й ефективному використанні ресурсів у економіці.

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво засобів виробництва, то вироблятимуться тільки засоби виробництва Y_A.

Якщо всі ресурси вкласти у виробництво предметів споживання, то буде вироблена тільки певна їхня кількість X_D.

Коли економіка країни перебуває в стані, якому відповідає точка **F** чи будь-яка інша точка нижче кривої виробничих можливостей, то в економіці або є недовикористані ресурси, або вони використовуються неефективно.

Рух від стану **F** до, наприклад, стану **N** дає змогу виробити більше предметів споживання **(X_N>X_F),** водночас збільшуючи випуск засобів виробництва **(Y_N>Y_F)**. Точка **G** лежить вище межі виробничих можливостей країни, тому рівень виробництва, який

відповідає цій точці, недосяжний при цьому рівні розвитку виробничих потужностей. У стані **B** економіка виробляє $\mathbf{Y_B}$ одиниць засобів виробництва і $\mathbf{X_B}$ одиниць предметів споживання.

Точки **B** і **C** на кривій відповідають різним комбінаціям засобів виробництва та предметів споживання, які можуть бути вироблені при повному й ефективному використанні ресурсів.

Пересуваючись уздовж кривої з точки **B** у точку **C**, потрібно відмовитися від виробництва певної кількості одиниць засобів виробництва для того, щоб виробити додаткову кількість одиниць предметів споживання. Отже, ця модель ілюструє поняття **альтернативної вартості.**

Кількість одиниць товару, якою необхідно пожертвувати заради виробництва однієї додаткової одиниці іншого товару, називається вартістю втрачених можливостей, або **альтернативною вартістю.**

Так, при переході з точки **B** у точку **C** ми відмовляємось від виробництва $(\mathbf{Y_B}-\mathbf{Y_C})$ одиниць засобів виробництва для того, щоб створити додатково $(\mathbf{X_C}-\mathbf{X_B})$ одиниць предметів споживання. Нахил кривої, який визначається як відношення $\Delta\mathbf{Y}/\Delta\mathbf{X}$, де $\Delta\mathbf{Y} = \mathbf{Y_C} - \mathbf{Y_B}$, а $\Delta\mathbf{X} = \mathbf{X_C} - \mathbf{X_B}$, показує **альтернативну вартість** предметів споживання, виражену в одиницях засобів виробництва.

Як приймається рішення про доцільність зупинитися у точці **C**, тобто не продовжувати рух уздовж кривої? Одним із принципів прийняття рішення є **граничний аналіз** – технічний прийом, який використовується під час прийняття рішень щодо максимізації чистого виграшу від певної дії. У даному разі таке рішення приймається, якщо віддача від виробництва додаткової одиниці предметів споживання є еквівалентною відносній вартості її виробництва, вираженій в одиницях випуску тих засобів виробництва, від яких відмовляємося. Тобто, згідно з логікою граничного аналізу, кращий вибір має задовольняти вимоги **рівності вартості альтернативи і зростання корисності** в результаті виробництва однієї додаткової одиниці продукції (у даному випадку – предметів споживання).

Граничний аналіз дає змогу з точки зору теорії розглянути процес прийняття оптимального рішення (як індивідуального, так і в суспільстві в цілому).

Список рекомендованих джерел

1. Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. Політична економія: Частина 1. Загальна економічна теорія; Частина 2. Спеціальна економічна теорія : підручник. Київ: Ніка-Центр. Ельга, 2000. 527 с.

2. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за заг. ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2004. 80–85 с.

3. Экономическая теория / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. 3-е изд. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, Изд.-во «Питер», 2002. С. 107–109.

4. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. 2-ге вид. Чернівці: «Прут», 2012. 600 с..

5. Економічні теорії в системі наукових економічних знань [Текст] : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 226 с.

6. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

7. Кэне Ф. Избранные экономические произведения. М., 1960. С. 378.

8. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К. : Академвидав, 2004. С. 26.

9. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. С. 42.

10. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть І. [Текст]: монографія / под. ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. К. : ЦУЛ, 2014. 494 с.

11. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / за науковою ред. доктора економічних наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. 487 с.

12. Чухно А. А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі // Економіка України. 2007. № 3. С. 63.

13. Щетинін А. І. Політична економія: підручник. К. : Центр учбової літератури, 2011. 480 с.

14. Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Основи економічної теорії [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. 220 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Політична економія як перша теоретична економічна наука, як система знань про сутність економічних явищ і процесів почала формуватися у:

а) у VIII столітті;

б) у XVI–XVII столітті;

в) у XIX столітті;

г) у XX столітті.

2. Потреба в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності – це:

а) інтереси;

б) потреби;

в) цілі;

г) блага.

3. Блага, які споживаються шляхом купівлі-продажу, називають:

а) субститутами;

б) економічними;

в) комплементарними;

г) суспільними.

4. Сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) у їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності – це:

а) духовне виробництво;

б) суспільне виробництво;

в) індивідуальне виробництво;

г) матеріальне виробництво.

5. Усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг, – це:

а) трудові ресурси;

б) економічні ресурси;

в) відтворювані ресурси;

г) невідтворювані ресурси.

6. Вибір найкращого із альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів, при якому досягається максимальне задоволення потреб при таких витратах, називають:

а) альтернативним вибором;

б) економічним вибором;

в) індивідуальним вибором;

г) колективним вибором.

7. Фактор суспільного виробництва: «ініціативність, уміння приймати економічні рішення, здатність до новаторства, готовність ризикувати і брати на себе відповідальність, здатність найефективніше поєднувати і застосовувати фактори виробництва» – це:

а) земля;

б) підприємницькі здібності;

в) інформація;

г) знання.

8. Основний творчий суб'єкт ринкової економіки, який володіє свободою вибору і приймає економічно раціональні та оптимальні рішення з урахуванням усіх наявних можливостей і умов відповідно до своїх особистих інтересів, мети і пріоритетів, – це:

а) людина-виробник;

б) людина економічна;

в) людина як споживач;

г) людина як суб'єкт економічних відносин.

9. Сутність якого економічного закону позначено такою формулою: ...П' → В' → П'' → В'' ...

а) закону попиту;

б) закону зростання потреб;

в) закону пропозиції;

г) закону спадної граничної корисності блага.

10. Економічна категорія, яка характеризує віддачу, результативність суспільного виробництва, – це:

а) капіталомісткість;

б) ефективність;

в) продуктивність;

г) трудомісткість.

Запитання

1. Які характерні ознаки мають «товари-послуги»?

2. Так-ні:

а) фундаментальною проблемою економіки є постійне зростання потреб і обмеженість економічних ресурсів для їх задоволення;

б) до економічних ресурсів зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг;

в) потенційно ресурси (природні, трудові) можуть стати факторами виробництва, коли використовують у процесі виробництва.

3. Який існує взаємозв'язок між економічною та соціальною ефективністю суспільного виробництва ?

4. Кому належить висловлювання: «Потреби є одночасно і причиною і спрямовуючим началом економічної поведінки суб'єкта господарювання, являють собою його рушійні сили»?

Завдання

1. Вставте пропущені слова:

1.1. «Результатом суспільного виробництва є

. . . . . .» .

1.2. «Продукт суспільного виробництва у процесі його створення набуває форми . . . . . та являє собою сукупність усіх споживних вартостей, створених суспільством у цілому. Одночасно в ньому втілюється певна кількість затраченої . . . . . праці, що визначає його . . . . . .».

1.3. «Обсяги сукупного суспільного продукту неможливо обчислити без категорії . . . . . .».

1.4. «Економічна категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва, свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання, – це

. . . . . .

. . . . . .» .

1.5. «Сукупність індивідуальних виробництв (підприємств, фірм) у їхньому взаємозв'язку, взаємодії, взаємообумовленості та взаємозалежності – це

. . . . . .» .

2. Напишіть формулу, за якою у найзагальнішій формі визначається економічна ефективність суспільного виробництва.

ТЕМА 4
КАПІТАЛ: ПРИРОДА, ФОРМИ

Мета: домогтися розуміння студентами сутності, природи, форм капіталу, процесу його виробництва та нагромадження у різних сферах суспільного виробництва.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти капітал як соціально-економічну категорію, критично аналізувати теорії капіталу;

– здатність характеризувати особливості нагромадження капіталу у різних сферах економічної діяльності;

– здатність аналізувати процес руху і нагромадження капіталу промисловими, торговельними, корпоративними структурами та сільськогосподарськими підприємствами;

– здатність розуміти сутність та механізми нагромадження фінансового капіталу;

– здатність розуміти та аналізувати процеси нагромадження людського, інтелектуального капіталу;

– здатність розуміти венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного підприємництва.

Термінологічний словник

Капітал (від лат. *capitalis* – головний) – самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід.

Матеріально-речовий зміст капіталу формують – речові та особисті, фінансові та інтелектуальні фактори товарного виробництва, його продукти (товари і послуги), які обслуговують процес створення економічних благ та їх просування у сфері виробництва, обміну, споживання.

Загальна формула руху капіталу: **Г-Т-Г '**, де **Г ' = Г + ΔГ**, а **ΔГ** – приріст грошей над первісною сумою.

Людський капітал у широкому розумінні – специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині; це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють зростанню її продуктивності праці і приносять їй дохід у формі заробітної плати чи ренти.

Знос (знецінення) людського капіталу – ступінь природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій та ступенем морального зносу (старіння) знань.

Людський капітал формується «за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошук інформації про ціни і доходи» (Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М. : ГУ-ВШЭ, 2003. С. 39).

Торговий прибуток – це дохід, який одержують підприємства оптової і роздрібної торгівлі.

Додаткові витрати обігу – це витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу: транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання.

Позичковий капітал – це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка.

Позичковий відсоток – це вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту) у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк.

Норма позичкового відсотка – це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається у позику. Розрахунок норми відсотка робиться за формулою:

$$\mathbf{Нв = (Σрд / Кп) \times 100\ \%,}$$

де **Нв** – норма відсотка; **Σрд** – сума річного доходу, отриманого на позичковий капітал; **Кп** – сума позичкового капіталу.

Агропромисловий комплекс АПК – блок різних галузей, сфер, які виробляють, переробляють, зберігають, транспортують, фінансують і реалізують сільськогосподарську продукцію; це нова організаційно-технологічна й фінансова форма господарювання, підприємницької діяльності.

Земельна рента – це плата за користування землею, яка надана в оренду; це економічна реалізація земельної власності власником землі; це нетрудовий дохід землевласника за право власності.

Орендна рента – охоплює ренту за землю природної родючості плюс процент на капітал, який було вкладено в земельну ділянку до оренди, і амортизацію цього капіталу; це фіксована сума за певний строк користування землею.

Фінансовий капітал – це ринкова вартість усіх ресурсів, які залучаються суб'єктами господарювання з різних джерел (зокрема, за рахунок власних коштів, з ринку цінних паперів та страхового ринку, засновницьких внесків, від банківської системи, бюджетів усіх рівнів тощо), що виражається у грошовій формі.

Питання для розгляду на лекції

1. Капітал як соціально-економічна категорія.
2. Теорії капіталу.
3. Капітал і праця. Первісне нагромадження капіталу.
4. Капітал промислового підприємства і його рух.
5. Інтелектуальний капітал підприємства.
6. Людський капітал як соціально-економічна категорія.
7. Теорія людського капіталу.

Питання для самостійного опрацювання

1. Торговий капітал.
2. Позичковий капітал.
3. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента.
4. Фінансовий капітал: сутність, механізм формування.
5. Акціонерний капітал: структура, функції.
6. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного підприємництва.

Теми для рефератів

1. Структура інтелектуального капіталу підприємства.
2. Особливості фіктивного капіталу.

План семінарського заняття

1. Капітал як соціально-економічна категорія. Теорії капіталу.
2. Капітал і праця. Первісне нагромадження капіталу.
3. Капітал промислового підприємства і його рух. Інтелектуальний капітал підприємства. Акціонерний капітал: структура, функції.
4. Торговельний капітал.
5. Позичковий капітал. Фінансовий капітал: сутність, механізм формування.
6. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного підприємництва.
7. Людський капітал як соціально-економічна категорія. Теорія людського капіталу.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

4.1. Капітал як соціально-економічна категорія

Економічна категорія «капітал» та її різноманітні форми прояву є надзвичайно часто вживаними як в економічній науково-навчальній літературі, так і в повсякденному житті людей [1, с. 167].

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

Таблиця 4.1

Підходи в економічній теорії до визначення сутності капіталу [2, с. 254–256]

Підходи	Зміст
Предметно-функціональний	Капітал ототожнюється з нагромадженою працею, призначеною для подальшого виробництва або продажу й одержання доходу. У рамках цього підходу значного поширення набув аналіз капіталу як фактора виробництва, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить дохід власникові
Соціально-економічний	Капітал трактується як економічна категорія – специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов. Капітал розглядається як самозростаюча вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість
Грошовий	Капітал досліджується як фінансовий ресурс, що приносить дохід власникові у вигляді відсотка
Ототожнення капіталу з часом	Капітал розглядається як особливий економічний ресурс, що визначає дохід підприємців як винагороду за відмову від задоволення поточних потреб заради отримання майбутніх благ
Капітал як певне вкладення	Капітал як певне вкладення, завдяки якому забезпечується одержання доходу

У рамках трактування капіталу як певного вкладення виокремлюється категорія «людського капіталу» як міри втіленої у людині здатності приносити дохід. Особистість визначається як суб'єкт і як об'єкт економічної діяльності та інвестицій. Інвестиціями у людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку працівників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику.

Накопичені трактування капіталу науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії є важливими. Однак потрібно звернути увагу на необхідність аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

Капітал (від лат. *capitalis* – головний) – самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід [2, с. 256].

Матеріально-речовий зміст капіталу формують речові та особисті, фінансові та інтелектуальні фактори товарного виробництва, його продукти (товари і послуги), які обслуговують процес створення економічних благ та їх просування у сфері виробництва, обміну, споживання.

Соціально-економічну форму капіталу визначає взаємодіючий рух підприємницької та особистої власності економічних суб'єктів у процесі їх виробничо-господарської, комерційної діяльності та отримання відповідних доходів.

Багатоаспектність категорії «капітал» виявляється у різноманітних конкретних формах його існування [3].

Примітки

1. Бєляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: навч. посібник. К. : КНЕУ, 2001. 328 с.

Автори акцентують на тому, що про капітал говорять як: про виробничий, грошовий, торговельний, позичковий, лихварський, фінансовий, інвестиційний; про індивідуальний, кооперативний, акціонерний; про людський, інтелектуальний, інноваційний; про постійний, змінний; про оплачений, резервний, номінальний і реальний тощо.

2. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-прес, 2001. 581 с.

Автори зазначають, що розвиток соціально орієнтованої ринкової економіки завдяки поширенню колективних форм приватної власності, акціонуванню, демократизації управління капіталом тощо змінює соціально-економічну природу капіталу. Зростає взаємозумовленість мотиваційних пріоритетів найманих робітників та підприємців на основі «соціалізації» капіталу та «капіталізації» праці. Зближенню інтересів суб'єктів сучасної ринкової економіки сприяє також подальший розвиток співробітництва праці та капіталу, що ґрунтується на якісному вдосконаленні трудового законодавства та системи колективних договорів.

Таблиця 4.2

Аспекти аналізу категорії «капітал» в економічній літературі [2, с. 257–258]

За сферами застосування	Промисловий, торговельний, позичковий капітал або капітал сфери виробництва, капітал сфери обігу
За напрямами інвестування	Речовий; людський
За масштабами функціонування	Національний; міжнародний
За роллю у створенні додаткової вартості (вартісна форма додаткового продукту, створеного додатковою працею найманих робітників)	Постійний – частина авансового промислового капіталу, яка вкладається у засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості. Змінний – частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості
За джерелами формування	Власний; залучений
За способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію	Основний; оборотний
За значенням у створенні та перерозподілі доходу	Реальний капітал – обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності. Фіктивний капітал (від лат. *fictio* – вигадка) – не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється у цінні папери (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку. Сам по собі фіктивний капітал не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу
За формами функціонування	Індивідуальний, колективний, суспільний

4.2. Теорії капіталу

В економічній теорії склалися різні теорії капіталу.

Марксистська теорія капіталу [1]. Капітал розглядається як соціально-економічне явище – капіталістичні виробничі відносини, в межах і завдяки яким відбувається привласнення факторів та результатів виробництва власниками робочої сили, промислового, торгового і позичкового капіталу, землі тощо. Самі по собі засоби виробництва, люди з їх робочою силою, гроші та інші фактори виробництва (наука, інформація тощо) за своєю природою не є капіталом. Усі вони набувають властивості капіталу, тобто стають засобом самозростання вартості, коли охоплюються капіталістичними виробничими відносинами, основу яких становить відношення «наймана праця – капітал».

У політичній економії склалися й інші теорії капіталу, в яких він трактується як позаісторичне явище, позбавлене певної соціально-економічної специфіки. У них капіталом вважається все, що приносить грошові доходи різним верствам капіталістичного суспільства, а також будь-які послуги у негрошовій формі, що одержують люди від усіх форм речового і неречового багатства. Їх природною властивістю вважається здатність утворювати різні форми доходів, зокрема особистісний фактор виробництва (праця) має здатність утворювати заробітну плату, речові фактори виробництва (засоби виробництва) – прибуток та земельну ренту, гроші – відсоток тощо. У такому уявленні капітал постає позаісторичним явищем, тобто притаманним не лише капіталістичній, а всім формам суспільного виробництва. Цей підхід знайшов своє відображення у **речовій** і **монетарній** теоріях капіталу, а також у теорії **людського капіталу,** яка поступово трансформувалася у більш широку теорію **інтелектуального капіталу** [2, с. 193].

Речова теорія капіталу [3]**.** На перших етапах розвитку політекономії сформувалося розуміння капіталу як сукупності факторів виробництва, що приносять дохід. Погляд на капітал як на речі, здатні самі по собі приносити дохід і забезпечувати приріст багатства, ґрунтується на вченні А. Сміта, який розглядав капітал і як вартість, що дає приріст завдяки використанню найманої

праці, і як запас речових предметів (засобів виробництва), необхідних для здійснення процесу виробництва благ. Аналогічним є погляд на капітал Д. Рікардо, на думку якого камінь і палиця в руках дикуна стають для нього капіталом.

У межах речової теорії капіталу виокремилися **теорія «трьох факторів виробництва»,** а також концепція **«продуктивності»** капіталу і концепція **«стримування»** [4].

Концепції «продуктивності» капіталу та «стримування» в межах теорії «трьох факторів виробництва» отримали подальший розвиток у працях А. Маршалла та американського економіста Дж.-Б. Кларка.

А. Маршалл основною властивістю капіталу як речей, що утворюють передумови виробництва, вважав його здатність приносити дохід. Вона обумовлена продуктивністю капіталу як фактора виробництва, його порівняльною рідкісністю, що є наслідком утримання капіталіста від використання своїх грошей на невиробничі потреби. Як доводить Маршалл, співвідношення цих властивостей є основою попиту і пропозиції капіталу та визначає його ціну як форму доходу, що приносить капітал.

Органічною складовою теорії капіталу А. Маршалла є обґрунтування ним діяльності з організації та управління процесом поєднання праці, капіталу і землі в самостійний **«четвертий фактор виробництва»,** що породжує особливий вид доходу – **підприємницький дохід як плату за організацію і управління виробництвом.**

Дж.-Б. Кларк, поділяючи погляд на капітал як на запас продуктивних благ, розвинув концепцію А. Маршалла в руслі загальної методології маржиналізму, дійшовши висновку, що суспільно значущою є не абсолютна, а гранична продуктивність капіталу, яка визначає відсоток як ціну капіталу.

П. Самуельсон трактує капітал як багатство, що є результатом минулої праці і перебуває у приватній власності та має здатність приносити дохід. Речовий підхід до капіталу пояснює, зокрема, те, що в економікс з'ясування сутності капіталу та форм доходів, які він приносить, відсторонено від поняття «додаткова вартість».

Монетарна теорія капіталу. Її особливістю є абсолютизація грошової форми багатства, грошей, що було характерним ще для меркантилізму. На відміну від речових концепцій капіталу, які зосереджують свій погляд на походженні доходів від речових форм багатства, монетарна теорія капіталу зосереджується на економічному бутті не речей, а грошей, які є загальним еквівалентом усіх товарів, посередником їх обміну. Водночас гроші – інструмент кредитних відносин, під час яких набувають форми позичкового капіталу і приносять дохід у формі позичкового відсотка. Саме позичковий відсоток та його чинники становлять центральний пункт монетарної теорії капіталу [5].

Теорія людського капіталу. Для сучасної економічної літератури характерним є намагання розглядати капітал також поза межами речового і грошового його змісту. На цій основі сформувалася теорія людського капіталу, яка поступово трансформується у теорію інтелектуального капіталу. Виникнення цих теорій пов'язане зі зростанням ролі знань у розвитку інформаційної постіндустріальної економіки.

До людського капіталу автори і послідовники цієї теорії відносять вроджені фізичні, інтелектуальні, психічні, моральні здібності і сили людини та набуті нею у процесі навчання, праці, спілкування з іншими людьми. Знання, навички та інші здібності людей до праці є джерелом їх майбутніх доходів, задоволення потреб. Основними формами інвестицій у людський капітал вважають витрати на освіту, виробничу підготовку, охорону здоров'я, міграцію, пошук інформації про ціни і доходи, народження і виховання дітей.

Відображаючи об'єктивну потребу сучасного суспільства у формуванні якісно нового особистого фактора виробництва, здатного забезпечити перехід до постіндустріального, інформаційного технологічного способу виробництва, теорія людського капіталу доводить необхідність широкомасштабного розширення та якісного вдосконалення сфери освіти і підготовки кваліфікованих працівників у всіх галузях економіки, конструктивно впливає на цей процес [2, с. 196–197].

Теорія інтелектуального капіталу [6]. Вона є логічним розвитком, органічною складовою теорії людського капіталу. Об'єктом її дослідження є місце та роль знань, науки у широкому їх значенні у суспільному виробництві. Центральна ідея теорії інтелектуального капіталу полягає у тому, що за системного залучення у виробництво знань (наукових відкриттів, винаходів та організаційних удосконалень) саме вони, а не праця, є джерелом вартості; що знання та способи їх практичного застосування заміщують працю як джерело додаткової вартості. Якщо праця і капітал були основними факторами виробництва в індустріальному суспільстві, то знання та інформація, вважають прихильники цієї теорії, стають вирішальним фактором у постіндустріальному суспільстві.

Примітки

1. Відомі економісти минулого К. Маркс і Ф. Енгельс зробили спробу системного дослідження теорії капіталу. К. Маркс, на відміну від своїх попередників, у фундаментальній праці «Капітал» (1867) у IV главі першого тому вперше в історії показав, що капітал – це самозростаюча вартість, яка приносить додаткову вартість; капітал – специфічні суспільно-виробничі відносини між найманими працівниками й капіталістами, тобто відносини експлуатації.

2. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К. : Академвидав, 2004. 672 с.

3. Речова теорія капіталу ґрунтується на вченні А. Сміта та Д. Рікардо, які розглядали капітал і як вартість, що дає приріст завдяки використанню робочої сили, і як запас речових предметів (засобів виробництва) для забезпечення процесу виробництва матеріальних благ.

4. Теорія «трьох факторів виробництва». Її засновником вважають Ж.-Б. Сея. У цій теорії підхід до капіталу А. Сміта і Д. Рікардо набув завершеної форми. Згідно з цією теорією у виробництві благ беруть участь три фактори – праця, капітал і земля. Кожний із них є самостійним джерелом доходів: праця – заробітної плати, капітал – прибутку, земля – земельної ренти, а їх сума утворює вартість вироблюваних товарів.

Концепція «продуктивності» капіталу. Відображає розуміння джерел вартості, багатства: вартість товарів створюється не лише працею, а й засобами виробництва (капіталом) та землею.

Концепція «стримування» Н. В. Сеніора. У ній обґрунтована здатність капіталу як продуктивної сили приносити дохід. Концепція «стримування» пов'язує виникнення прибутку з тимчасовою відмовою капіталіста від невиробничого споживання своїх грошей і спрямуванням їх на виробниче споживання.

5. Основним методологічним підходом монетарної теорії капіталу є ототожнення капіталу з грошима та їх замінниками – кредитними грошима. Прихильниками такого підходу є С. Фішер, Р. Дорнбуш, Дж. Робінсон та ін.

У сучасному напрямі грошової теорії капіталу поширеною є концепція Дж. М. Кейнса. Згідно з його методологією позичковий відсоток є «винагородою за розставання з ліквідністю», тобто грошима, які на відміну від цінних паперів можуть вільно й у будь-який момент за бажанням їх власника перетворюватися на засіб купівлі різноманітних благ.

Американський економіст М. Фрідмен – відомий у наукових колах як провідний теоретик концепції монетаризму – доповнив теорію Дж. М. Кейнса трьома чинниками, що впливають на величину позичкового відсотка: 1) «ефект ліквідності» – попит на цінні папери зростає під впливом збільшення грошової маси в сфері обігу та знецінення відсотка; 2) «ефект антиципації» – відсоткові ставки зростають під впливом очікуваного зростання цін та забезпечення основної суми боргу; 3) «ефект доходу» – відсоткові ставки повертаються до попереднього рівня під впливом зростання доходів.

У грошову концецію капіталу вагомий внесок зробили також Р. Хікс та Й. Шумпетер. Р. Хікс у своїй праці «Вартість і капітал» віддає перевагу визначенню капіталу як «грошової вартості, відображеної на бухгалтерських рахунках фірми». Й. Шумпетер визнавав капітал «як суму грошей та інших платіжних засобів, що у будь-який момент можуть бути надані в розпорядження підприємця (Семененко В. М., Коваленко Д. І., Бугас В. В., Семененко О. В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посіб. 2-ге вид. доп. і перероб. К. : Центр учбової літератури, 2011. С. 214–215).

6. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підручник. К. : Знання, 2006. 431 с.; Воронин В. Интеллектуализация хозяйственной деятельности // Экономист. 2007. № 7. С. 60–64; Иванов Н. Человеческий капитал и глобализация // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 9. С. 19–31; Поплавська Ж., Поплавський В. Г. Інтелектуальний капітал економіки знань // Вісник НАН України. 2007. № 2. С. 52–61.

4.3. Капітал і праця. Первісне нагромадження капіталу

Особливістю капіталістичного виробництва є те, що воно ведеться на основі **найманої праці,** тобто на основі продажу та купівлі робочої сили.

Купівля-продаж робочої сили означає, що остання перетворюється на товар. Для перетворення робочої сили на товар необхідні такі соціальні умови:

– власник робочої сили має бути юридично вільною особою, тобто мати змогу вільно розпоряджатися своєю робочою силою;

– юридично вільна людина має бути позбавлена засобів виробництва матеріальних благ і послуг, а отже, засобів до існування, що змушує її продавати свою робочу силу;

– необхідна наявність у суспільстві осіб, які володіють засобами виробництва та грошима, а тому змушені і мають змогу купувати робочу силу з метою її використання у виробництві.

Перетворюючись на товар, робоча сила, як і будь-який інший товар, має дві властивості: **вартість і споживчу вартість.**

Споживча вартість товару «робоча сила» – здатність робочої сили бути джерелом вартості, до того ж більшої вартості ніж вона сама має, тобто має здатність бути джерелом додаткової вартості. Вартість робочої сили має якісне та кількісне визначення. Якісне визначення вартості товару «робоча сила» утворюють відносини купівлі-продажу робочої сили між найманим робітником і капіталістом. Кількісне визначення вартості товару **«робоча сила»** зводиться до величини її вартості, яка визначається кількістю суспільно необхідної абстрактної праці, потрібної для виробництва життєвих засобів, що забезпечують відтворення робочої сили найманих працівників.

Основною умовою відтворення робочої сили людини є **заробітна плата** – одна зі складових доходів споживчого призначення. Вона є грошовим виразом вартості та ціни товару «робоча сила». Речовим, матеріальним змістом заробітної плати є кількість життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили найманого працівника та членів його сім'ї.

Формування продуктивного капіталу історично пов'язується з **первісним нагромадженням капіталу** і становленням капіталістичного підприємництва, яке виникло в надрах феодалізму, відрізнялось від попередніх форм товарного господарства перш за все як велике виробництво, що використовує кооперацію праці багатьох найманих робітників.

Первісне нагромадження капіталу, що створює капіталістичні відносини, є процесом, який перетворює, з одного боку, засоби виробництва і засоби до життя в капітал, а з іншого – безпосередніх виробників у найманих робітників.

Процес первісного нагромадження являв собою передісторію капіталізму та утвердження капіталістичного способу виробництва. Основу цього процесу становив розвиток товарного виробництва. З розвитком ремесел і торгівлі відбувалась усе більша диференціація ремісників, причому багаті цехові майстри перетворювались спочатку в скупників, а потім у промислових підприємців, що створювали капіталістичні майстерні та мануфактури.

У процесі первісного нагромадження капіталу велику роль відігравали:

– торговий та лихварський капітали, які сприяли розвиткові товарно-грошових відносин [1];

– насилля [2];

– система колоніального грабунку народів, колоніальна торгівля; розкрадання державного майна, система державних позик і податків, митна політика держави тощо.

Особливостями українського первісного нагромадження капіталу є: «прихватизація» багатства в процесі роздержавлення і приватизації майна державних підприємств; розкрадання державного майна; створення фіктивних підприємницьких структур; хабарництво державних чиновників; податкові пільги для «своїх»

тощо. Особливою формою первісного нагромадження капіталу в Україні та в інших постсоціалістичних країнах є становлення тіньового капіталу і тіньового капіталістичного підприємництва.

Примітки

1. Торговий капітал часто рухався в промисловість, і купець у цьому випадку перетворювався у капіталіста-мануфактурника. Лихварі ставали іноді банкірами. Водночас із формуванням верстви найманих робітників відбувалося виникнення буржуазії – власників грошового і продуктивного капіталу.

2. Класичним прикладом того, як здійснювалося первісне нагромадження капіталу, були драматичні події в Англії в XVI–XVII ст. Обезземелені селяни вимушені були наймatися до капіталістичних підприємців. Паралельно з цим здійснювався процес формування верстви капіталістичних фермерів – сільськогосподарських підприємців. Розорені й пограбовані селяни перетворилися у бідняків, готових за будь-яку платню працювати на капіталіста-підприємця.

4.4. Капітал промислового підприємства і його рух

Капітал підприємства – це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва, а також просте і розширене відтворення підприємства.

Засоби виробництва та обігові кошти функціонують як капітал за таких основних умов: приватної власності на засоби виробництва; відносин найманої праці та ринку праці; свободи підприємницької діяльності.

Процес виробництва на підприємстві повинен періодично знов і знов проходити одні й ті самі стадії. Тому будь-який процес виробництва на підприємстві, який розглядається у постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, є водночас процесом відтворення.

Якщо процес виробництва на підприємстві відновлюється у зростаючих масштабах, то це буде розширене відтворення.

Капітал починає свій рух із грошової форми. Грошовий капітал (**Г**) використовується на купівлю засобів виробництва (**Зв**) і

робочої сили (**Рс**), які поєднуються у процесі виробництва (**В**) і створюють новий товар (**Т**), після реалізації якого капіталіст одержує його вартість у грошовій формі (**Г'**).

У процесі кругообігу капітал проходить три стадії [1].

Перша стадія: **Г – Т (Рс + Зв)** – купівля на ринку засобів виробництва і робочої сили (стадія обігу).

Друга стадія: **...В...Т'** – стадія виробництва, на якій створюються нові товари. Літера **В** означає процес виробництва, а літера **Т'** – обсяг товару з такими витратами, що можна одержати прибуток.

Третя стадія кругообігу: **Т' – Г'** – стадія реалізації виробленої продукції, тобто товарного капіталу, на конкурентному ринку. Грошовий капітал (**Г**), який підприємство витратило на виробничі ресурси, повернувся йому з приростом **Г + ΔГ.**

Кругообіг капіталу – це безперервний рух капіталу, у процесі якого він послідовно проходить три стадії, набуває на кожній з них певної функціональної форми і повертається до своєї вихідної форми – грошової.

Оборот капіталу – це кругообіг капіталу, взятий не як окремий акт, а як процес, що безперервно повторюється. Оскільки капітал проходить у своєму русі сферу виробництва і сферу обігу, то його **час обороту** складається з часу виробництва і часу обігу.

Час виробництва – це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері виробництва. Його найважливішою частиною є робочий період, тобто кількість робочих днів, яка витрачається на виробництво готового продукту, коли предмети праці підлягають безпосередній обробці. Робочий період залежить від характеру галузі виробництва, рівня техніки на тому чи іншому підприємстві та інших умов.

Час обігу – це той час, протягом якого капітал перебуває у сфері обігу. Він включає у себе час купівлі засобів виробництва і робочої сили (перша стадія кругообігу) та час реалізації вироблених товарів (третя стадія кругообігу). Основні фактори, що визначають час обігу, такі: віддаленість ринків збуту від місця виробництва, місткість ринку, а також відстань підприємств від джерел сировини і палива. Ось чому важливим засобом скорочення часу обігу є розвиток транспорту і засобів зв'язку.

Прискорення обороту капіталу сприяє зниженню витрат виробництва і збільшенню маси та норми прибутку. Чим більше оборотів протягом року зробить капітал, тим більшу кількість продукції буде реалізовано на конкурентному ринку, більшу виручку від реалізації і прибуток одержить підприємство. **Річна маса** економічного прибутку дорівнює масі прибутку, виробленого за один оборот капіталу, помноженій на число оборотів цього капіталу за рік, за умови, що обсяги капіталу за цей період не будуть зменшені чи збільшені.

Капітал, що перебуває у виробничій формі, за характером обороту традиційно поділяють на основний і оборотний.

Основний капітал – частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється у засобах праці (споруди, машини, устаткування, інструменти). Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд.

Існує два види зносу основного капіталу: фізичний і моральний. **Фізичний знос** – матеріальний знос машин, інструментів, будинків і споруд, інших засобів праці за час їхнього функціонування у процесі виробництва або невикористання. Фізичний знос є наслідком виробничих навантажень, впливу атмосферних умов, змін у будові матеріалу, з якого виготовлено знаряддя праці, тощо. У результаті фізичного зносу засоби праці втрачають частину своєї вартості.

Моральний знос основного капіталу – це передчасна втрата основним капіталом їхньої вартості або зменшення її [2].

Амортизація основного капіталу – це заміщення в грошовій формі зношених засобів праці поступовим перенесенням вартості на продукт (послуги), що виробляється. Відрахування на заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають амортизаційними. Встановлений у законодавчому порядку річний процент заміщення вартості зношеної частини основного капіталу називають нормою амортизації. Високі темпи науково-технічного прогресу, прискорення морального зносу основних

фондів ведуть до того, що держава збільшує норму амортизації в законодавчому порядку. Це називається політикою прискореної амортизації, що широко застосовується у розвинених країнах.

Оборотний капітал – частина продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари цілком і яка повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації. До складу оборотного капіталу входять предмети праці (сировина, матеріали, енергія, паливо), а також капітал, витрачений на робочу силу. Оборот капіталу, витраченого на робочу силу **(Грс)**, має свої особливості. На відміну від інших частин оборотного капіталу вартість капіталу **Грс** на стадії виробництва не переноситься на продукт. Праця бере участь у створенні нової вартості, яка є складовою доданої вартості, створеної також іншими факторами виробництва – підприємцем і капіталом, і яка для кожного з власників певного фактора виробництва слугує винагородою.

Примітки

1. Кругообіг капіталу традиційно визначають формулою, розробленою К. Марксом *(Маркс К.* Капітал. Т. 2 : Маркс К., Енгельс Ф. Твори. Т. 24. Розд. 1. С. 29–68): **Г – Т (Зв +Рс)… В … Т' –Г'.**

З цієї формули видно, що грошовий капітал перетворюється на продуктивний, продуктивний – на товарний, а товарний – на грошовий. Таким чином, існує три функціональних форми капіталу підприємства: грошовий, продуктивний, задіяний у процесі виробництва, і товарний. Крапки, що стоять обабіч **В**, зосереджують увагу на тому, що саме виробництво є основою і змістом усього кругообігу капіталу. На першій і третій стадіях кругообіг функціонує у сфері обігу, на другій – у сфері виробництва, яка є вирішальною.

2. Є два види (дві форми) морального зносу. За **першої форми** відбувається підвищення продуктивності праці у сфері виробництва засобів праці. Це призводить до зниження витрат виробництва на відтворення основних фондів. Зниження вартості засобів праці примушує здійснювати переоцінювання основних фондів. За **другої форми** морального зносу з'являються принципово нові засоби праці, які мають більш високі конструктивні характеристики та експлуатаційні якості. Іншими словами, нові засоби

праці мають набагато вищу продуктивність. Тому стара техніка замінюється новою або модернізується. А це означає втрату як споживчої вартості (в натурі), так і вартості, оскільки частина вартості, втіленої в засобах виробництва, підлягає достроковій заміні ще до того, як її вартість повністю реалізувалася через створюваний продукт. Отже, за другої форми морального зносу відбувається зниження вартості основних фондів у результаті науково-технічного прогресу.

4.5. Інтелектуальний капітал підприємства

Протягом більшої частини XX ст. ринкова вартість підприємств була переважно вартістю матеріальних активів – будинків, споруд, устаткування, запасів тощо, які фіксуються бухгалтерською звітністю. Іншими словами, ринкова вартість практично збігалася з балансовою.

На початку 80-х років спостерігається зростаючий відрив ринкової капіталізації від цінності матеріальних активів. Стало очевидним, що різниця між ринковою вартістю підприємства і вартістю його матеріальних активів є показником вартості нематеріальних активів [1].

Нематеріальні активи підприємства – це специфічні активи, для яких характерні: 1) відсутність відчутної форми; 2) довготерміновість використання; 3) здатність приносити дохід. Ці активи часто називають «невагомим багатством», оскільки їх не можна покласти в банк під відсотки, взяти руками і навіть до кінця виміряти [2].

Відображенням принципово нового підходу до аналізу ринкових відносин, конкурентних переваг та лідерства підприємств, заснованих на ефективному використанні унікальних за своєю природою нематеріальних чинників, здатних привести в дію механізм інноваційного розвитку, стало впровадження у науковий ужиток поняття **«інтелектуальний капітал»**. Розрізняють інтелектуальний капітал людини (індивіда), підприємства (фірми), нації.

Існують різні визначення поняття **«інтелектуальний капітал підприємства»** [3].

Розрізняють три складові інтелектуального капіталу підприємства: людський капітал; структурний (організаційний); споживчий (клієнтський) (рис. 4.1).

Людський капітал являє собою найбільшу цінність підприємства, оскільки включає запас знань, освіту, практичні навички, творчі і розумові здібності працівників компанії, їхні моральні цінності, мотивацію, культурний рівень, що використовують для одержання доходу.

На відміну від фізичного капіталу людський капітал є невіддільним від індивіда, невідчужуваним, не може бути власністю компанії; є нематеріальним, невідчутним, таким, що не піддається традиційним вартісним оцінкам; є неліквідним, таким, що не зберігається і не може бути законсервований до кращих часів; не може бути скопійований або відтворений у жодній іншій організації; поєднує якості інвестування і споживання; приносить дохід від використання безпосередньо індивідам-власникам, оскільки не може бути об'єктом застави або відчуження і не є власністю компанії у традиційному розумінні.

Інтелектуальний капітал		
Людський	**Структурний (організаційний)**	**Споживчий (клієнтський)**
Знання Навички Творчі здібності Моральні цінності Культура праці	Технічне і програмне забезпечення Патенти Товарні знаки Організаційна структура Культура організації	Зв'язки з клієнтами Інформація про клієнтів Історія взаємовідносин з клієнтами Торгова марка (бренд)

Рис. 4.1. Структура інтелектуального капіталу підприємства

Структурний (організаційний) капітал виконує дві функції: нагромадження знань як основи діяльності, що являє собою цінність для споживача, і прискорення руху інформації усередині компанії. До структурного капіталу відносять: корпоративні інформаційні системи, бази даних, технічне і програмне забезпечення, організаційні структури, авторські права, патенти, ноу-хау, ліцензії, товарні знаки, корпоративну культуру.

На відміну від людського капіталу організаційний (структурний) капітал у цілому або його окремі частини може бути скопійований, відтворений, відчужений на користь іншого суб'єкта господарювання. Вартість структурного капіталу знаходить відображення у балансі фірми у вигляді статей капіталізованих витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки, придбання прав інтелектуальної власності (ліцензій, патентів, баз даних) тощо. Таким чином, саме структурний капітал найбільше співвідноситься з поняттям нематеріальних активів.

Споживчий капітал (його ще називають клієнтським, або капіталом відносин) – це, в першу чергу, зв'язки підприємства зі споживачами його продукції, засновані на історії взаємин, на нагромадженні і постійному відновленні інформації про клієнтів. Суть цих зв'язків передається через відносини зі споживачами, постачальниками, конкурентами, місцевими співтовариствами, а також через бренди, торгові марки, імідж організації.

Останніми роками в усьому світі особлива увага приділяється формуванню і використанню споживчого капіталу. Цей інтерес виявляється в численних дослідженнях з маркетингу і public relations, у створенні спеціальних управлінських технологій, інформаційних засобів, спрямованих на оптимізацію взаємодій зі споживачем продукції, у пошуку методів і підходів, що дозволяють краще розуміти потреби клієнтів, шукати нереалізовані можливості в обслуговуванні і на цій основі розвивати подальші відносини з ними.

Як бачимо, досить складно порівнювати різні види інтелектуального капіталу. Недостатньо також інвестувати окремо лише в працівників, системи і споживачів. Домогтися синергетичного ефекту можливо винятково в результаті взаємодії, взаємопідтримки, взаємовпливу всіх трьох видів. Так, наприклад, споживчий капітал, «що відповідає» за зміцнення престижу фірми, залучення нових споживачів, допоможе сформувати мотивацію працівника (що належить до людського капіталу чи індивідуальної компетенції). У свою чергу, організаційний капітал за допомогою трансферу знань і організації командної роботи буде сприяти розробці нових ідей і нових проектів, результати від упровадження яких формують споживчий капітал. Водночас взаємодія людського і структурного капіталу може мати і руйнівні наслідки, «якщо

багато чого з того, що робиться в компанії, не являє собою цінності для споживачів або якщо керівництво прагне контролювати поведінку, а не стратегію» [4, с. 238].

Необхідною умовою повноцінного використання інтелектуального капіталу має також бути наявність системи управління всіма його компонентами: людським, організаційним (структурним) та споживчим (клієнтським) капіталом [5, с. 211].

Оскільки більшість інтелектуальних ресурсів не входять до складу активів фірми, які є об'єктом фінансового обліку, американський економіст Дж. Тобін запропонував оригінальну формулу інтелектуального капіталу, засновану на ідеї визначення цінності останнього як різниці між ринковою вартістю компанії та її ринковою оцінкою:

Інтелектуальний капітал = Ринкова вартість – Балансова вартість

Для інтегральної вартісної оцінки величини інтелектуального капіталу в теоретичних роботах, а також у практиці діяльності багатьох фірм застосовується коефіцієнт Тобіна (відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів: будинків, споруд, устаткування і запасів). Сьогодні для більшості компаній значення коефіцієнта Тобіна коливаються від 5 до 10 (для наукомістких фірм цей коефіцієнт ще більший). Якщо ціна компанії істотно перевершує ціну її матеріальних активів, то це означає, що адекватно оцінені її нематеріальні активи – талант персоналу, ефективність керуючих систем, менеджменту тощо. Покупець, таким чином, купує в основному не фізичні, а нематеріальні активи. Якщо коефіцієнт Тобіна менше одиниці, то це свідчить про те, що в компанії є недостатній інтелектуальний капітал. Отже, рівень менеджменту, організаційна структура компанії, зв'язок зі споживачами є такими, що вони не додають, а зменшують капітал компанії. Значення коефіцієнта Тобіна менше одиниці свідчить про те, що компанія недооцінена.

Примітки

1. Виражений у грошах, цей розрив найчастіше становить від 5 до 10, а іноді і до 30 разів. За оцінками експертів, цінність українських підприємств занижена, щонайменше в 10 разів. За

іншими оцінками, тільки від 6 до 30 % вартості підприємств приходиться на активи, що згадуються у традиційних балансових звітах; інше – нематеріальні активи, які донедавна не управлялися і не регулювалися.

2. До нематеріальних активів відносять:

– вкладення у людський капітал і науково-дослідні роботи;

– інтелектуальний капітал;

– корпоративну культуру, включаючи моральні цінності і норми, володіння стандартами, відповідальність;

– торгову марку, бренд, репутацію компанії, її імідж;

– ноу-хау, сфери компетенції, навички, формалізовані знання (патенти, посібники, ліцензії, процедури);

– процеси управління (керівництво і контроль, обмін інформацією, управлінську інформацію);

– сформовану стійку клієнтську базу, мережу постачальників, надійність і якість;

– професіоналізм менеджерів і персоналу, високий рівень їхньої компетентності.

3. Е. Брукінг ототожнює інтелектуальний капітал з нематеріальними активами, які є підґрунтям існування та конкурентних переваг підприємства. Ключовими складовими є людські активи (знання, досвід, творчі здібності та ін.), інтелектуальна власність, інфраструктурні й ринкові активи (Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. 288 с.).

В. Іноземцев вважає, що інтелектуальний капітал підприємства – це інформація і знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства (Иноземцев В. Л. За пределеми экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. М. : Academia–Наука, 1998. 640 с.)

Б. Леонтьєв під інтелектуальним капіталом підприємства розуміє вартість усіх наявних інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, природні та надбані розумові здібності й навички, а також нагромаджені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами; тобто йдеться про бренди, клієнтуру, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні та інші угоди тощо (Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в бизнесе. М. : Акционер, 2002. 200 с.).

4. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 372–400.

5. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. К.: Либідь, 2006. 480 с.

4.6. Людський капітал як соціально-економічна категорія

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях багатьох учених [1]. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається Т. Шульц – відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1979 р.).

Прихильники теорії людського капіталу розглядають його в різних ракурсах. У широкому розумінні людський капітал – специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині. Це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють зростанню її продуктивності праці і приносять їй дохід у формі заробітної плати чи ренти. У структурі людського капіталу виділяють: природні здібності, навички і досвід; уміння їх застосовувати в потрібний момент і в потрібному місці [2, с. 5].

Формування людського капіталу, як і фізичного, потребує інвестицій. У зв'язку з цим необхідно визначити, які саме витрати на індивідуальному рівні, рівні фірми та макрорівні необхідно розглядати як інвестиції в людський капітал [3, с. 59–60]. Тут можливі два крайніх підходи. Перший – витрати на виробництво людського капіталу прирівнюються до витрат на відтворення людини як фізичної та соціальної істоти. Другий – більшу частину цих витрат відносять на споживання, виділяючи як інвестиції лише ті, які збільшують виробничі спроможності людей.

На відміну від нагромадження традиційного капіталу виробництво людського капіталу передбачає не тільки грошові кошти, але й значний внесок власної праці тих, на кого спрямовані ці інвестиції. Серед витрат, які не мають грошового еквіваленту: праця з виховання дітей в сім'ї та власна праця в ході навчального процесу. Ці витрати включають до складу тіньового компонента – гіпотетичних втрачених заробітків учнів.

Залежно від ступеня узагальненості людського капіталу в його структурі В. Близнюк виокремлює такі рівні інвестування: державний (що формує суспільний людський капітал); мезорівень (формує колективний людський капітал); особистісний рівень (формує індивідуальний людський капітал) (рис. 4.2) [4, с.70].

Людський капітал істотно відрізняється від основного капіталу характером зношення й амортизації. Знос (знецінення) людського капіталу визначають ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних функцій та ступенем морального зносу (старіння) знань [5, с. 77].

Людський капітал не лише зношується, він має здатність накопичуватися і збільшуватися. Накопичення його здійснюється у процесі набуття працівником виробничого досвіду. Якщо цей процес іде безупинно, то мірою використання людського капіталу його якісні та кількісні характеристики (якість, обсяг, цінність) поліпшуються і збільшуються.

Рівні інвестування у людський капітал		
Макрорівень	**Мезорівень**	**Особистісний**
– видатки державного бюджету на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я; – соціальні трансферти населенню у грошовій та натуральній формі; – пільгове оподаткування; – витрати, пов'язані з професійним навчанням та перенавчанням, що здійснюються з державного бюджету та позабюджетних фондів	– витрати, пов'язані з пошуком потрібного кандидата; – витрати на період адаптації персоналу; – витрати на перенавчання та підвищення кваліфікаційного рівня працівників; – медичне страхування; – оплата лікарняних листків; – витрати на заходи з охорони праці; – утримання об'єктів соціально-культурного побуту; – благодійницькі витрати	– витрати домогосподарств на освіту та підвищення професійного рівня; – охорона здоров'я, фізична культура і спорт; – частка вільного часу витрачена на підвищення культурного рівня; – витрати на пошук роботи; – тривалість часу, витраченого на пошук інформації; – витрати на міграцію; – витрати на народження та виховання дітей

Рис. 4.2. Рівні інвестування у людський капітал

Примітки

1. Різні аспекти людського капіталу висвітлюються у працях С. І. Бандура, В. В. Близнюка, Д. П. Богині, О. А. Грішнової, В. І. Куценко, Е. М. Лібанової, С. І. Пирожкова, А. А. Чухна та ін.

2. Нуреев Р. М. Человеческий капитал и его развитие в современной России // Общественные науки и современность. 2009. № 4. С. 5–20.

Як зазначає вчений, людський капітал – це своєрідна форма капіталу. В умовах ринкової економіки багато явищ і процесів набувають товарної і грошової форми і можуть розглядатися як актив, що приносить регулярний дохід. Не є виключенням і сама людина, багато характеристик якої (знання, здібності, навички і досвід), не будучи товаром, грошима чи капіталом як такими, набувають цієї історично минущої форми, починають (і не без успіху) приміряти до себе ці нові соціальні форми.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 51–70.

4. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) // Економіка і прогнозування. 2005. № 2. С. 64–78.; Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці // Економічна теорія. 2008. № 2. С. 75–89.

Відповідно до життєвого циклу працівника у роки дорослішання особистості й отримання загальної та професійної освіти, накопичення виробничого досвіду економічна цінність запасу її знань і здібностей не зменшується, як це відбувається з фізичним капіталом, а, навпаки, зростає. Спостерігається зростання цінності людського капіталу. Поступово темпи фізичного і морального зносу запасу знань і кваліфікації перевищують темпи зростання виробничого досвіду десь до кінця другого десятиліття виробничого стажу. Так відбувається процес знецінення людського капіталу, проте значно нижчими темпами – на відміну від темпів амортизації основного капіталу.

Потрібно зазначити, що зміст амортизації основних засобів виробництва полягає у тому, щоб до кінця терміну існування їхня вартість була цілком списаною. Щодо людського капіталу, то завершення трудової діяльності працівника зовсім не означає, що накопичений ним запас знань і навичок повністю

знецінений та зношений. При цьому враховують швидке старіння знань упродовж життя одного покоління і необхідність їх постійного відновлення через безперервну освіту (с. 83).

5. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 184 с. Аналізуючи поняття «людський капітал» автор виділяє такі його особливості:

1. За сучасних умов людський капітал відіграє роль провідного фактора економічного зростання.

2. Формування людського капіталу супроводжується значними затратами як з боку людини, так і суспільства в цілому.

3. Людський капітал є сумою здібностей і навичок, які існують як запас і можуть нагромаджуватися.

4. Людський капітал може фізично зношуватися, амортизуватися і змінювати свою вартість.

5. Інвестиції в людський капітал приносять його власнику дохід.

6. Період інвестування у людський капітал значно довший (12–20 років), ніж у фізичний (1–5 років).

7. Людський капітал відрізняється від фізичного капіталу за характером ліквідності. Людський капітал не відокремлюється від свого носія – живої людини.

8. Незалежно від джерел формування людського капіталу (особисті, сімейні, колективні, державні) його використання та одержання прямих доходів керуються людиною.

9. Формування і використання людського капіталу перебувають у безпосередній залежності від матеріальної заінтересованості моральних якостей, світогляду та загального рівня культури індивіда.

4.7. Теорія людського капіталу

Початок формування теорії людського капіталу припадає на 60-ті роки XX ст. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається **Т. Шульц** – представник чиказької школи. Основні принципи своєї теорії він виклав у статтях «Формування капіталу освіти» (1960 р.) та «Інвестиції в людський капітал» (1961 р.). Паралельно з Т. Шульцем теорію людського капіталу розробляв

Г. Беккер, який теж належить до чиказької школи. Першу його публікацію «Інвестиції в людський капітал» було надруковано 1962 року, а трохи пізніше вийшла його фундаментальна праця «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» (1964 р.). За праці у сфері людського капіталу Г. Беккеру 1992 року, а Т. Шульцу – 1979 року присудили Нобелівську премію з економіки.

Теоретико-методологічні дослідження людського капіталу як економічної категорії знаходимо в публікаціях багатьох науковців. Найчастіше під людським капіталом розуміють сукупність усіх продуктивних рис працівника (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Визначення поняття «людський капітал»

Автори	Визначення
Г. Беккер	Людський капітал «формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію і пошук інформації про ціни і доходи» (Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. М.: ГУ-ВШЭ, 2003. С. 39)
Т. Шульц	Людський капітал приводить до розвитку знань і здібностей, які людям надають «шкільна освіта, навчання на робочому місці, зміцнення здоров'я і зростаючий запас економічної інформації» (Shultz T. Investment in Human Capital. N.Y.; L.,1971. P. 64–65)
Г. Боуен	Людський капітал «складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися впродовж певного часу для виробництва товарів і послуг» (Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978. P. 362)
Л. Туроу	Людський капітал являє собою «продуктивні здібності, обдарування і знання» (Thurow L. Investment in Human Capital. Belmon, 1970. P. 15)
І. Фішер	Під капіталом розумів все те, що протягом певного часу спроможне приносити дохід. Базуючись на теорії корисності, він вводив людину до складу капіталу нарівні з іншими матеріальними об'єктами (Fisher I. The Natura of Capital and incom. – London, 1927. P. 5, 51–52, 68–69)

На Заході є багато відомих підручників з економіки, які містять окремі розділи на тему людського капіталу [1].

Концептуальні підходи до розуміння людського капіталу дістали відображення в наукових працях вітчизняних учених. Характеристику людського капіталу подано у працях В. Близнюка, Д. Богині, О. Грішнової, С. Дятлова, які розглядають людський капітал через якісні характеристики працівника, що ефективно використовуються з метою зростання продуктивності праці та відповідно впливають на зростання доходів власника [2].

Аналіз визначень людського капіталу дозволяє зробити такі висновки.

По-перше, в одних акцент зроблено на самому факті володіння цим особливим видом нематеріального багатства, на його формуванні та витратах, які пов'язані з цим процесом, а також на результаті функціонування людського капіталу.

По-друге, в ряді визначень наголошено на тому, що людський капітал є штучно відтворюваним ресурсом, підкреслюється необхідність цілеспрямованих зусиль для його створення. При цьому у багатьох визначеннях, особливо сучасного періоду, прямо не йдеться про вартісну природу людського капіталу. Якщо раніше поняття людського капіталу розглядалося у вузькому значенні, то сьогодні більш популярним є широкий підхід: до складу людського капіталу включають широку сукупність особистих якостей, світоглядних установок, ціннісних орієнтацій, які можуть здійснювати побічний вплив на результати виробничої діяльності.

Теоретичним підґрунтям розвитку альтернативних концепцій людського капіталу, згідно з якими до цього поняття відносять не лише знання й уміння людини, а і її здатність до праці, психологічні особливості, суспільні та культурні якості, стала теорія І. Фішера.

Деякі автори включають до складу людського капіталу соціальний капітал, що втілений у відносинах між людьми. Потрібно зазначити, що Г. Беккер підтримував концепцію соціального капіталу, проте не пов'язував його з людським капіталом.

Аналогічно вчиняють і творці теорії соціального капіталу. Розрізнення людського та соціального капіталу закріплено у відомій методології Світового банку, в якій вони класифікуються як окремі елементи світового багатства, що втілені в сукупних людських ресурсах.

Наприкінці 80-х на початку 90-х років минулого століття відбувається активна розробка моделей економічного зростання з участю людського капіталу. Зокрема, виникли теорії ендогенного економічного зростання, в яких людський капітал займає ключову роль, так як його внесок в економічне зростання обумовлений не тільки вищою продуктивністю кваліфікованих і досвідчених працівників. Основне – він виступає джерелом нових ідей та інновацій, а також фактором їх сприйняття і розповсюдження [3].

Попри окремі дискусійні суперечності щодо змісту поняття «людський капітал» професор І. Радіонова виокремлює такі загальновизнані положення [4]:

– людський капітал є відображенням запасу знань, навичок, здатностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності;

– людський капітал може нагромаджуватися внаслідок інвестування у певні сфери; зокрема, до таких сфер належать: фундаментальна освіта (навчання, що передує трудовій діяльності); система підвищення кваліфікації; медицина; виробнича інфраструктура в тій її частині, що забезпечує рух робочої сили; інформаційна інфраструктура, завдяки якій ринкові суб'єкти орієнтуються в цінах та доходах;

– мотивом інвестування в людський капітал як для уряду (держави), так і для окремих осіб є очікувана віддача – додатковий дохід або інші вигоди в майбутніх періодах;

– серед інших вигод від нагромадження людського капіталу присутні такі зовнішні ефекти, як оволодіння новим знанням у процесі діяльності, швидке його поширення в усій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та їхнього застосування.

Сьогодні науковці особливий інтерес проявляють до проблеми виміру людського капіталу, так як будь-який із підходів, які для цього використовуються, не може врахувати всі важливі аспекти, а це призводить до неадекватних оцінок.

Примітки

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: макроэкономическая модель. СПб: Печатный двор, 1992; Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т.2. М. : Республика, 1992; Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М. : Изд-во МГУ, 1996.

2. Близнюк В. В. Людський капітал і ринок праці // Економічна теорія. 2008. № 2. С. 75–89; Грішнова О. А. Людський капітал : формування в системі освіти і професійної підготовки. К. : Т-во «Знання», 2001; Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. Спб, 1999.

3. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 51.

4. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу // Економіка України. 2009. № 1. С. 19–30.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

4.1. Торговий капітал

Капітал як ресурс набуває форми **торгового капіталу**, якщо він забезпечує рух продукту від виробника до споживача [1, с. 185].

Торговий капітал – відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку [2, с. 262].

Купецький капітал – рання форма торгового капіталу, яка самостійно функціонувала у сфері товарного обміну і була зумовлена поглибленням суспільного поділу праці. Купецький капітал відіграв складну і суперечливу роль у формуванні торгового капіталу, поступово був підпорядкований закономірностям функціонування промислового капіталу і в подальшому виокремлений у торговий.

З поглибленням суспільного поділу праці реалізація товарів, створених промисловим капіталом, зосереджується у руках певних груп підприємців, які спеціалізуються на обслуговуванні процесу зміни товарної форми вартості на грошову форму, внаслідок чого товарний капітал перетворився на торговий.

Відокремлення торгового капіталу в самостійну форму на певному етапі розвитку суспільного виробництва створило умови для прискорення обороту промислового капіталу й зростання прибутковості.

У сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого – великі торговельні компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. У результаті відбувається переплетіння в русі промислового й торгового капіталів на основі кооперації торгівлі та виробництва. Отже, торгівля з досить пасивного посередника між виробництвом і споживанням перетворюється в активну ланку, що значною мірою визначає їхній розвиток [3].

Торгові підприємства авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промислових підприємств (капітал обігу), а й на організацію його реалізації (витрати обігу) [4].

Торговий прибуток – це дохід, який одержують підприємства оптової і роздрібної торгівлі. Його обраховують: 1) як різницю між загальним виторгом від продажу товарів і бухгалтерськими витратами обігу. У цьому випадку торгове підприємство одержує бухгалтерський прибуток; 2) як різницю між загальним виторгом і економічними витратами обігу. При цьому торгове підприємство може одержати економічний (чистий) прибуток і такі складові доходу підприємства, як нормальний підприємницький прибуток, умовний процент на власний капітал, умовну ренту від власної земельної ділянки та умовну заробітну плату торгового підприємця.

З розвитком торгового капіталу торгівля на основі суспільного поділу праці стає відокремленою галуззю економіки, що

здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг.

Дві стадії кругообігу торгового капіталу, пов'язані з придбанням і продажем партій товарів (Г–Т і Т–Г'), виражають різні економічні відносини, які реалізуються спеціалізацією торговців на оптовій та роздрібній торгівлі.

Оптова торгівля здійснює посередницькі функції між промисловими і роздрібними торговцями. **Роздрібна торгівля** – це реалізація товарів безпосередньо споживачам [5].

Примітки

1. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. Торговий капітал історично передує капіталістичному способу виробництва. Він існував у рабовласницькій і феодальній формаціях і виступав як незалежна і самостійна форма капіталу.

2. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.: Академвидав, 2004. 672 с. Умови виникнення купецького капіталу формувалися з розвитком суспільного поділу праці, підвищенням рівня товарного виробництва, товарного і грошового обігу. З появою купецького капіталу пов'язані перші спроби дослідження природи торгового прибутку. Аристотель, досліджуючи розвиток торгівлі, правильно встановив перехід від простого товарного обміну за формулою: Т – Т до товарного обігу за формулою: Г–Т–Г, в межах якого метою товарного обігу стає не лише споживна вартість товару, а й гроші, їх самозростання.

Об'єктивною основою поширення купецького капіталу стало подальше поглиблення суспільного поділу праці. Виникнення грошей і створення місцевих ринків зумовили появу й утвердження особливої групи торговців – купців, які спеціалізувалися на посередницьких операціях у сфері товарного обігу. Основна функція купецького капіталу полягала в обслуговуванні сфери обігу, обміні товарів з метою привласнення прибутку. Через нееквівалентний обмін купці присвоювали частку вартості, створену працею дрібних товаровиробників, брали активну участь у перерозподілі додаткового

продукту, створюваного працею рабів і закріпачених селян у докапіталістичних суспільствах (с. 260).

3. У сучасних умовах у сфері товарного обігу діють великі об'єднання капіталістів. Вони зосереджують у своїх руках переважну частину продажу товарів, витісняючи з ринку дрібні та середні торгові фірми. Так, у Великобританії більш ніж половина роздрібного продажу продовольчих товарів припадає тільки на чотири фірми. Великі торгові об'єднання, що виникли в результаті концентрації та централізації торгового капіталу, проникають у сферу матеріального виробництва. У США, наприклад, більшість фірм, які торгують продовольчими товарами, втрутилися у сферу виробництва, 15–20 % товарів вони одержують на власних підприємствах. Поряд з цим активно розвивається і зворотний процес: проникнення компаній виробників у сферу торгівлі. У США приблизно третину промислової продукції капіталісти збувають через власні оптові відділи (Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К. : КНЕУ, 2001. С. 187).

4. Витрати підприємства сфери обігу, пов'язані з реалізацією продукції, називають витратами обігу, які поділяють на два види: чисті витрати обігу й додаткові.

Чисті витрати – це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей у товари, а останні – у гроші. До таких видатків належать: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію тощо. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів, розрахунками за купівлю-продаж, не створюють нової вартості. Тому витрати на них не входять у вартість товару й повинні покриватися за рахунок прибутку торговельного підприємця. Останній цей тягар намагається перекласти на споживачів, роблячи надбавку до ціни продажу товару. Особливо це практикують монополії, що встановлюють на свої товари монопольно високі ціни (вищі за вартість), тим самим перекладаючи на споживачів відшкодування чистих витрат.

Додаткові витрати обігу – це витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу: транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною, бо вона

створює як вартість (у т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати включають у вартість товару й покривають у процесі його реалізації як витрати виробництва.

5. Особливістю оптової торгівлі є те, що оптовий торговець має справу не зі звичайними споживачами, а з промисловцями і роздрібними торговцями. Крім того, це великі масштаби торгових угод, тобто товари продають не одиницями, а великими партіями.

Різновидом оптової торгівлі є товарна біржа. Об'єктом біржової торгівлі є лише однорідні за своїми властивостями масові товари, такі як пшениця, спирт, кава, вовна тощо. Концентрація оптової торгівлі на біржах сприяє вирівнюванню цін на різних ринках (Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К. : КНЕУ, 2001. С. 187).

4.2. Позичковий капітал

Позичковий капітал – це певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка [1].

Джерела позичкового капіталу: 1) тимчасово вивільнені в процесі кругообороту промислового капіталу грошові засоби: амортизаційні відрахування, призначені для оновлення основного капіталу; тимчасово вільні кошти, призначені для відшкодування оборотного капіталу (заробітної плати, сировини тощо); кошти, призначені для розширення та модернізації виробництва; 2) капітали грошових капіталістів-рантьє (особи, які живуть на відсотки); 3) грошові доходи та заощадження населення; 4) грошові засоби державного і місцевих бюджетів, різних організацій та установ.

Функції позичкового капіталу: грошове обслуговування промислового капіталу; участь у виробництві і розподілі додаткової вартості; сприяння акумуляції тимчасово вільних грошових засобів, запровадження їх в обіг з метою зростання; використання капіталу-товару з метою отримання прибутку у формі відсотка.

Особливістю позичкового капіталу є специфіка його кругообороту (руху). Якщо кругооборот промислового капіталу передбачає послідовне набуття ним грошової, продуктивної і товарної

форм та здійснюється за формулою: **Г–Т (Зв +Рс) … В…Т'–Г',** а торговий капітал у процесі свого кругообороту набуває лише грошової і товарної форми і здійснюється за формулою: **Г–Т–Г'**, то позичковий капітал у процесі свого руху весь час перебуває тільки у грошовій формі, здійснюючи кругооборот за формулою: **Г – Г'**.

Поява тимчасово вільних грошових коштів суперечить самій суті капіталу (бо капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість). Тому за таких умов об'єктивно утворюється особлива група підприємців, яка концентрує у своїх руках тимчасово вільні гроші й пускає їх в обіг із метою забезпечити їхнє зростання. Саме такі гроші, передані одними підприємцями в тимчасове користування іншим з метою їх самозростання, набувають форми позичкового капіталу.

Позичковий капітал у процесі свого руху, як і будь-який інший капітал, повинен не лише зберегтися у своїй початково авансованій сумі грошей, а й зрости, тобто принести своєму власнику дохід. Цей дохід виступає у формі відсотка. І тут виникає принаймні два питання. По-перше, за що платить той, хто бере гроші в позику. По-друге, звідки беруться гроші в позичальника для виплати відсотка.

Відповідаючи на перше питання, треба згадати, що гроші у формі позичкового капіталу набувають додаткової вартості, а саме приносять прибуток.

Отже, позичальник, беручи в позику певну суму грошей, оплачує їх власникові саме цю потенційну можливість отримати прибуток. І відсоток, який сплачує позичальник, є лише як плата за споживну вартість грошей – приносити прибуток. За умов опосередкування позичковим капіталом процесу виробництва, загальний прибуток розподіляється між підприємцем-функціонером і власником грошового капіталу. Перший отримує частку, яка називається підприємницьким доходом; а частка іншого називається відсотком.

Позичковий відсоток – це вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту) у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк. Величина відсотка

регулюється попитом на позичковий капітал і його пропозицією. Ураховуючи, що відсоток є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй, тому середня норма прибутку становить верхню, максимальну межу відсотка. Мінімальна межа не піддається точному визначенню.

Розмір збільшення чи зменшення позичкового відсотка вимірюється його нормою. **Норма відсотка** – це відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається в позику. Розрахунок норми відсотка робиться за формулою:

$$\textbf{Нв} = (\Sigma\textbf{рд} / \textbf{Кп}) \times 100\ \%,$$

де Нв – норма відсотка; Σрд – сума річного доходу, отриманого на позичковий капітал; Кп – сума позичкового капіталу [2].

Норма відсотка в кожний момент визначається пропозицією позичкового капіталу й попитом на нього. Найбільш низькою вона буває тоді, коли пропозиція позичкового капіталу зростає, а попит на нього падає та навпаки. У свою чергу, попит на грошовий капітал залежить від фази економічного циклу. Найвищого рівня відсоток досягає у період кризи, коли різко зростає попит на грошовий капітал, необхідний для оновлення основного капіталу.

Примітки

1. Позичковий капітал або капітал, що приносить відсотки, як і торговельний виник ще в рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу, відіграв значну роль у руйнуванні феодалізму й становленні капіталізму. Проте в умовах сучасної ринкової системи позичковий капітал втратив свою самостійність й існує як відокремлена частина промислового капіталу. Об'єктивна необхідність появи особливої групи підприємців, що виконують специфічні функції перетворення грошей у капітал, диктується самою природою капіталу як самозростаючої вартості. У процесі кругообороту й обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які не можуть у кожний певний момент бути використані як капітал.

2. Приклад. На виданий у позику капітал 400 тис. дол. його власник отримав річний дохід 16 тис. дол. Норма відсотка становитиме:

(16 тис. дол./ 400 тис. дол) × 100 = 4 %.

4.3. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Земельна рента

Сільськогосподарське виробництво – особливо важлива сфера діяльності людини і суспільства. Його продукти є основним джерелом задоволення потреби людини в їжі, сировиною багатьох інших благ. У такому розумінні сільськогосподарське виробництво розглядається як основна галузь економіки [1].

У сільськогосподарському виробництві засобом виробництва і предметом праці є земля. Земля: кількісно та якісно обмежена, не відтворювана; певний час має стійку якісну неоднорідність (родючість) і постійне місце розташування; у процесі виробничого використання не тільки зношується, а й може поліпшуватися; не продукт праці, не має вартості, але продається, стає об'єктом власності та сферою вкладання капіталу.

Особливості сільськогосподарського виробництва визначають і специфіку аграрних відносин. Слово «аграрний» – латинського походження, що означає дослівно «земельний».

Сутність аграрних відносин – це специфічні економічні відносини між людьми – суб'єктами господарювання на землі – з приводу привласнення землі, виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарської продукції та відносини з іншими галузями та державою.

Типи, види, форми власності на землю як основа підприємництва: суспільна общинна власність; трудова індивідуальна власність; приватна індивідуальна власність (трудова); приватна індивідуальна з примусовою працею (нетрудова); колективна, кооперативна власність; акціонерна власність; державна власність; орендні підприємства.

Форми господарювання у сільському господарстві та аграрно-промисловому комплексі.

1. Форми (види) с/г підприємництва в розвинених країнах: сімейна ферма (парцелярного типу, дрібнотоварні, великотоварні); кооперативне підприємство (виробничі, переробні); кооперативне (АТ) (об'єднання великотоварних ферм, акціонерні товариства); державне підприємство (здавання землі в оренду, державні підприємства).

2. Види сільськогосподарських підприємств в Україні: малі (до 8–10 га): індивідуальна власність без реєстрації, близько 500 тис.; середні (до 50 га): близько 43 тис. середніх фермерських господарств, або 71 % усіх аграрних підприємств; великі (17 тис. великих агропідприємств).

Особливості розвитку сільськогосподарського виробництва: панування дрібного фермерського господарства (кількісне); витіснення дрібного виробника великим; зростання концентрації виробництва; відносне й абсолютне скорочення землеробського населення; посилення інтеграції з іншими галузями та утворення АПК; особливості ринкових відносин, конкуренції та ціноутворення; необхідність державної підтримки в умовах диспаритетності цін і загострення конкуренції реалізації.

З розвитком суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці посилюється взаємозв'язок між галузями. Зростає рівень продуктивних сил у сільському господарстві, його індустріалізації. Сільське господарство перестало бути окремою, самостійною галуззю. Інтегрувалося з іншими галузями, сферами діяльності, які обслуговують аграрне виробництво. Це привело до створення агропромислового комплексу **(АПК)** і розвитку агробізнесу.

Сутність АПК – це блок різних галузей, сфер, які виробляють, переробляють, зберігають, транспортують, фінансують і реалізують сільськогосподарську продукцію. Це нова організаційно-технологічна й фінансова форма господарювання, підприємницької діяльності.

Форми АПК: на рівні держави – державний комплекс; на рівні певного регіону (району, муніципалітету тощо); на рівні окремої фірми (акціонерного товариства) [2].

З утворенням **АПК** виникає нова система аграрних відносин як відносин нової сфери діяльності – **агробізнесу** [3]. Економічна суть агробізнесу як **нової системи аграрних відносин** проявляється у процесі дедалі повнішого втягнення аграрного виробництва в загальний механізм кругообігу суспільного комплексу і посилення залежності с/г від промисловості та інших галузей. АПК стає ядром агробізнесу як нової відтворювальної системи, де промисловий капітал (ПК) починає панувати над сільськогосподарським виробництвом, підкоряючись, у свою чергу, суспільному фінансовому капіталу. **Суб'єкти** агробізнесу: фінансово-промислові групи; великі корпорації; фермерські господарства; садівничі та городні господарства; посередники.

Значного поширення у світі набула форма аграрних відносин, пов'язана з розмежуванням прав власності на право володіння і право користування та розпорядження землею. Ці відносини виникають між земельними власниками й землекористувачами-підприємцями з приводу оренди землі. **Сутність оренди землі** – це тимчасова передача землі її власником у користування певному суб'єкту господарювання за відповідну плату (ренту). Це юридичні відносини, які визначають специфіку економічних аграрних відносин між суб'єктами господарювання і власниками землі. **Сутність земельної ренти** – це плата за користування землею, яка надана в оренду; це економічна реалізація земельної власності власником землі; це нетрудовий дохід землевласника за право власності.

Сутність орендної ренти – охоплює ренту за землю природної родючості плюс процент на капітал, який було вкладено в земельну ділянку до оренди, і амортизацію цього капіталу; це фіксована сума за певний строк користування землею.

Рента як історична економічна категорія виражає відносини привласнення додаткового продукту власником землі у формі ренти або орендної плати за користування землею та існує в різних формах. Феодальна земельна рента спочатку існувала у формі панщини, згодом – оброку (у натуральній формі), а потім у грошовій формі. **Форми земельної ренти**: абсолютна, диференційна, монопольна [4].

Примітки

1. Особливості сільськогосподарського виробництва: сезонність виробництва, що впливає на процес відтворення; взаємодія законів природи, економічних законів і принципів господарювання; поява нових факторів в умовах НТП, які впливають на стан землі, організацію виробництва тощо; різні природні кліматичні умови, які впливають на ефективність виробництва; різноманітність і складність зв'язків з іншими галузями.

2. Структура АПК:

– сфера виробництва первинного і кінцевого продукту (рослинництво, тваринництво, переробні галузі);

– ресурсоутворювальна сфера (галузі промисловості, що створюють засоби праці для всіх АПК; система підготовки кадрів); виробнича інфраструктура АПК (галузі сервісу: транспортні служби, системи зв'язку, виробниче господарство, меліорація, ремонт, агрохімія, ветеринарна служба тощо);

– система товарного і грошового обігу та інформаційного забезпечення АПК (система товаропросування сільськогосподарської продукції, зокрема оптова та роздрібна торгівля; іпотечні банки, інвестиційні фонди та інші фінансові посередники; інформаційна підсистема АПК).

3. Сутність **агробізнесу** – це сума операцій з виробництва й розподілу послуг у галузі постачання с/г продукції, виробничих операцій на фермах; зберігання, переробки й розподілу с/г сировини і предметів споживання, створених з неї.

4. **Абсолютна земельна рента**. Причина – монополія приватної власності на землю. Сплачують власнику за будь-яку ділянку землі. Джерело – праця робітників, фермерів, які створюють додатковий продукт, і доходи покупців.

Диференційна земельна рента I і II. Причина – монополія на землю як на об'єкт господарювання (незалежно від власності на землю) в умовах обмеженості землі. Сплачують власникам кращих і середніх за родючістю ділянок. Умови: 1) різна природна родючість та місце розташування земельних ділянок – умови диференційної ренти I; виникає за екстенсивного господарювання; 2) різна ефективність додаткових капіталовкладень у земельні ділянки – умова диференційної ренти II (різна економічна родючість); виникає за інтенсивного господарювання на будь-яких ділянках; джерело – праця робітників і різна її продуктивність за рахунок природного фактора.

Монопольна земельна рента. Причина – обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості. Умови: установлення монопольних цін, які значно перевищують витрати на виробництво продукції. Це різниця між монопольною ціною і вартістю продукції як надприбуток над середнім, звичайним прибутком. Джерело – праця робітників і створений додатковий продукт та доходи населення – покупців цієї продукції.

4.4. Фінансовий капітал: сутність, механізми формування

Сутність фінансового капіталу, механізми його формування досліджують як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Більшість вважає, що капіталом є система економічних відносин з приводу створення, розподілу і використання цінностей, які здатні приносити дохід. При цьому розрізняють такі форми капіталу: матеріалізований (фізичний), нематеріалізований та фінансовий капітал [1].

Визначення фінансового капіталу, яке дають сучасні дослідники, подано в таблиці 4.4.

Таблиця 4.4

Визначення поняття «фінансовий капітал»

Автори	Визначення
Алексеєнко Л. М. Ринок фінансового капіталу: становлення, перспективи розвитку: монографія. К. : Максимум; Тернопіль: Економічна думка, 2004. 424 с.	Фінансовий капітал – складна система взаємозв'язків потужних кредитно-фінансових установ та нефінансових корпорацій
Кириленко В. В. Ринок фінансового капіталу: Курс лекцій: навч. посіб. для вузів / за ред. О. Р. Дивеєва-Кириленка. Тернопіль: ТДУ, 2006. 272 с.	Фінансовий капітал – це сукупність капіталів у формі готівкових грошей та ліквідних фінансових активів: акцій, облігацій та інших цінних паперів.
Білоченко А. М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку // Фінанси України. 2008. № 3. С. 95.	Фінансовий капітал – це ринкова вартість усіх ресурсів, які залучаються суб'єктами господарювання з різних джерел (зокрема, за рахунок власних коштів, з ринку цінних паперів та страхового ринку, засновницьких внесків, від банківської системи, бюджетів усіх рівнів тощо), що виражається у грошовій формі

Фінансовий капітал займає чільне місце серед інших видів капіталу. Однак учені дають йому різні назви, вкладаючи в них, як правило, єдиний зміст. Так, А. С. Гальчинський розглядає грошовий капітал, лихварський та позичковий [2]. За натурально-майновою формою залучення капіталу І. Бланк виокремлює капітал у фінансовій формі поряд з такими видами, як капітал у грошовій формі, у матеріальній та капітал у нематеріальній формі [3]. Більшість дослідників тісно пов'язують реальний капітал з фінансовим капіталом. Наприклад, К. Макконнелл і С. Брю ототожнюють його з грошовим капіталом, тобто з грошима для закупівлі інвестиційних товарів [4].

Формування фінансового капіталу суб'єктів господарювання є об'єктивною закономірністю ринкової економіки. Існує дві основні концепції походження фінансового капіталу – раціональна та еволюційна. Зокрема, представники першої з них переконані, що фінансовий капітал виник у результаті певної раціональної угоди між людьми, які зрозуміли, що для поліпшення обслуговування сфери товарного обігу та підвищення ефективності її функціонування необхідні спеціальні засоби. Прихильники еволюційної концепції стверджують, що поява фінансового капіталу була об'єктивною. Спочатку він виник у формі грошей, але потім з розвитком банків та інших фінансово-кредитних установ та виробничого сектору з'явилася потреба в інших фінансових активах. Це обумовило виникнення капіталу у вигляді ліквідних фінансових активів, тобто капіталу у формі цінних паперів, які обмінюють на гроші.

За сучасних умов фінансовий капітал постає у формі розгалуженої фінансово-кредитної системи, складовими якої є не лише банки, але й інвестиційні та страхові компанії, пенсійні та інші фонди, що за рівнем концентрації капіталу вже конкурують з банківськими установами. Нагромадження фінансового капіталу залежить від умов розвитку ринкової системи, коливань ринкової кон'юнктури та стану трудових ресурсів.

У ринковій системі основними джерелами коштів формування фінансового капіталу є випуск цінних паперів, використання нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань та банківських кредитів.

Примітки

1. Поняття «фінансовий капітал» вперше запропонував використовувати німецький вчений Р. Гільфердінг (Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / пер. с нем. И. Степанова. 6 изд. стереотип. М.-Л.: Государственное социально-экономическое изд-во, 1931. 460 с.). Досліджуючи природу капіталу провідних країн світу, автор дійшов висновку про збільшення залежності виробництва від банківського капіталу в результаті проникнення капіталу великих банків у промисловість. Завдяки цьому відбулося злиття капіталів та утворення нового капіталу, названого Гільфердінгом фінансовим.

2. Гальчинський А. Теорія грошей: навч.-метод, посіб. 4-е. вид., змін, і доп. К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. 412 с.

3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия: учеб. курс. К. : Ника-центр, 2006. 520 с.

4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Е. С. Иванова (пер.). К. : ХаГар, 1998. 785 с.

4.5. Акціонерний капітал: структура, функції, форми прояву

Акціонерний капітал – економічна форма реалізації акціонерної власності, тобто сукупність виробничих, економічних відносин між акціонерним товариством, його акціонерами і найманими працівниками щодо володіння, розпорядження і використання грошей, засобів виробництва та іншого майна акціонерного товариства з метою одержання додаткової вартості у формі прибутку акціонерного товариства, дивідендів та інших доходів акціонерів [1].

Акціонерний капітал формується шляхом об'єднання розрізнених грошових коштів в один великий капітал через утворення акціонерного товариства, випуск і розміщення (продаж) ним своїх цінних паперів – акцій, облігацій та їх похідних.

Акції й облігації – це титул власності, що дає право на привласнення додаткової вартості. Збільшення або зменшення маси акцій та облігацій, які постійно переходять з рук у руки, не змінює маси капіталу, втіленого в матеріальних факторах виробництва й обігу.

Як матеріально-речові об'єкти, власність акціонерних товариств представлена машинами, обладнанням, устаткуванням, технологіями, ліцензіями, патентами, ноу-хау тощо.

З погляду суспільної форми (відносин власності) у процесі діяльності акціонерних товариств виникають відносини між його засновниками, найманими працівниками, власниками акцій та облігацій, державою, фінансово-кредитними інститутами щодо привласнення частини додаткового продукту у формі засновницького прибутку, дивіденду, сплати податків державі тощо.

З позицій відносин власності акціонерний капітал за своїм складом поділяється на **власний** та **запозичений.**

До першого входять кошти, отримані від випуску і продажу акцій, резервного капіталу, утвореного за рахунок відрахувань від прибутку та їх використання для розвитку виробництва. Власний капітал акціонерних товариств можна збільшувати шляхом подальшого випуску та продажу акцій.

Запозичений капітал формується за рахунок коштів, отриманих від випуску облігацій та банківських кредитів.

Крім власного та запозиченого капіталів, у структурі акціонерного капіталу розрізняють **реальний** і **фіктивний.**

Реальний капітал – це гроші, засоби виробництва та інше майно акціонерного товариства, які використовують для створення реального багатства у речовій і вартісній формах.

Реальний капітал функціонує як одне ціле і безпосередньо є об'єктом спільної неподільної власності акціонерів акціонерного товариства як юридичної особи.

Фіктивний капітал – це цінні папери (акції, облігації) акціонерного товариства, що відображають його реальний капітал і надають право на одержання доходів у вигляді дивідендів, відсотків тощо [2]. Фіктивний капітал у певних частках належить окремим

акціонерам, перебуває у їхньому безпосередньому володінні, розпорядженні і використанні, тобто є об'єктом приватної власності акціонерів (фізичних і юридичних осіб). Це надає асоційованій природі акціонерного капіталу приватного характеру, що і визначає його як спільну приватну власність.

Фактичним власником акціонерного капіталу є вузьке коло осіб або фінансові інститути (комерційні банки, страхові компанії тощо), які мають контрольний пакет акцій.

Соціально-економічні функції акціонерного капіталу визначаються функціями, які притаманні акціонерній власності: інтегрування капіталу підприємств різних типів, видів і форм власності в один акціонерний капітал; гармонізація приватних, групових і суспільних економічних інтересів; індивідуалізація спільного акціонерного капіталу; усуспільнення капіталу; мотивація до ефективної творчої праці; демократизація економічних відносин на рівні акціонерного товариства і всієї економіки; соціалізація економіки, ринкового господарства.

Функція соціалізації економіки, ринкового господарства є інтегральною функцією акціонерного капіталу, що синтезує у собі всі сутнісні характеристики акціонерної власності.

Примітки

1. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.: Академвидав, 2004. 672 с.

2. Назва «фіктивний» обумовлена тим, що цей капітал, на відміну від реального, безпосередньо не створює ні речової, ні вартісної форм багатства. Він не функціонує безпосередньо у виробничому процесі. Цінні папери виступають лише титулами, тобто правом власності на реальний капітал. Фіктивний капітал здійснює самостійний рух на ринку цінних паперів. Його обіг має на меті розподіл і перерозподіл створеної реальним капіталом вартості, у тому числі додаткової вартості.

Обсяги фіктивного капіталу в капіталістичних країнах у кілька разів перевищують суму капіталу, вкладеного безносередньо у виробництво, будівництво, транспорт, торгівлю та

банківську справу. Це пояснюється тим, що після утворення акціонерного товариства кошти, отримані від первинного випуску цінних паперів, починають функціонувати як реальний капітал. Саме цінні папери, потрапивши на фондовий ринок, можуть продаватися і купуватися десятки разів, переходячи з рук в руки незалежно від виробничого процесу в акціонерному товаристві.

4.6. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного підприємництва

Однією з найгостріших та найактуальніших проблем інноваційного розвитку є пошук джерел його фінансування. Як показує досвід країн, які обрали за основу інноваційну модель розвитку національних країн, важливу роль у вирішенні цієї проблеми може відіграти венчурний капітал [1]. Він може стати основним джерелом інвестицій для малого і середнього інноваційного підприємництва.

Венчурний капітал – це ризиковий капітал, що інвестується в науково-технічний розвиток. За визначенням Європейської асоціації прямого інвестування та венчурного капіталу – венчурний капітал є дольовим капіталом, який надається фірмами, що інвестують і спільно управляють приватними компаніями, які перебувають на різних етапах розвитку (старт, розширення або трансформація) і демонструють потенціал ймовірного суттєвого зростання [2].

Венчурні підприємства – це малі фірми у сферах наукових досліджень, інженерних розробок, створення і впровадження нововведень ризикового характеру.

Учасниками інвестиційного процесу під час венчурного інвестування завжди є три сторони: винахідник як носій ідеї – інтелектуальної власності; підприємець, який розвиває бізнес на основі використання цієї власності; венчурний інвестор, який вкладає гроші в розвиток бізнесу. Всі вони мають свої частки у фірмі (підприємстві), яка функціонує і розвивається на засадах ефективного використання інтелектуальної власності, причому частка венчурного інвестора не завжди є домінуючою.

Венчурні інвестиції, як правило, характеризуються такими рисами [3, с. 26–27]: венчурний капіталіст поділяє свій ризик з підприємцем; тривалий інвестиційний період (близько 3–7 років) повинен бути достатнім для «розкрутки» компанії – від ідеї чи наукової розробки до забезпечення її прибутковості внаслідок комерціалізації; повернення коштів інвестору здійснюється у вигляді реалізації в кінці інвестиційного періоду частки інвестора у вартості компанії, яка зросла в ціні (як правило, через фондову біржу у вигляді пакета акцій); крім здійснення інвестицій, венчурний капіталіст бере участь в управлінні компанією, забезпечуючи їй через власні зв'язки та набутий досвід на стартовому етапі підтримку в доступі до додаткових джерел фінансування під свої гарантії, розробці стратегії розвитку, організації ефективного менеджменту, проведенні патентної експертизи тощо.

Характерною особливістю венчурного капіталу є його висока ризиковість. Ризики при венчурному фінансуванні повинні компенсуватися високими очікуваними комерційними результатами, у тому числі високим рівнем рентабельності [4].

Особливе місце у формуванні венчурних фондів належить великим промисловим корпораціям, які забезпечують тим самим прискорення власного науково-технічного розвитку. Корпорації беруть участь у венчурному фінансуванні трьома основними способами: 1) безпосередньо фінансують створення малих фірм, які забезпечують масове виробництво та просування на ринку інноваційної продукції, розробленої науково-технічним персоналом материнської компанії; 2) створюють мережу цілком приналежних їм філій дрібних венчурних компаній, які використовують уже не науково-дослідні, а інвестиційні функції. Останні (венчурні компанії) створюють фонди, які використовують для довгострокового фінансування та надання позик на розробку й освоєння винаходів, що перебувають у колі інтересів материнської компанії; 3) разом із іншими венчурними інвесторами (банками, страховими та пенсійними фондами) створюють спеціалізовані інвестиційні компанії венчурного капіталу, які починають інвестувати у розвиток науково-дослідних підприємств, виступаючи замовниками їхньої продукції [2, с. 27–28].

Венчурний капітал має власний ринок з відповідною інфраструктурою, попитом, пропозицією та ціною венчурного інвестиційного товару у вигляді частки акцій підприємства, яке фінансується. Попит на венчурний капітал існує сьогодні і в Україні. І він буде зростати тим швидше, чим активніше буде здійснюватися перехід економіки на інноваційний шлях розвитку.

Примітки

1. Як джерело фінансування малого інноваційного підприємництва венчурний капітал виник у США в 70-х роках XX ст. Розвиток ризикового фінансування посилився внаслідок прийнятого на державному рівні дозволу пенсійним фондам розміщувати до 5 % активів у венчурних інвестиціях, що зумовило приплив капіталу з фінансових інституцій (Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підручник. К. : Либідь, 2006. С.75).

2. Stevens W. European Venture Capital Market: Trends and Prospects, OECD report, 1997. P. 22–39.

3. Лапко О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки // Економіка і прогнозування. 2006. № 3. С. 25–42.

4. Досвід функціонування високоризикових підприємств показує, що близько 15 % з них зазнають невдачі, і їх майже не згадують; 25 % втрачають більше ніж заробляють; 30 % підприємств, які використовували венчурний капітал, отримують надвисокий прибуток, компенсуючи всі фактичні витрати. Зазвичай, венчурні інвестори намагаються розмістити свої кошти таким чином, щоб протягом 5–7 років десятикратно збільшити вкладений капітал [2, с. 34–35].

Список рекомендованих джерел

1. Базилевич В. Д. Інтелектуальна власність: підручник / В. Д. Базилевич. К. : Знання, 2006. 431 с.

2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / пер. с англ. СПб.: Питер, 2001. 288 с.

3. Зазимко А. З. Політична економія: структурно-логічний навчальний посіб. К.: КНЕУ, 2005. Тема 8. Капітал і наймана праця.

4. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2007. Тема 21. Капітал та його функції; Тема 23.Трудові відносини. Заробітна плата. Безробіття.

5. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. Глава 11. Капітал. Витрати виробництва і прибуток.

6. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. 2-ге вид. Чернівці: «Прут», 2012. 600 с.

7. Економічна теорія: історія економіки та економічної думки, політична економія, мікроекономіка, макроекономіка: навчальний посібник для самостійної підготовки до державного екзамену з економічної теорії / Мацелюх Н.П., Максименко І. А., Бурдейний І. М., Теліщук М. М. та ін. – Чернівці: «Прут», 2011. 552 с. Розділ 1: 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49.

8. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. Тема 13. Капітал і наймана праця.

9. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.: Академвидав, 2004. 2.5. Капітал; 2.6. Заробітна плата.

10. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу // Економіка України. 2009. № 1. С. 19–30.

11. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна. Антология / под ред. В. Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 372–400.

12. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / за заг. ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. – К. : Алерта, 2008. Глава 13. Капітал і наймана праця. Заробітна плата.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Основними формами інвестицій в людський капітал вважають:

а) витрати на освіту, виробничу підготовку;

б) охорону здоров'я, міграцію;

в) народження і виховання дітей;

г) усі відповіді правильні.

2. Залежно від ступеня узагальненості людського капіталу в його структурі виокремлюють такі рівні інвестування:

а) державний (що формує суспільний людський капітал);

б) мезорівень (формує колективний людський капітал);

в) особистісний рівень (формує індивідуальний людський капітал);

г) усі відповіді правильні.

3. Державний рівень інвестування в людський капітал передбачає:

а) видатки державного бюджету на освіту, науку, культуру, охорону здоров'я;

б) соціальні трансферти населенню у грошові та натуральній формі;

в) пільгове оподаткування;

г) витрати, пов'язані з професійним навчанням та перенавчанням, що здійснюються з державного бюджету та позабюджетних фондів;

д) усі відповіді правильні.

4. Мезорівень інвестування в людський капітал передбачає:

а) витрати на перенавчання та підвищення кваліфікаційного рівня працівників;

б) медичне страхування, оплату лікарняних листків;

в) витрати на заходи з охорони праці;

г) утримання об'єктів соціально-культурного побуту; благодійницькі витрати;

д) усі відповіді правильні.

5. Особистісний рівень інвестування в людський капітал передбачає:

а) витрати домогосподарств на освіту та підвищення професійного рівня;

б) охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт; частку вільного часу, витраченого на підвищення культурного рівня; витрати на пошук роботи;

в) тривалість часу, витраченого на пошук інформації;

г) витрати на міграцію;

д) витрати на народження та виховання дітей;

е) усі відповіді правильні.

6. Витрати обігу торгового підприємства поділяють на:

а) чисті витрати обігу;

б) додаткові витрати обігу;

в) граничні витрати обігу;

г) середні витрати обігу.

7. До чистих витрат обігу торгового підприємства відносять:

а) оплату праці торговельних працівників;

б) утримання торговельних приміщень;

в) витрати на рекламу;

г) витрати на адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію;

д) витрати на транспортування товарів.

8. До додаткових витрат обігу торгового підприємства відносять:

а) сортування товарів;

б) фасування товарів;

в) упакування й зберігання товарів;

г) транспортування товарів.

9. Формула кругообігу (руху) позичкового капіталу:

а) Г – Т (Зв +Рс) … В…Т' – Г';

б) Г – Т – Г';

в) Г – Г';

г) с + v + m.

Запитання

1. Так–ні:

а) сучасна економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку товарного виробництва, його природи, форм руху, динаміки та структури?

б) матеріально-речовий зміст капіталу формують речові та особисті, фінансові та інтелектуальні фактори товарного виробництва, його продукти (товари і послуги), які обслуговують процес створення економічних благ та їх просування у сфері виробництва, обміну, споживання?

в) гроші стають капіталом лише тоді, коли їх пускають в обіг для одержання грошової суми, більшої ніж первісна вкладена?

2. Якщо продаж одного товару здійснюється задля купівлі іншого, то який вигляд має форма товарного обігу:

а) Г – Т – Г';

б) Г – Г';

в) Т – Г – Т ?

3. Так–ні:

Про капітал говорять як про:

а) виробничий, грошовий, торговельний, позичковий, лихварський, фінансовий, інвестиційний;

б) індивідуальний, кооперативний, акціонерний;

в) людський, інтелектуальний, інноваційний;

г) постійний, змінний;

д) оплачений, резервний, номінальний, реальний?

4. Так–ні:

а) першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається Т. Шульц – відомий американський економіст, лауреат Нобелівської премії (1979 р.);

б) людський капітал – специфічна форма капіталу, втіленого в самій людині; людський капітал – це наявний у людини запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що сприяють зростанню її продуктивності праці і приносять їй дохід у вигляді заробітної плати чи ренти;

в) у структурі людського капіталу виділяють: природні здібності, навички і досвід; уміння їх застосовувати в потрібний момент і в потрібному місці.

5. Про що йдеться:

а) самозростаюча вартість, що в процесі свого руху приносить додаткову вартість;

б) фінансовий ресурс, що приносить його власникові дохід у вигляді процента;

в) фактор виробництва, що впливає на результати підприємницької діяльності і приносить його власникові дохід;

г) особливий економічним ресурс, що визначає дохід підприємців як винагороду за відмову від задоволення поточних потреб заради отримання майбутніх благ;

д) певне вкладення, завдяки чому забезпечується одержання доходу;

е) самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід.

Завдання

1. Поясніть, як відбувається перетворення грошей у капітал.

2. Напишіть загальну формулу руху капіталу та зробіть до неї пояснення.

3. Розкрийте роль процесу первісного нагромадження капіталу у створенні капіталістичних відносин, утвердженні капіталістичного способу виробництва.

4. Вставте пропущені слова:

4.1. «Частина авансового промислового капіталу, яка вкладається у засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості, – це

. . . . . » ;

4.2. «Частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості, – це

. . . . . »;

4.3. «Капітал, що обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності, – це

. . . . . .»;

4.4. «Капітал, який не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється у цінні папери (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку, сам по собі не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу, – це

. . . . . .».

5. Розв'яжіть задачу:

5.1. Власник грошей «А» позичив підприємцю «Б» 20 000 г.о. з умовою повернення їх через 5 років з 20 % надбавкою щорічно. Визначте, яку суму грошей отримає власник «А» через 2 роки.

5.2. Величина капіталу, переданого в позику, становить 250 000 г.о. Сума доходу, отриманого позичковим підприємцем у кінці року на цей капітал – 2 500 г.о. Визначте норму позичкового відсотка.

6. Вставте пропущене слово:

6.1. «Формою руху позичкового капіталу є . . . . . » .

6.2. «Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називається

. . . . . системою».

6.3. «Центральною ланкою кредитної системи . . . . . ».

ТЕМА 5
МІКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Мета: домогтися розуміння студентами предметного простору мікроекономічного рівня економічної системи та використання у практичній діяльності інструментарію мікроекономічного аналізу.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти фундаментальні принципи, що визначають своєрідність мікроекономічного аналізу;

– здатність застосовувати граничний аналіз у професійній діяльності;

– здатність моделювати ринкову поведінку споживача;

– здатність оцінювати вплив цінових і нецінових факторів на ринковий попит і ринкову пропозицію; здатність аналізувати чинники, які впливають на максимізацію прибутку фірми в умовах конкурентного та неконкурентного ринків;

– здатність застосовувати рівноважний підхід у мікроекономічному аналізі динамічних явищ і процесів.

Термінологічний словник

Економічний атомізм – фундаментальний принцип мікроекономічного аналізу поведінки економічних одиниць, які приймають самостійні рішення і здійснюють їх у своїй власній економічній діяльності; поведінка будь-яких сукупностей економічних суб'єктів розглядається як рівнодіюча вчинків окремих економічних одиниць – атомів економічної діяльності.

Економічний раціоналізм – фундаментальний принцип мікроекономічного аналізу поведінки економічних одиниць: економічні суб'єкти при прийнятті економічних рішень здійснюють зіставлення вигод і витрат, що дозволяє їм визначити найбільш оптимальні дії у цих умовах.

Граничний аналіз (маржиналізм) – технічний прийом дослідження того, яким чином кожна додаткова операція, здійснена за певний період, впливає на тему, досягти якої прагне людина.

Економічна модель – система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат; використовується для передбачення того, як зміни економічних умов призведуть до зміни економічних результатів.

Корисність – спроможність блага задовольняти потреби; задоволення, яке споживач отримує від споживання блага від будь-якої діяльності.

Гранична корисність – додаткове задоволення, яке отримує людина від споживання ще однієї, додаткової одиниці (частини) даного блага.

Крива байдужості – це лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той рівень корисності.

Еквімаржинальний принцип – споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме два види товару таким чином, щоб їхні граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні.

Точка насичення – точка, в якій споживач перестає розглядати додаткове споживання як таке, що приносить йому корисність.

Закон попиту – обсяг попиту перебуває в оберненій залежності від рівня ціни при сталості усіх інших його чинників, тобто, чим вища ціна товару, тим менший на нього попит, а чим нижча ціна, тим попит більший.

Закон пропозиції – обсяг пропозиції перебуває у прямій залежності від рівня ціни, тобто чим вища ціна, тим більша пропозиція товару, і навпаки.

Ринкова рівновага – попит і пропозиція за певної ціни є урівноваженими.

Постійні витрати фірми (FC) – мають місце тоді, коли фірма нічого не виробляє. Тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

Змінні витрати фірми (VC) – залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва.

Середні загальні витрати фірми (АТС) – визначаються діленням загальних витрат на відповідний загальний обсяг виробництва.

Граничні витрати (МС) – додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту.

Виторг – сума грошей, яка надходить від продажу фірмою певної кількості товарів.

Загальний виторг – добуток ціни та кількості проданого продукту.

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

Фірма – один із господарюючих суб'єктів, поведінка якого моделюється у рамках мікроекономічного аналізу, основними функціями є виробництво приватних благ, інвестування та придбання виробничих ресурсів, зокрема факторів виробництва.

Виробнича функція – це відношення між будь-яким набором факторів виробництва та максимально можливим обсягом продукції, виробленої за допомогою цього набору факторів:

$$\mathbf{Q = f (L, K, M),}$$

де **Q** – обсяг виробництва, **L** – затрати праці, **K** – затрати капіталу, **M** – матеріали.

Питання для розгляду на лекції

1. Мікроекономічна теорія: становлення, етапи розвитку.
2. Методи мікроекономічного аналізу економічної діяльності.
3. Корисність економічних благ: загальна і гранична.
4. Крива байдужості. Карта кривих байдужості.
5. Бюджетне обмеження споживача.
6. Рівновага споживача.
7. Ринковий попит. Закон попиту.
8. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції.
9. Ринкова рівновага попиту і пропозиції.
10. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати фірми.
11. Середні витрати фірми.
12. Граничні витрати фірми.
13. Виторг та прибуток фірми.

Питання для самостійного опрацювання

1. Види еластичності ринкового попиту та ринкової пропозиції.
2. Фірма як виробник приватних економічних благ.

Теми для рефератів

1. Вплив на попит нецінових чинників.
2. Вплив на пропозицію нецінових чинників.

План семінарського заняття

1. Мікроекономічна теорія: становлення, етапи розвитку. Методи мікроекономічного аналізу економічної діяльності.
2. Корисність економічних благ: загальна і гранична. Крива байдужості. Карта кривих байдужості.
3. Бюджетне обмеження споживача. Рівновага споживача.
4. Ринковий попит. Закон попиту. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції. Ринкова рівновага попиту і пропозиції. Види еластичності ринкового попиту та ринкової пропозиції.
5. Фірма як виробник приватних економічних благ. Постійні, змінні загальні (валові), середні та граничні витрати фірми.
6. Виторг та прибуток фірми.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

5.1. Мікроекономічна теорія: становлення, етапи розвитку

Як складова економічної теорії мікроекономіка сформувалася в кінці XIX – на початку XX ст. Однак її становлення пройшло довгий шлях еволюційного розвитку.

Засади мікроекономічного аналізу виявляються ще в класичній політичній економії. Так, використовуючи подвійну методологію економічного аналізу, А. Сміт досліджує зовнішні форми прояву економічних явищ, визначає функціональну залежність багатьох величин і тим самим закладає основи функціонального аналізу.

У період пізнього класицизму багато економістів, застосовуючи цей метод, часто робили фундаментальні відкриття у мікроекономіці.

Основоположниками мікроекономіки вважаються вчені Т. Мальтус і Ж.-Б. Сей. Закон спадної дохідності Мальтуса та теорія трьох факторів виробництва Сея досі використовуються у мікроекономічному аналізі.

У другій половині XIX ст. завершується становлення економіки з переважно ринковим механізмом її регулювання. За цих умов особливо актуальним стає дослідження практичних питань, що спричинило зміщення аспектів із з'ясування загальних принципів політичної економії на аналіз проблем господарської практики. Якісний аналіз, як правило, витісняється кількісним.

Мікроекономічний аналіз має такі етапи еволюційного розвитку [1, с. 10–11].

І етап (1845–1890). Закладаються основи мікроекономіки, формуються основні методологічні принципи дослідження. Найвідомішими представниками цього етапу є:

Г. Госсен – вперше використав психологічний фактор аналізу економічної поведінки суб'єктів і сформулював закони насичення потреб людини;

К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк (австрійська школа) – збагатили економічну науку відкриттям принципу граничної корисності й запропонували кількісний (кардиналістський) підхід до її визначення;

Дж. Б. Кларк (представник американської школи) – порушив питання про необхідність визначення граничної корисності не лише щодо предметів споживання, а й факторів виробництва, тим самим модифікував теорію граничної корисності у теорію граничної продуктивності факторів виробництва.

ІІ етап (1890–1933). На цьому етапі мікроекономіка виділяється в окрему галузь економічних досліджень на основі систематизації і узагальнення ідей пізньої класики, австрійської та американської шкіл. Після опублікування роботи А. Маршалла «Принципи економіки» (в оригіналі «Principals of Economics», 1890) наука дістала свою першу назву «Economics».

Представники другого етапу:

А. Маршалл: запропонував компромісний варіант визначення ринкової ціни – граничною корисністю та витратами виробництва; сформулював закони попиту та пропозиції; значну частину своїх досліджень присвятив вивченню мотивів поведінки окремих господарюючих суб'єктів;

У. Джевонс, Ф. Еджуорт, Л. Вальрас, В. Парето (математична школа): вперше широко використали апарат математики як інструмент економічних досліджень і спробували описати ринок конкурентних товарів як замкненої системи жорстких кількісних взаємозалежностей. Вони запропонували якісний (ординалістський) підхід до визначення граничної корисності і обґрунтували теорію загальної економічної рівноваги.

III етап (1933 – до сьогодні). Мікроекономіка розвивається на власній основі і поповнюється такими відкриттями:

– ефект доходу і заміщення (Є. Слуцький, Дж. Хікс, П. Самуельсон); теорія недосконалої конкуренції (Дж. Робінсон); теорія монополістичної конкуренції (Е. Чемберлін);

– теорія ігор (Дж. Неш, О. Моргенлітерн, Дж. фон Нейман).

Сьогодні мікроекономіка визнана в усьому світі. З цієї дисципліни написано десятки тисяч досліджень і сотні підручників зарубіжних і вітчизняних учених [2].

Примітки

1. Задоя А. О. Мікроекономіка: навч. посіб. К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. 176 с.

2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Аналітична економія. Принципи, проблеми і політика. Частина 2. Мікроекономіка; пер. з англ. 13 видання. наук. ред. перекладу Т. Панчишина. Львів: Просвіта, 1999. 650с.; Піндайк Р. С., Рубінфельд Д. Л. Мікроекономіка; пер. з англ. А. Олійника та Р. Скільського. К.: Основи, 1996. 646 с.; Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Мікроекономіка; пер. з англ. / Наукова редакція перекладу С. Панчишина. К.: Основи, 1998. 676 с.; Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и приложения; пер. с англ.: в 2 т. М. : Финансы и статистика, 1992. Т.1. 384 с.; Т. 2. 384 с.; Мікроекономіка і макроекономіка: підручник для студентів

екон. спец. закл. освіти: у 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 1998. 518 с. (Мікроекономіка – с. 12 –210); Слухай С. В. Довідник базових термінів та понять з мікроекономіки. Київ: Лібра, 1998. 254 с.; Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: учебник для вузов; пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. – М. : ЮНИТИ, 1997. 767 с.; Ястремський О. І., Гриценко О. Г. Основи мікроекономіки. К.: Знання, 1998. 674 с.

5.2. Методи мікроекономічного аналізу економічної діяльності

Мікроекономіка є складовою економічної теорії і використовує її методи в процесі вивчення основних економічних проблем.

Слово «метод» походить від гр. *methodas* – шлях пізнання, дослідження. Щодо економічної теорії, поняття «метод» можна визначити як систему прийомів, способів пізнання економічних явищ і процесів. Методологія економічної теорії – це наука про методи (систему прийомів, способів) пізнання економічних явищ і процесів.

Питання про методи мікроекономічної теорії – це питання про те, як, яким чином досліджуються мікроекономічні, економічні явища і процеси. Методологічні основи мікроекономічних досліджень базуються на діалектичному підході до явищ, системному аналізі, методах дедукції, індукції, абстракції, моделюванні, економіко-математичних, графоаналітичних та інших методах.

Мікроекономіка спирається на ряд фундаментальних принципів, які визначають своєрідність мікроекономічного аналізу.

Економічний атомізм. Мікроекономіка концентрує свою увагу на поведінці економічних одиниць, які приймають самостійні рішення і здійснюють їх у своїй власній економічній діяльності. При цьому поведінку будь-яких сукупностей економічних суб'єктів мікроекономіка трактує як рівнодіючу вчинків окремих економічних одиниць – атомів економічної діяльності.

Економічний раціоналізм. Наступна принципова риса мікроаналізу – гіпотеза про раціональність поведінки економічних суб'єктів. У першу чергу це передбачає послідовність і закономірність їх поведінки, оскільки саме це і визначає можливість їхнього

наукового дослідження. Але сутність концепції економічного раціоналізму полягає у допущенні того, що економічні суб'єкти при прийнятті економічних рішень здійснюють зіставлення вигод і витрат. Це дозволяє їм визначати найбільш оптимальні дії в даних умовах [1, с. 14].

Граничний аналіз або маржиналізм. Граничний аналіз – це технічний прийом, який використовується при прийнятті рішень щодо максимізації чистого виграшу від певної дії. Це дослідження того, яким чином кожна додаткова операція, здійснена за певний період, впливає на мету, досягти якої прагне людина.

Прикладами таких граничних величин можуть бути граничні витрати (витрати, необхідні для збільшення результату на одиницю) чи гранична корисність (корисність, що її приносить споживання додаткової одиниці блага). Раціональний суб'єкт має продовжувати пошук кращих рішень до того часу, поки гранична вигода не зрівняється з граничними витратами. Саме у цьому разі він досягне максимальної реалізації своєї мети.

Граничний аналіз дає змогу з точки зору теорії розглянути процес прийняття оптимального рішення (як індивідуального, так і в суспільстві в цілому).

Функціональний аналіз. Велике значення в мікроекономіці має функціональний аналіз**.** У ході його здійснення в досліджуваному явищі виділяється характерна риса, яка нас цікавить, а потім розпочинається пошук факторів, що на неї впливають. Після встановлення таких факторів визначається спосіб їх взаємодії з виділеною характеристикою, тобто *функція.*

Рівноважний підхід. Важлива риса мікроаналізу – рівноважний підхід до дослідження динамічних явищ і процесів. Розглядаючи сталу динаміку економічних явищ, мікроекономіка намагається вивчити такий їхній стан, який характеризується відносною стабільністю, тобто рівновагою. Рівновага означає, що немає внутрішніх тенденцій до зміни існуючого стану. Якщо при незначних змінах зовнішнього середовища ситуація докорінно змінюється, то така рівновага називається нестійкою. Якщо при виникненні таких зовнішніх змін у самій системі з'являються сили, що відроджують рівновагу, то вона називається стійкою. Зміни зовнішніх умов

можуть бути значними, тоді така економічна система перейде від одного рівноважного стану до іншого аналогічного стану.

Встановлення способу взаємодії сил, що безпосередньо контактують у цій взаємодії, аналіз результатів їх взаємовпливу та стійкого функціонування в зовнішньому середовищі, яке динамічно змінюється, а потім передумов виникнення та розпаду таких систем і перехід до нових – один із ключових напрямів розвитку мікроекономіки.

Методи статики і динаміки. У мікроекономічних дослідженнях особливо широко використовуються методи статики і динаміки. Метод статики передбачає порівняння різних рівноважних станів, при цьому перехід від однієї рівноваги до іншої залишається поза аналізом. Метод динаміки, навпаки, вимагає аналізу власне переходу від одного стану рівноваги до іншого.

Кінцевим завданням мікроекономічних досліджень є розробка теорій та моделей.

Мікроекономічні дослідження, як правило, розпочинаються зі збирання та вивчення фактів економічного життя. Узагальнення їх, виділення найсуттєвіших та абстрагування від другорядних, дослідження причинно-наслідкових зв'язків дає змогу встановити мотиви поведінки економічних суб'єктів та побудувати модель.

Економічна модель – це система взаємозв'язків між економічними змінними, яка дає змогу прогнозувати результат. Іншими словами, вона використовується для передбачення того, як зміни економічних умов призведуть до зміни економічних результатів [5, с.14].

Економічні змінні – це натуральні величини, які можуть якимось чином вимірюватися, або суми грошей, що можуть набувати можливих значень.

Висновки з економічних моделей виражаються у формі гіпотез, тобто тверджень про причини і наслідки, які потребують підтвердження чи заперечення фактами. Метою економічного моделювання є намагання допомогти зрозуміти, як функціонує той чи інший сектор економіки.

Модель – це спрощене відображення реальності. «Сила моделі, – наголошує американський учений Х. Р. Веріан, – в уникненні другорядних деталей. Це дозволяє економісту зосередитися

на суттєво важливих рисах економічної реальності, які він прагне зрозуміти» [3, с. 16]. Побудова моделі пов'язана з втратою частини інформації про об'єкт, який досліджується. Це допомагає абстрагуватися від його другорядних елементів, сконцентруватися на основних складових системи та їхніх взаємозв'язках. Відомі величини, що вводяться у модель у готовому вигляді, називаються екзогенними. Величини, які отримують у рамках моделі при вирішенні поставленого завдання, називають ендогенними.

Економічні моделі можуть бути у математичній, табличній і графічній формах [4]. Найпростішим видом економіко-математичного моделювання є моделювання у двовимірному просторі – за допомогою графіків. Саме цей метод найчастіше використовується у мікроекономіці.

Отже, економічну модель можна визначити як спрощений опис певного аспекту економічної діяльності. Цей опис може бути виражений не тільки у вигляді графіків, схем, а й математичних рівнянь і навіть слів.

Примітки

1. Емцов Р. Г., Лукин М. Ю. Микроэкономика: учебник. М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, издательство «ДИС», 1997. 320 с.

2. Задоя А. О. Мікроекономіка: навч. посіб. К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. 176 с.

3.Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: учебник для вузов / пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. М. : ЮНИТИ, 1997. 767 с.

4. Наприклад, твердження: «Підприємницька фірма виробляє таку кількість продукції, яка максимізує її прибуток» є основою для формалізації поведінкової моделі фірми. Відомі досить незвичні способи моделювання економіки. Так, відомий економіст (а в минулому інженер) А. Філліпс сконструював діючу модель визначення національного продукту, використовуючи скляні трубки й рідину різних кольорів, що циркулює у них. Сьогодні ця екзотична економічна модель прикрашає підвал Лондонської школи економіки, де А. Філліпс свого часу читав лекції (Мікроекономіка і макроекономіка: підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч. / С. Будаговська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; за заг. ред. С. Будаговської. К. : Основи, 1998. С. 19).

5.3. Корисність економічних благ: загальна і гранична

Для задоволення своїх потреб людина використовує різні блага, серед яких виділяють економічні блага. До останніх відносять тільки ті, які є результатом економічної діяльності людей і які можна отримати в обмеженій кількості порівняно з потребами. У зв'язку з цим постає проблема рідкісності благ та необхідності вибору залежно від їх цінності. При цьому важливо враховувати, що одні потреби можуть бути задоволені кількома благами, або одне якесь благо може задовольнити декілька потреб. Тобто існує проблема не тільки недостатності благ, а й їх призначення.

Цінність благ у мікроекономічній теорії виводиться з корисності. **Корисність** – це спроможність блага задовольняти потреби. **Корисність** – це задоволення, яке споживач отримує від споживання блага від будь-якої діяльності. Визначення корисності блага, вимірювання її величини – це суб'єктивна справа кожного споживача, тому в економічній теорії досліджують різні фактори, що впливають на його поведінку.

Перш за все виходять: 1) з наявної кількості даного блага; 2) інтенсивності потреби в ньому (ця величина суб'єктивна, змінюється від індивіда до індивіда); 3) з класифікації благ (довготермінові, короткочасні; взаємозамінні, взаємодоповнюючі; теперішні і майбутні; прямі – споживчі блага і непрямі – блага виробничі, сприяють задоволенню особистих потреб опосередковано).

Розглянемо поведінку споживача щодо благ особистого споживання, скориставшись для моделювання поведінки споживача поняттям *корисності.*

Розрізняють **загальну (сукупну) корисність**, яку споживач отримує від споживання всіх одиниць (частин) певного блага, і **граничну корисність** – додаткове задоволення, яке отримує людина від споживання ще однієї додаткової одиниці (частини) цього блага. Оскільки в міру задоволення потреби для більшості випадків інтенсивність задоволення зменшується, то гранична корисність наступних одиниць блага спадає. Цей стан відомий **як закон спадної граничної корисності.**

Максимум загальної корисності від споживання досягається, якщо споживання додаткової одиниці блага не приводить до збільшення корисності, тобто коли гранична корисність дорівнює нулю.

Під час аналізу корисності в мікроекономіці використовують два підходи: **кардиналістський** і **ординалістський.** Основна відмінність між ними полягає у тому, що при першому підході уявляється можливість обчислити корисність у певних одиницях виміру, а другий – базується на ряді аксіом.

5.4. Крива байдужості. Карта кривих байдужості

Для моделювання початкового етапу процесу прийняття рішення споживачем необхідно формалізувати його індивідуальні смаки й уподобання, тобто визначити, чого він бажає. Для цього вводиться поняття **корисності (U – utility).** Корисність – суб'єктивне ставлення людей до товару, набору споживаних товарів (благ). Корисність висвітлює принциповий момент у поведінці споживача, який вибирає той чи інший набір благ: вона слугує критерієм відбору, показує, наскільки необхідним є той чи інший об'єкт вибору данному економічному суб'єкту за певних умов, визначає, до чого прагне споживач у цій ситуації.

Відомі два підходи до вимірювання корисності – кількісний та порядковий.

Графічно система переваг споживача зображається за допомогою кривих байдужості, які вперше застосовані англійським економістом Ф. Еджуортом у 1881 р. Розробкою кривих байдужості займалося багато вчених: В. Парето, Є. Слуцький, Р. Аллен, Д. Хікс.

Споживач може обирати різні товари в свій кошик (наприклад **Y** та **X**), але він буде прагнути, щоб їх сукупна корисність була однаковою. Тоді можна уявити різні варіанти його поведінки (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Кошик	Товар Y (Qy)	Товар X (Qx)
A	4	7
B	5	5
C	6	4
D	8	3

Наприклад, варіант **A** – **4y** і **7x**, варіант **B** – **5y** і **5x**, варіант **C** – **6y** і **4x**, варіант **D** – **8y** і **3x**. За такими даними можна побудувати графік, на якому отримаємо криву, що має назву **кривої байдужості.**

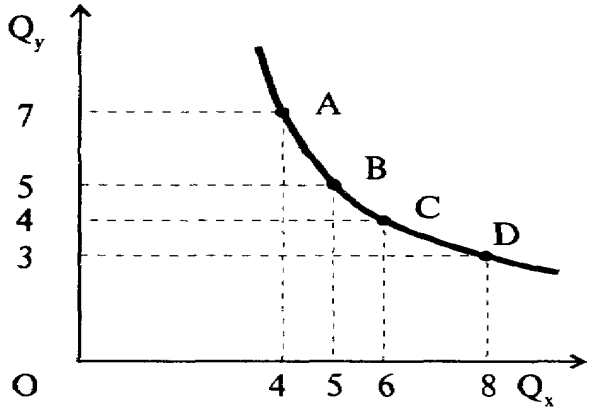


Рис. 5.1. Крива байдужості

Крива байдужості – це лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той самий рівень корисності.

На кривій байдужості виділено чотири рівнозначні комбінації двох товарів (**X** і **Y**) у точках **A, B, C, D.** Ці комбінації дають споживачу однаковий рівень задоволення.

Існують чотири правила побудови кривих байдужості.

1. Криві байдужості не перетинаються, тобто через одну точку простору двох благ можна провести тільки одну криву байдужості. В протилежному випадку один і той самий набір благ одночасно відповідав би декільком рівням матеріального добробуту.

2. Паралельно розташовані криві байдужості утворюють карту кривих байдужості (рис. 5.2), яка дає уяву про уподобання конкретного покупця за будь-якого рівня споживання благ.

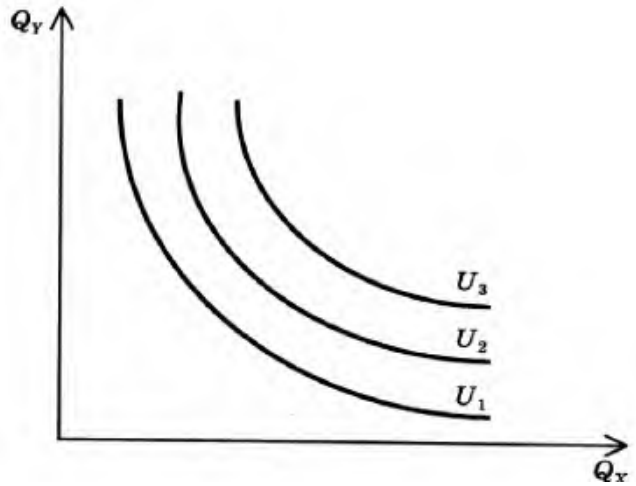


Рис. 5.2. Карта кривих байдужості

На карті кривих байдужості взаємопов'язані кількості двох благ та їх корисність. Кожна крива поєднує точки з однаковою корисністю. Розташовані вище криві байдужості відповідають більш високому рівню корисності. Тому процес максимізації корисності можна інтерпретувати як знаходження допустимої точки, що належить кривій байдужості, максимально віддаленій від початку координат.

3. Криві байдужості мають від'ємний нахил, тому що для збільшення споживання одного блага необхідно скоротити споживання іншого блага, щоб корисність не змінилася.

4. Криві байдужості випуклі до початку координат і по мірі руху зліва направо крива байдужості стає більш пологою внаслідок насичення благом, розміщеним на осі **X.**

5.5. Бюджетне обмеження споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем охоплює три етапи. На першому етапі формалізуються його індивідуальні смаки й уподобання (моделі: крива байдужості, карта кривих байдужості, гранична норма заміщення). На другому етапі необхідно формалізувати, що може споживач, тобто, що він може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага. Дохід споживача та купівельна сила грошей (тобто ціни товарів) визначають бюджетні обмеження споживача.

Для аналізу впливу бюджетних обмежень на вибір споживача вводяться такі обмеження: весь дохід споживач витрачає тільки на придбання товарів **X** та **Y**; споживач не робить заощаджень та не залучає до витрат попередні заощадження; споживач не надає та не бере кредити.

У цьому випадку дохід споживача дорівнюватиме всім його витратам. Тоді бюджетне обмеження буде мати вигляд:

$$\mathbf{Px} \times \mathbf{X} + \mathbf{Py} \times \mathbf{Y} = \mathbf{I},$$

де **Px** і **Py** – ціни відповідних товарів.

Лінія, що її описує це рівняння, називається лінією бюджетного обмеження, або бюджетною лінією.

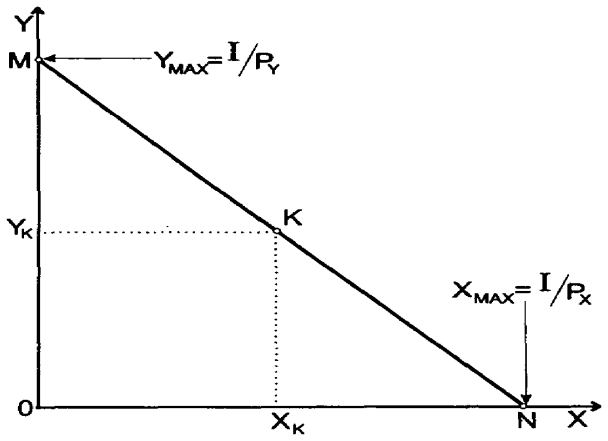


Рис. 5.3. Бюджетне обмеження

Бюджетна лінія – геометричне місце точок, які характеризують усі такі набори товарів **X** та **Y,** на придбання яких за цінами **Px** та **PY** споживач повністю витрачає свій дохід. Точки перетину **N** та **M** лінії бюджетного обмеження відповідно з осями координат **X** та **Y** показують максимальну кількість товарів **Xmax** та **Ymax,** які споживач міг би придбати, повністю витративши свій дохід тільки на товар **X** або тільки на товар **Y**. Лінія бюджетного обмеження має від'ємний нахил до горизонтальної осі, тому збільшення купівлі одного блага можливе тільки за рахунок зменшення купівлі іншого. Наборам товарів, які доступні споживачеві, відповідають точки на сторонах і всередині трикутника **MON,** що обмежується осями координат і бюджетною лінією. При зміні цін і доходу можливості споживача змінюються. При зміні доходу і постійних цінах можливі два випадки: 1) дохід зростає; 2) дохід зменшується.

5.6. Рівновага споживача

Моделювання процесу прийняття рішення споживачем, як зазначалося, охоплює три етапи:

– на першому – формалізуються індивідуальні смаки й уподобання споживача, тобто визначається, чого він бажає;

– на другому – формалізується, що споживач може споживати реально, виходячи з його доходу та ринкових цін на блага;

– на третьому – формалізуються бажання споживача з його можливостями, тобто визначається, який імовірний вибір максимізує добробут споживача (рис. 5.4).

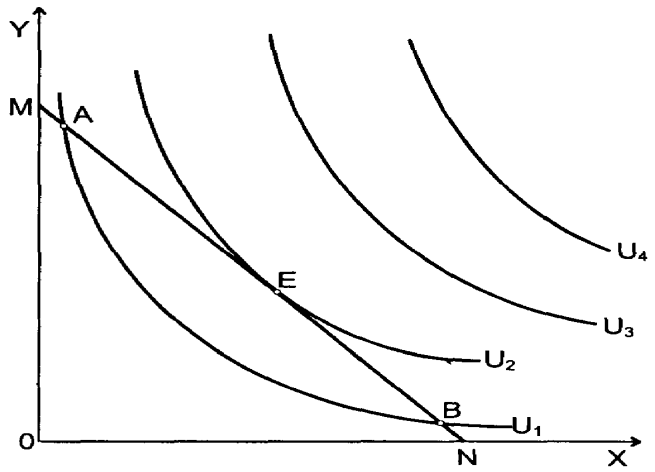


Рис. 5.4. Оптимум (рівновага) споживача

На рисунку показано, що певні набори товарів при заданому доході і цінах взагалі недосяжні споживачеві **(U3, U4)**, тому що розташовані за межами його можливостей.

Точки **A і B** на кривій байдужості **U1** не можуть забезпечити максимізацію корисності, бо при своєму доході споживач має змогу отримати вищий рівень задоволення, перебуваючи на максимально високій кривій байдужості.

Точка **E** – точка **оптимуму споживача (стан рівноваги споживача)**.

Максимальна корисність досягається у точці **E**, де лінія бюджетного обмеження дотична до кривої байдужості, тобто у точці, де нахил кривої бюджетного обмеження дорівнює нахилу кривої байдужості.

Рівновага споживача відповідає такій комбінації придбаних товарів, яка максимізує корисність при заданому бюджетному обмеженні. Як тільки споживач отримує такий набір, у нього зникають стимули замінювати його на інший.

Рівновазі споживача можна дати **геометричне тлумачення.**

Якщо рівновага досягається у точці дотику лінії бюджетних обмежень **N** до кривої байдужості **U2**, то це означає, що у точці **E** нахил цих двох ліній збігається (довідково: нахил кривої у будь-якій точці відповідає нахилу дотичної, проведеної до неї у цій точці). Тоді

$$MUx / MUy = Px / Py,$$

або

$$MUx / Px = MUy / Py.$$

Споживач, який максимізує свою корисність, купуватиме два види товару таким чином, щоб їхні граничні корисності у розрахунку на грошову одиницю ціни були рівні. Цей підхід називається **еквімаржинальним принципом.**

Рівновага споживача, при якій він придбає обидва товари, називається **внутрішньою**.

Однак може статися, що споживач буде максимізувати свою корисність, зупинившись на придбанні лише одного товару. Така рівновага називається **кутовою.**

Наприклад, споживач вирішив обмежити споживання блага **Y**, тоді кут нахилу кривої байдужості значно зросте, і в жодному місці лінія бюджетних обмежень не зможе бути дотичною. Рівновага буде досягатися в точці, яка відповідає максимально можливій кількості блага **X**, що може придбати споживач залежно від його бюджету.

У наведеному прикладі кутова рівновага може перетворитися у внутрішню, коли ціни значно знизяться на благо **Y**, чи значно зростуть на благо **X.** Якщо споживач взагалі не бажатиме відмовлятися від блага **X** заради блага **Y**, то крива байдужості матиме вигляд вертикальної прямої, і перехід від кутової рівноваги до внутрішньої буде взагалі неможливий.

Виключно кутовою рівновага споживача буде і тоді, коли один з товарів є **антиблагом,** тобто таким, що має від'ємне значення корисності для споживача. У цьому разі зміниться сам характер кривої байдужості: замість спадної вона стане зростаючою. Але споживач ніколи добровільно не придбає антиблаго.

Потрібно зауважити, що практично кожний товар може перетворитися на антиблаго, коли він доступний у такій кількості, що повністю задовольняє потреби споживача. Точка, в якій споживач перестає розглядати додаткове споживання як таке, що приносить йому користь, називається **точкою насичення**.

Треба звернути особливу увагу на споживання товарів, що ідеально доповнюють один одного, тобто коли ефективне споживання одного товару без певної кількості іншого взагалі неможливе (автомобілі та номерні знаки, черевики та шнурки до них тощо). У цьому випадку ні зміна співвідношення цін, ні дохід споживача не впливатимуть на співвідношення цих товарів у наборі, який отримає споживач.

5.7. Ринковий попит. Закон попиту

Ринковий попит залежить від кількох чинників, зокрема від ціни товару, цін на інші товари, грошових доходів покупців та їхніх смаків, накопиченого багатства, від географічного середовища, кліматичних умов, смаків, релігійних вірувань. Зміна цих чинників зумовлює зміну обсягу попиту (кількості товару, яку покупці готові купити). Залежність обсягу попиту від названих факторів називається **функцією попиту.** Якщо усі чинники попиту, крім ціни цього товару, залишаються незмінними, тоді кожному рівню ціни буде відповідати певний обсяг попиту. Така залежність називається **функцією попиту від ціни,** що можна виразити таким рівнянням:

$$QD = f(P),$$

де Q_D – обсяг попиту, **P** – рівень ціни.

Характер цієї залежності формулюється **законом попиту:** обсяг попиту перебуває в оберненій залежності від рівня ціни при сталості усіх інших його чинників, тобто чим вища ціна товару, тим менший на нього попит, а чим нижча ціна, тим попит більший. Вперше математичний закон попиту був сформульований А. Курно в 1838 р. Графічне зображення цієї функції називається кривою попиту (на графіку крива **D**), яка відображає дію закону попиту. Крива попиту виражає зв'язок між ціною продукту **P** і кількістю попиту на нього **Q.** При побудові кривої по вертикальній осі відкладається ціна товару, по горизонтальній – величина попиту (рис. 5.5).

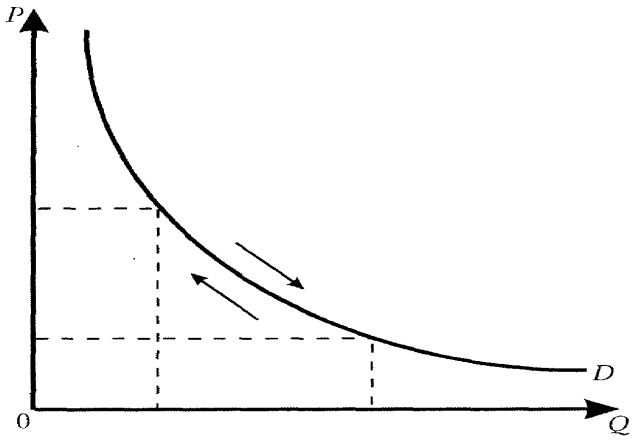


Рис. 5.5. Крива ринкового попиту

Графічно зміна обсягу попиту виражається у русі точки по кривій попиту вгору чи вниз (показано стрілками). Нахил кривої від'ємний, характеризує зворотний зв'язок.

5.8. Ринкова пропозиція. Закон пропозиції

Функція пропозиції виведена на основі ринкового досвіду. Крива пропозиції відображає зв'язок між ціною і кількістю продукту, який виробники готові виробити і продати за даного рівня цін.

На пропозицію також впливає кілька чинників (ціна товару, ціни на фактори виробництва, технологія та організація виробництва, кількість виробників-конкурентів, цінові і дефіцитні очікування покупців, розмір податків тощо).

Залежність обсягу пропозиції від названих факторів називають функцією пропозиції. Найважливішим чинником пропозиції є ціна. Залежність пропозиції від ціни називають **функцією пропозиції від ціни,** яка виражається рівнянням:

$$QS = f(X1, X2, X3 \ldots XN),$$

де **QS** – обсяг пропозиції, **P** – рівень ціни.

Характер цієї залежності називають **законом пропозиції:** обсяг пропозиції перебуває у прямій залежності від рівня ціни, тобто чим вища ціна, тим більша пропозиція товару, і навпаки.

Графічне зображення цієї функції утворює **криву пропозиції** (крива **S**), яка відображає дію закону пропозиції. Крива будується за умови зміни ціни. Всі інші фактори, які впливають на величину пропозиції, мають бути незмінними.

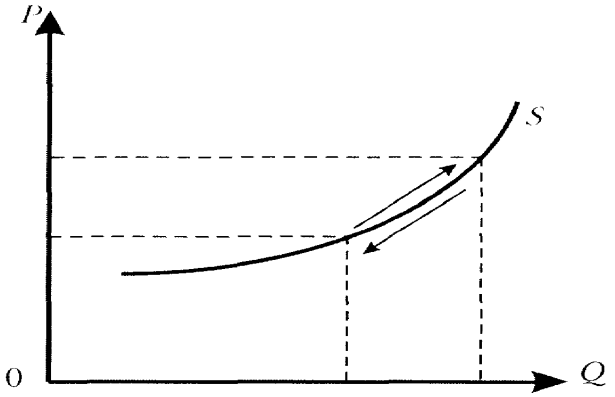


Рис. 5.6. Крива ринкової пропозиції

Графічно зміна обсягу пропозиції відображається у русі по кривій пропозиції в той чи інший бік (показано стрілками). За низького рівня ціни пропозиція цього товару на ринку зникає, так як ціна не покриває навіть витрат виробництва.

Крива пропозиції знаходить багато застосувань: вона відображає пропозицію щодо цін споживчих товарів і послуг, праці, землі та капіталу, інвестицій, грошей тощо.

5.9. Ринкова рівновага попиту і пропозиції

Ринкова рівновага має місце тоді, коли попит і пропозиція за певної ціни є урівноваженими, що і відображено на рис. 5.7.

На графіку рівновага зображена точкою **N**, де перетинаються криві попиту **(D)** і пропозиції **(S)**.

Цій точці рівноваги відповідає рівноважна ціна $\mathbf{P_N}$ та рівноважний обсяг попиту і пропозиції $\mathbf{Q_N}$.

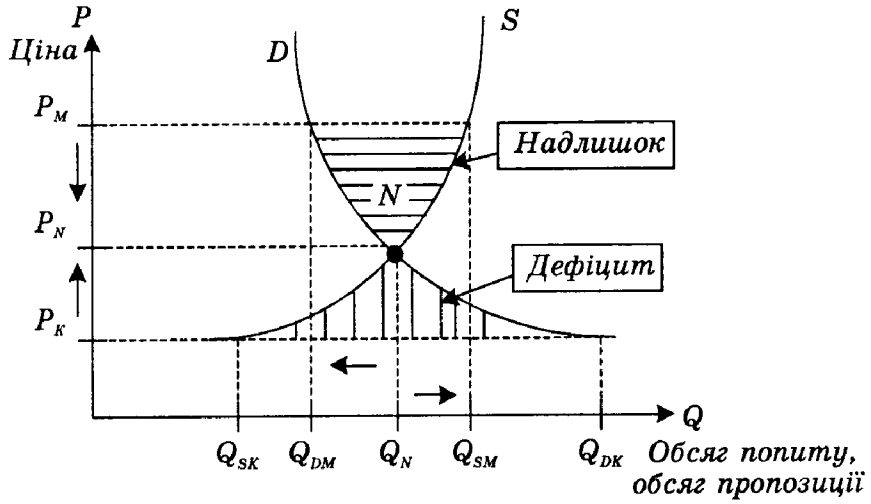


Рис. 5.7. Ринкова рівновага попиту і пропозиції

Рівноважна ціна $\mathbf{P_N}$ – це ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити. Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, тобто зміститься вгору до точки **Рм**, то на ринку відбудуться такі зміни: обсяг попиту зменшиться, змістившись ліворуч від $\mathbf{Q_N}$ до $\mathbf{Q_{DM}}$, а пропозиція зросте від $\mathbf{Q_N}$ до $\mathbf{Q_{SM}}$. Утвориться **надлишок** запропонованих товарів, показаний горизонтально заштрихованою фігурою.

Якщо ціна опуститься нижче рівноважного рівня, то попит зросте від $\mathbf{Q_N}$ до QDK, а пропозиція зменшиться з $\mathbf{Q_N}$ до $\mathbf{Q_{SK}}$. Заштрихована вертикально фігура графічно зображає дефіцит товарів на ринку.

Для відновлення рівноваги в першому випадку ціна повинна знизитися, а в другому – зрости і повернутися до рівня ціни $\mathbf{P_N}$.

Розрізняють **часткову рівновагу** на окремому ринку і **загальну** рівновагу ринку**.** Ціни на товари перебувають у постійному русі: зміна ціни на один товар впливає на обсяг попиту і пропозиції на інший, а це, у свою чергу, впливає на рівноважну ціну. Якщо вся система цін виявляється у стані рівноваги, тоді настає **загальна рівновага ринку.**

5.10. Постійні, змінні та загальні (валові) витрати фірми

На рис. 5.8 відображено залежність постійних, змінних та загальних витрат. На осі абсцис відображаються витрати **С**, на осі ординат – обсяг випуску продукції **Q**.

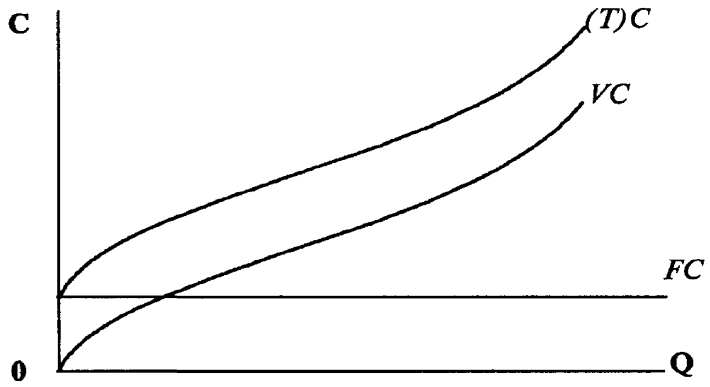


Рис. 5.8. Витрати фірми

FC (Fixed Costs) – постійні витрати. Вони мають місце навіть у тому випадку, коли підприємство нічого не виробляє, тобто їх величина не залежить від обсягу виробництва.

Види постійних витрат: амортизаційні відрахування, орендна плата, витрати на капітальний ремонт, відсоток кредиту на купівлю обладнання, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати.

VC (Variable Costs) – змінні витрати. Вони залежать від випуску продукції та змінюються залежно від збільшення або

зменшення обсягу виробництва. Види змінних витрат: оплата праці, витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоносії.

Під час досягнення оптимального випуску продукції спостерігається відносна економія змінних витрат. Але при подальшому розширенні виробництва відбувається нове зростання змінних витрат, тому що збільшення випуску потребує більш швидкого зростання витрат порівняно зі зростанням виробництва.

TC (Total Costs) – загальні (повні, валові, сукупні) витрати. Це сума постійних і змінних витрат. Графік загальних витрат повторює конфігурацію змінних витрат, підняту над початком координат на величину постійних витрат, тобто загальні витрати дорівнюють сумі по вертикалі постійних і змінних витрат.

Загальні витрати **(TC)** є функцією від випуску продукції **Q:**

$$TC=f(Q)$$
$$TC = FC+ VC$$

5.11. Середні витрати підприємства

На рис. 5.9 на осі абсцис відображаються витрати **C**, на осі ординат – обсяг випуску продукції **Q**.

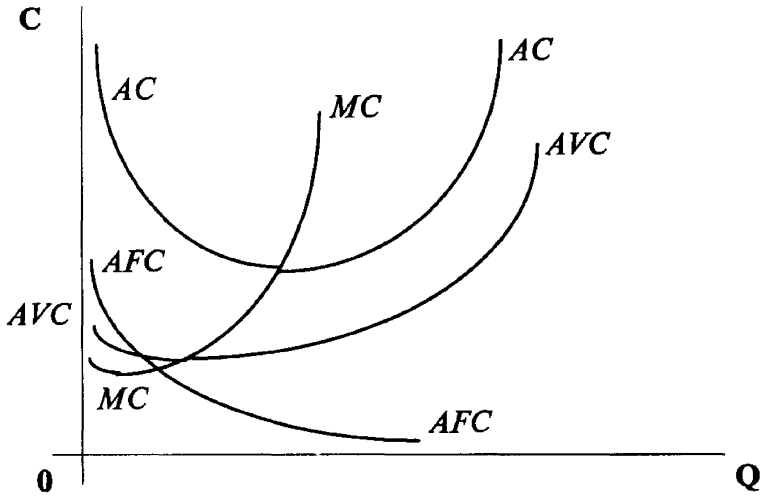


Рис. 5.9. Середні та граничні витрати підприємства

Будь-яке підприємство має знати, які в нього витрати на одиницю продукції в середньому. Виділяють середні постійні, середні змінні і середні загальні витрати.

AFC (Average Fixed Variable Costs) – середні постійні витрати. Це постійні витрати на одиницю продукції. Визначаються шляхом ділення постійних витрат **(FC)** на відповідний загальний обсяг виробництва підприємства, тобто **AFC = FC / Q.**

AVC (Average Variable Costs) – середні змінні витрати. Визначаються шляхом ділення змінних витрат **(VC)** на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто **AVC = VC/Q.**

ATC (Average Total Costs) – середні загальні витрати. Визначаються шляхом ділення загальних витрат **(TC)** на відповідний (загальний) обсяг виробництва підприємства, тобто **ATC =TC/Q.**

Оскільки загальні витрати – це сума постійних і змінних витрат **(TC=FC+VC)**, величина середніх загальних витрат визначається як сума середніх постійних і середніх змінних витрат:

$$ATC = TC/Q = (FC+VC)/Q = AFC+AVC.$$

5.12. Граничні витрати

Кожну фірму цікавить питання: «Якщо збільшити обсяг виробництва, то що відбудеться з витратами? Чи буде при цьому зростати дохід ?»

На першу частину питання (що відбудеться з витратами?) може дати відповідь дослідження показника граничних витрат.

Граничні витрати (MC – Marginal Cost) – це додаткові витрати, які пов'язані з виробництвом додаткової одиниці продукту:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q,$$

де **MC** – граничні витрати, **ΔTC** – приріст валових (загальних) витрат; **ΔTC** – приріст випуску продукції.

Обсяг граничних витрат не залежить від постійних витрат, тому що **FC** не залежить від того, виробляється додаткова продукція чи ні. Тому **MC** залежить від того, як змінюються змінні витрати.

Розглянемо таблицю, у якій зроблено розрахунок граничних витрат.

Таблиця 5.1

Обсяг випуску, Q	Постійні витрати, FC	Змінні витрати, VC	Загальні витрати, TC	Граничні витрати, MC
1	10	5	15	5
2	10	10	20	3
3	10	13	23	4
4	10	17	27	6
5	10	23	33	8

Як видно з таблиці, обсяг граничних витрат спочатку зменшується, але потім, у міру збільшення змінних витрат **(VC),** починає зростати (рис. 5.10). Крива граничних витрат **MC** у короткостроковому періоді має **U**-подібну форму і характеризує величину приросту змінних витрат для випуску додаткової одиниці продукції.

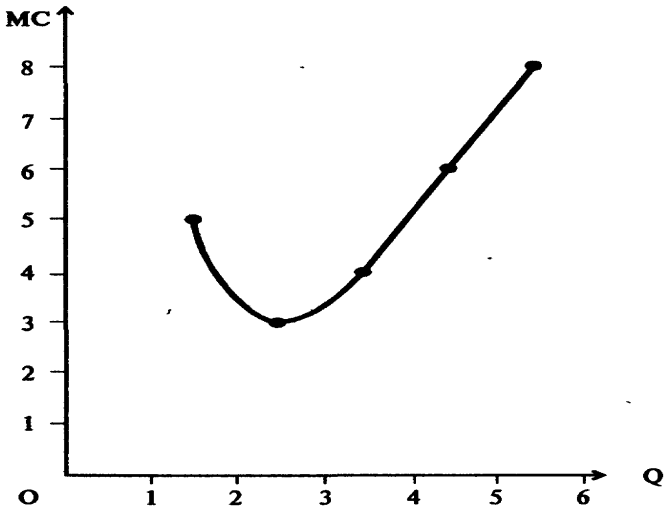


Рис. 5.10. Крива граничних витрат

5.13. Виторг та прибуток фірми

Виторг – це сума грошей, яка надходить від продажу фірмою певної кількості товарів.

Мікроекономіка виділяє три види виторгу: загальний **(TR)**, середній **(AR)**, граничний **(MR)**.

Загальний виторг – це добуток ціни та кількості проданого продукту: **TR =AR** x **Q.** Оскільки **AR = P**, то **TR = P** x **Q**.

Середній виторг – це сума грошей, яку отримує продавець за продану одиницю продукції: **AR =P,** де **P** – ціна продукту, **AR** – середній виторг.

Граничний виторг – це зміна загального виторгу підприємства, що походить із продажу однієї додаткової одиниці його продукту. **MR** – це додатковий виторг, отриманий виробником унаслідок зниження ціни і продажу додаткової одиниці продукції.

Граничний виторг обчислюється за формулою:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q,$$

де **ΔTR** – зміна загального виторгу; **Δ Q** – зміна кількості проданої продукції. За сумою виторгу фірми визначають масштаби її комерційної діяльності.

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

Економічний прибуток – це різниця між загальним виторгом і загальними витратами фірми – явними і неявними: **EP= TR – TC**, де **EP** – економічний прибуток; **TR** – загальний виторг; **TC = EC + IC**, де **EC** – явні витрати; **IC** – неявні витрати.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються у бухгалтерській звітності фірми: **ACP = TR – EC, де ACP – бухгалтерський прибуток;** TR – **загальний виторг; EC – явні витрати.**

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Це плата за виконання підприємницьких функцій.

Прибуток – це основний показник ефективності роботи фірми. Для максимізації прибутку фірми її керівництво може використовувати дані про виторг і витрати. Максимізує прибуток такий обсяг продукції, за якого **TR : TC** є найбільшим, або **MR : MC = 1**

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

5.1. Види еластичності ринкового попиту та ринкової пропозиції

Поняття еластичності попиту ввів А. Маршалл. У певний момент часу ціна товару дорівнює **P**, а обсяг сукупного попиту на нього – **Q**. Зміна ціни (чи інших чинників) впливає на зміну обсягу попиту неоднозначно, що назвали **еластичністю попиту.** Цінова еластичність попиту може бути більшою чи меншою залежно від того, як на попит впливає ціна, що визначають через коефіцієнт еластичності попиту **(EDP).**

$$\mathbf{EDP} = \Delta\mathbf{Q} / \Delta\mathbf{P},$$

де **EDP** – цінова еластичність попиту,
ΔQ – зміна обсягу попиту (%),
ΔP – зміна рівня ціни (%).

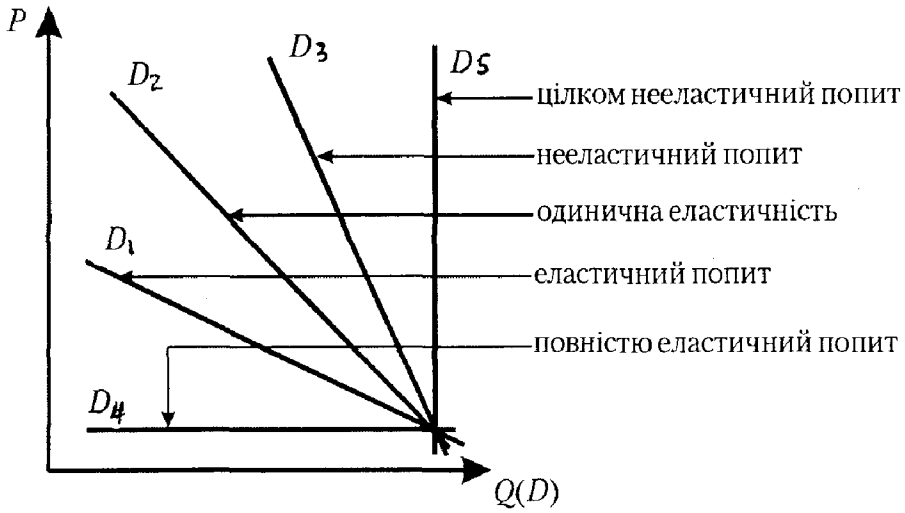


Рис. 5.11. Види еластичності ринкового попиту

На рис. 5.11 показано, що форма кривої попиту може бути різною залежно від його еластичності.

Якщо обсяг попиту змінюється більшою мірою ніж зміна ціни, такий попит є еластичним **(ED1P > 1)**, а якщо навпаки – нееластичним **(ED3P < 1)**. Якщо **ED2P = 1**, то попит на цей товар характеризується нейтральною, або одиничною, еластичністю.

Відповідно до цього розрізняють товари еластичні, нееластичні, з одиничною еластичністю. Якщо зміна ціни не впливає на зміну обсягу попиту, має місце цілком (абсолютно) нееластичний попит **(ED5P = 0).** Якщо нескінченно мала зміна ціни призводить до нескінченного зростання обсягу попиту, існує повністю (абсолютно) еластичний попит **(ED4P → ∞).**

Коефіцієнт **EDP** завжди є від'ємним (із знаком «–»), адже ціна й обсяг попиту змінюються у протилежних напрямах (обернена залежність), але в економічній теорії знак «–» просто не береться до уваги (тут знак не має особливого значення).

Ступінь реакції пропозиції на коливання ціни вимірюється ціновою еластичністю пропозиції, коефіцієнт якої визначається так:

$$\mathbf{ESP} = \Delta\mathbf{Q} / \Delta\mathbf{P},$$

де **ESP** – коефіцієнт цінової еластичності пропозиції,
ΔQ – зміна обсягу пропозиції;
ΔP – зміна рівня ціни (у *%).*

Оскільки зміна обсягу пропонованого товару і цін відбувається в одному напрямі, еластичність пропозиції завжди позитивна.

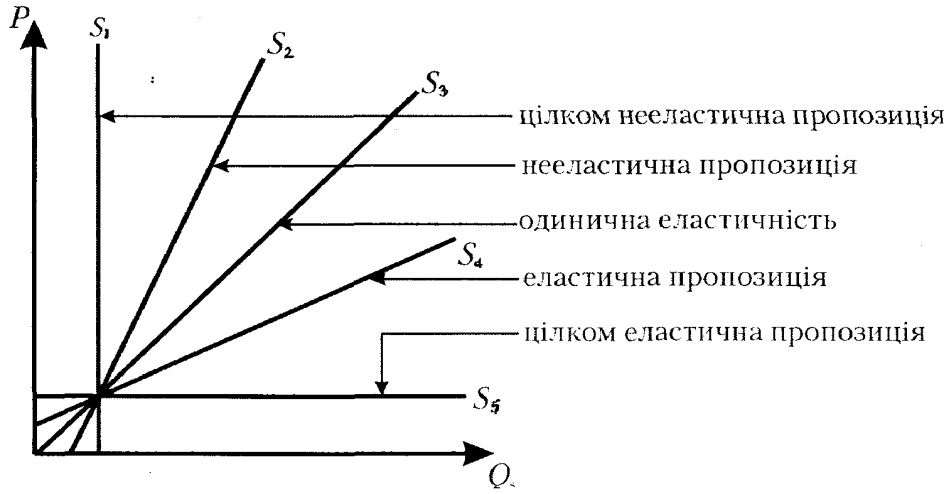


Рис. 5.12. Види еластичності ринкової пропозиції

На рис. 5.12 відображено п'ять варіантів цінової еластичності пропозиції.

Із факторів, що впливають на еластичність пропозиції товару, найважливішим є тривалість часу, або ринковий період, який є у розпорядженні виробників, щоб відреагувати зміною

обсягу виробництва на зміну рівня ціни. Чим більший ринковий період, тим більшою буде еластичність пропозиції. Розрізняють три ринкових періоди: найкоротший (усі виробничі фактори сталі, їх обсяг незмінний), короткотривалий (окремі фактори стають змінними) і довготривалий (усі фактори стають змінними). Ця періодизація була запропонована А. Маршаллом для аналізу пропозиції.

У межах найкоротшого ринкового періоду виробникові не вистачає часу, щоб відреагувати на зміну ціни зміною пропозиції, тому пропозиція залишається цілком (абсолютно) нееластичною **(S1).**

Протягом короткострокового періоду виробники частково змінюють обсяг виробництва за рахунок зміни обсягу частини ресурсів і пропозиція стає еластичною **(S4).**

Цілком (абсолютно) еластичною **(S5)** пропозиція стає у довгостроковому періоді, у якому всі ресурси стають змінними і виробник встигає зреагувати на будь-яку зміну ціни.

5.2. Фірма як виробник приватних економічних благ

Фірма – один із господарюючих суб'єктів, поведінка якого моделюється у рамках мікроекономічного аналізу [1].

Основними функціями фірм є виробництво приватних благ, інвестування та придбання виробничих ресурсів, зокрема факторів виробництва.

Виробництво – це процес використання праці та обладнання (капіталу) разом з природними ресурсами і матеріалами для створення необхідних продуктів та надання послуг.

Виробничі послуги праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей називають **факторами виробництва.**

У мікроекономіці процес виробництва розглядається суто функціонально – як процес перетворення вхідного потоку **затрат,** тобто **ресурсів,** у вихідний потік **випуску** з використанням певної **технології** виробництва.

З огляду на можливості фірми змінювати обсяги використання ресурсів (факторів) у процесі виробництва визначають **короткостроковий і довгостроковий періоди.**

Короткостроковий період – це період у виробничій діяльності фірми, протягом якого вона може змінити обсяги використання лише деяких із ресурсів, що забезпечують випуск продукції; його тривалість залежить від технологій виробництва.

Довгостроковий період – це період у діяльності підприємства (фірми), достатній для зміни обсягів використання всіх без винятку факторів виробництва, які потрібні підприємству для випуску продукції (на відміну від короткострокового періоду).

Здатність виробництва продукувати товари при відповідних затратах факторів виробництва визначається передусім технологією, що використовується у ньому.

Технологія – це практичне застосування знань про способи виробництва продуктів і послуг. Вона матеріалізується у нових зразках обладнання; нових методах виробництва; новій організації праці; підвищенні загальноосвітнього та професійного рівня підготовки працівників.

У реальному житті технологія постійно вдосконалюється, що приводить до зміни у виробничому процесі. Однак для спрощення моделі поведінки виробника на цьому етапі аналізу припускається, що технологічні зміни не відбуваються. Це припущення не змінить мотивів поведінки виробника, однак спростить процес пізнання.

Якщо технологія залишається незмінною, то можна обґрунтовано припустити, що існує стійка залежність між певною кількістю ресурсів, що використовують у виробничому процесі, та тим максимальним обсягом товару, який може бути вироблений за даних умов. Таку залежність демонструє виробнича функція.

Виробнича функція – це відношення між будь-яким набором факторів виробництва та максимально можливим обсягом продукції, виробленої за допомогою цього набору факторів:

$$\mathbf{Q = f\,(\,L,\,K,\,M\,),}$$

де **Q** – обсяг виробництва, **L** – затрати праці, **K** – затрати капіталу, **M** – матеріали.

При незмінній технології виробнича функція має ряд властивостей, що визначають співвідношення між обсягами випуску продукції та кількістю використовуваних ресурсів.

1. Існує межа для збільшення обсягів виробництва, яке може досягатися зростанням затрат одного ресурсу за інших незмінних умов: якщо, наприклад, **K, M** – const, а зростає тільки **L,** то $\Delta Q \rightarrow 0$.

2. Існує певна взаємна доповнюваність факторів виробництва, тобто ефективне функціонування кожного з них вимагає наявності певної кількості іншого. Разом з тим є можливість без скорочення обсягів виробництва замінити деяку кількість одного фактора на певну кількість іншого. Однак така заміна має свої межі.

3. Зміни у використанні факторів виробництва більш еластичні в довготерміновому періоді, ніж у короткотерміновому.

Процес трансформації ресурсів у готову продукцію характеризується показниками **сукупного, середнього та граничного продуктів.**

Якщо зафіксувати обсяги використання усіх факторів виробництва, крім одного (наприклад праці, обсяг використання якої позначається літерою **L**), тоді **сукупний продукт змінного фактора виробництва** (праці – **TPL**) визначається як обсяг продукції, що виробляє фірма при певному обсязі **L** використання цього фактора і незмінних обсягах використання усіх інших факторів. Аналогічний показник капіталу позначається як **TPK.**

Середній продукт змінного фактора виробництва (праці – **APL,** капіталу – **APK**) – це відношення сукупного продукту змінного фактора до обсягу фактора, що забезпечив випуск цього продукту:

$$\mathbf{APL = TPL / L;\ APK = TPK / K.}$$

Ці показники мають також назву **продуктивність праці, продуктивність капіталу.**

Граничний продукт змінного фактора виробництва (праці – MPL, капіталу – MPK) – додатковий випуск продукції, який забезпечується використанням додаткової одиниці ресурсу.

Витрати виробництва – це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються для виготовлення певної кількості товарів, послуг, інформації.

Список рекомендованих джерел

1. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

2. Економічна теорія права [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І.А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 214 с.

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 270 с.

4. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 230 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ»).

5. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін.. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 430 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 22).

6. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. 2-ге вид. Чернівці: «Прут», 2012. 600 с.

7. Основи економічної науки: навч. посіб. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 324 с.

8. Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка. [Текст] : навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 382 с.

9. Економічні теорії в системі наукових економічних знань [Текст] : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 226 с.

10. Сучасні економічні теорії [Текст] : навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, М. М. Теліщук та ін. 2-ге вид. перероб та доп. К. «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

11. Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. 220 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Із задоволенням потреб у якихось благах їх цінність зменшується – так формулюється:

а) закон пропозиції;

б) закон спадної граничної корисності;

в) закон вартості;

г) закон попиту.

2. Дохід від використання землі як виробничого ресурсу у вигляді:

а) заробітної плати;

б) ренти;

в) прибутку;

г) відсотка.

3. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:

а) ціна попиту;

б) ціна рівноваги;

в) ціна пропозиції;

г) монопольна ціна.

4. Еластичність пропозиції за ціною визначається за такою формулою:

а) EDP =ΔQ / ΔP;

б) ESP = ΔQ / ΔP;

в) Pqd =Pqs;

г) W = c+v+m.

5. Еластичність попиту за ціною визначається за такою формулою:

а) ESP =ΔQ / ΔP;

б) EDP = ΔQ / ΔP;

в) Pqd =Pqs;

г) W = c+v+m.

6. Загальні змінні витрати визначаються за такою формулою:

а) TC = FC+ VC;

б) VC = TC – FC;

в) ATC =TC/Q;

г) AFC = FC / Q.

7. За формулою MC = Δ TC / ΔQ можна визначити:

а) загальні витрати;

б) граничні витрати;

в) змінні витрати;

г) середні витрати.

8. За формулою TC = TFC + TVC можна визначити:

а) змінні витрати;

б) загальні витрати;

в) середні витрати;

г) граничні витрати.

9. За формулою TVC = TC – TFC можна визначити:

а) загальні витрати;

б) загальні змінні витрати;

в) середні витрати;

г) постійні витрати.

10. За формулою АТС = ТС / Q можна визначити:

а) граничні витрати;

б) середні загальні витрати;

в) середні змінні витрати;

г) постійні витрати.

11. У випадку, якщо, незважаючи на зміни ціни товару, загальна виручка не зміниться, коефіцієнт цінової еластичності:

а) більше 1;

б) менше 1;

в) дорівнює 0;

г) дорівнює 1.

12. Еластичність попиту за ціною змінюється під впливом такого фактора, як:

а) спроможність товару до довготермінового зберігання;

б) приналежність даного товару до предметів розкоші або товарів першої необхідності;

в) особливості виробничого процесу;

г) наявність товарів-замінників.

13. Крива абсолютно еластичної пропозиції являє собою:

а) вертикальну лінію;

б) горизонтальну лінію;

в) криву лінію з від'ємним нахилом;

г) криву лінію з додатним нахилом.

14. До нецінових факторів, що «зміщують» криву пропозиції, відносять:

а) смаки споживачів;

б) кількість покупців;

в) доходи населення;

г) ціни на взаємозамінні і взаємодоповнюючі товари;

д) очікування споживачів;

е) правильні відповіді лише а) та г);

ж) усі відповіді правильні.

Запитання

1. Яку залежність відображає закон попиту:

а) пряму залежність кількості товару, що купується, від його ціни;

б) обернену залежність кількості товару, що купується, від його ціни;

в) пряму залежність ціни від кількості товару;

г) обернену залежність обсягу товару, що пропонується, від його ціни?

2. Коли середні загальні витрати мають мінімальне значення:

а) коли вони дорівнюють граничним витратам;

б) коли загальний випуск продукції мінімальний;

в) коли загальний випуск продукції максимальний;

г) коли змінні витрати мінімальні.

3. Яку форму має крива довгострокових середніх загальних витрат:

а) гіпербола;

б) парабола;

в) ламана крива;

г) пряма лінія.

4. Що таке гранична корисність:

а) мінімальна корисність, яку споживач може отримати під час споживання даного блага;

б) максимальна корисність, яку споживач може отримати під час споживання даного блага;

в) виробнича функція загального продукту;

г) приріст загальної корисності блага при збільшенні споживання на одну граничну одиницю.

5. Що характеризує виробнича функція:

а) загальний обсяг використання виробничих ресурсів;

б) найбільш ефективний спосіб технологічної організації виробництва;

в) взаємозв'язок витрат і максимального обсягу випуску продукції;

г) спосіб максимізації прибутку при умові мінімізації витрат.

6. Що означає крива байдужості:

а) лінію рівних витрат;

б) лінію рівних можливостей;

в) лінію рівного продукту;

г) лінію однакової загальної корисності.

7. Які витрати відносять до постійних:

а) витрати, які несе фірма навіть тоді, коли продукція не виробляється;

б) витрати, які не змінюються ні в короткому, ні в довгостроковому періодах;

в) витрати основного капіталу на придбання виробничих площ і обладнання;

г) витрати на закупівлю сировини.

Завдання

1. За допомогою рисунка відобразіть взаємодію ринкового попиту і пропозиції.

2. За допомогою рисунка відобразіть дію закону спадної граничної корисності.

3. За допомогою рисунка відобразіть бюджетне обмеження споживача.

4. Наведіть приклади впливу на ринковий попит нецінових чинників.

ТЕМА 6
МАКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: БАЗОВІ ПОНЯТТЯ ТА МОДЕЛІ

Мета: домогтися розуміння студентами базових категорій макроекономічної науки, основних макроекономічних моделей.

Компетенції, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти основні категорії макроекономічної науки;

– здатність використовувати макроекономічні моделі в практичній діяльності;

– здатність аналізувати основні макроекономічні показники, будувати таблиці, графіки, їхні динаміки, робити висновки, пропонувати засоби макроекономічної політики для позитивного впливу на виявлені тенденції;

– здатність застосовувати макроекономічний інструментарій для аналізу результатів фіскальної політики держави.

Термінологічний словник

Валовий внутрішній продукт – вартість річного обсягу кінцевих товарів і послуг, вироблених у країні з ресурсів, що належать як резидентам країни, так і іноземцям.

Державний борг – це фінансові зобов'язання сектору загального державного управління, що підлягають погашенню й обслуговуванню в установлені терміни зі сплатою визначеного доходу за користування позикою.

Дефіцит державного бюджету – це сума перевищення видатків бюджету над його доходами.

Зовнішній державний борг – сума накопичених фінансових зобов'язань держави перед нерезидентами щодо повернення залучених коштів, отриманих на умовах строковості, зворотності та платності.

Інфляція – зростання загального рівня цін, яке супроводжується зниженням купівельної спроможності грошей.

Номінальний ВВП – валовий внутрішній продукт, обчислений у поточних цінах.

Платіжний баланс країни – зведений баланс платіжних операцій, що здійснювалися між окремими особами, фірмами та урядом однієї країни з тими самими суб'єктами інших країн протягом року. Співвідношення між валютними надходженнями в країну і платежами держави за кордон.

Природний рівень безробіття – рівень безробіття, за якого чинники, що підвищують і знижують заробітну плату та ціни, перебувають у рівновазі. За цього рівня безробіття темп інфляції не змінюється.

Реальна заробітна плата – кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за свою номінальну заробітну плату; купівельна спроможність номінальної заробітної плати.

Ринкова економіка – система організації національної економіки, заснована на товарно-грошових відносинах, різних формах власності, конкуренції. У ринковій економіці фірми прагнуть максимізувати прибуток; вони купують фактори виробництва й забезпечують за їх допомогою пропозицію товарів і послуг на ринку, а домогосподарства та індивіди, виходячи зі своїх доходів, попит на них. Ціни та кількість товарів визначаються на ринку.

Ринок капіталів – ринок, де відбувається купівля-продаж фінансових ресурсів (грошей, цінних паперів); разом з фінансовими посередниками сприяє надходженню заощаджень до інвесторів.

Ринок продуктів (товарний ринок) – ринок, де домогосподарства купують, а фірми продають товари та послуги, які вони виробляють.

Ринок ресурсів – ринок, на якому домогосподарства продають ресурси, а фірми купують ці ресурси.

Система національних рахунків (СНР) – система взаємопов'язаних показників і класифікацій, що використовуються для опису та аналізу функціонування національної економіки.

Структурне безробіття – безробіття, спричинене змінами у структурі попиту на споживчі товари і в технологіях виробництва.

Сукупний попит – сумарний попит на товари та послуги у межах національної економіки.

Сукупна пропозиція – сумарна пропозиція товарів і послуг у межах національної економіки.

Торговельний баланс – різниця між експортом та імпортом товарів країни.

Фіскальна політика – один із основних видів макроекономічної політики, яка використовує державний бюджет, податки, урядові видатки для досягнення макроекономічних цілей. Державні видатки і податки змінюють, щоб досягти повної занятості чи знизити рівень інфляції.

Фрикційне безробіття – безробіття, пов'язане з добровільною зміною працівниками місця роботи і тимчасовими звільненнями.

Циклічне безробіття – безробіття, обумовлене недостатнім сукупним попитом.

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) – за вирахуванням тієї частини, яка необхідна для відшкодування капітальних благ, зношених у процесі його виробництва.

Питання для розгляду на лекції

1. Макроекономічна теорія: становлення, розвиток, сучасний стан.
2. Методи макроекономічного аналізу.
3. Модель кругообігу відкритої економіки.
4. Макроекономічна модель сукупного попиту.
5. Макроекономічна модель сукупної пропозиції.
6. Фінансовий ринок: сутність, структура, функції.
7. Фінансові кризи: поняття типи.
8. Держава як регулятор економіки.
9. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика.
10. Податкова діяльність держави.

Питання для самостійного опрацювання

1. Агреговані величини та їх класифікація.
2. Макроекономічні показники в системі національних рахунків.
3. Крива Лаффера.
4. Дефіцит бюджету: сутність, види, джерела фінансування.
5. Поняття і структура державного боргу.
6. Дефолт і методи його врегулювання.

Теми для рефератів

1. Макроекономічне моделювання.
2. Податкові методи регулювання економічних процесів.

План семінарського заняття

1. Макроекономічна теорія: становлення, розвиток, сучасний стан.

2. Методи макроекономічного аналізу. Агреговані величини та їхня класифікація. Макроекономічні показники в системі національних рахунків.

3. Модель кругообігу відкритої економіки. Макроекономічна модель сукупного попиту. Макроекономічна модель сукупної пропозиції.

4. Фінансовий ринок: сутність, структура, функції.

5. Фінансові кризи: поняття типи.

6. Держава як регулятор економіки. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика. Податкова діяльність держави. Крива Лаффера.

7. Дефіцит бюджету: сутність, види, джерела фінансування. Поняття і структура державного боргу. Дефолт і методи його врегулювання.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

6.1. Макроекономічна теорія: становлення, розвиток, сучасний стан

Макроекономіка в сучасному розумінні її змісту бере свій початок із теорії Дж. Кейнса. Як зазначає В. Д. Лагутін, макроекономіка як наука виникла разом із виходом праці Дж. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1936 р.). Починаючи з 1930–1940-х років макроекономічна наука розвивається на основі гострих дискусій і одночасно пошуку синтезу (компромісу) між ідеями кейнсіанців і неокейнсіанців [1, с. 94]. В. М. Тарасевич виділяє три етапи еволюції макроекономічної думки [2, с. 66–75].

Макроекономіка розвивалася згідно з класичною теорією. Але світова економічна криза в 1929–1933 рр. не підтвердила основного постулату класичної теорії – здатності ринкової економіки до швидкого самовидужання, що викликало недовіру до неї.

Дж. Кейнс піддав гострій критиці класичну теорію, вперше висунув ідею про те, що розвинена економіка досконалої конкуренції автоматично не тяжіє до стану повної зайнятості, що в конкурентній економіці не існує механізму, який би забезпечував повну зайнятість. Він довів, що макросистема має специфічні особливості, які не дозволяють використовувати для її дослідження стандартний рівноважний аналіз.

Дж. Кейнс уперше сформулював макроекономічну теорію у формі моделей, у яких змінні та зв'язки між ними виражені так, щоб їх можна було математично формалізувати і перевірити.

Центральна ланка теорії Дж. Кейнса – «принцип ефективного попиту» в органічній єдності з проблемою досягнення повної зайнятості. Економічна активність визначається рівнем сукупного попиту в економіці, а зростання попиту здатне привести безробіття до найнижчого рівня. При цьому основним чинником зростання сукупного попиту є експансіоністська макроекономічна політика держави. Держава стимулює попит або збільшенням своїх видатків, або розширенням грошової маси.

Поряд із регулюванням заробітної плати Дж. Кейнс розглядає такі важливі інструменти регулювання сукупного попиту, як фіскальна і монетарна політика. Фіскальну політику він вважає найважливішою, а регулювання за допомогою монетарних важелів – недостатньо надійним. Основним інструментом економічної політики держави для управління сукупним попитом є, на думку вченого, державний бюджет. Під час економічної кризи держава має скорочувати податки і збільшувати державні видатки навіть за рахунок зростання державного дефіциту, тобто посилюючи сукупний попит. За економічного зростання держава, навпаки, має збільшувати податки і обмежувати видатки [1, с. 96].

Позитивні аспекти вчення Дж. Кейнса розвинули посткейнсіанці. Насамперед, це здійснено у працях Е. Хансена, Е. Домара, Н. Калдора, Дж. Робінсон, П. Сраффи та ін.

Подальший розвиток кейнсіанської макроекономіки пов'язаний з ідеями неокласичного синтезу. Найвідомішими представниками неокласичного синтезу є американські економісти П. Самуельсон і Дж. Хікс. Вони намагалися поєднати кейнсіанство з неокласичним напрямом. Держава, на їхню думку, має спрямовувати свої дії, насамперед, проти монополізації економіки (недосконалої конкуренції), проводити антициклічне регулювання шляхом стимулювання економічного зростання, пом'якшення економічного спаду, опосередкованого впливу на ринковий механізм конкуренції за допомогою податків, боротьби із стагфляцією тощо.

На підставі оновлення кейнсіанства виникають різні його модифікації (неокейнсіанство). Як зазначає В. Д. Лагутін, незважаючи на всю проблемність нових ідей, у цілому вони виявилися досить плідними.

Отже, сучасна макроекономіка не має єдиної домінуючої теорії. Вона спирається на ряд теорій, які взаємодоповнюють одна одну і дають практикам можливість вибору. Сьогодні загальновизнаним стало сприйняття синтезу моделей економічного розвитку (монетаризму, кейнсіанства і його модернізаційних варіантів), пристосування до умов конкретної країни, до її специфіки.

Примітки

1. Лагутін В. Д. Теорія макроекономіки і макроекономічної політики // Економічна теорія. 2007. № 2. С. 94–106. Впродовж 1971–1989 років у Лондоні було видано 30-томне зібрання творів Дж. Кейнса (Keynes J. M. The Collected Writings of John Maynard Keynes / eds D. Moggridge and E. Johnson. 30 vols. London: Macmillan, 1917–1989).

2. Тарасевич В. М. Предмет макроекономіки // Економічна теорія. 2006. № 3. С. 66–88. Змістом **I етапу** (IV тис. до н. е. – XVII ст. н. е.) є зародження, становлення і нагромадження окремих, переважно не систематизованих макроекономічних ідей, понять, узагальнень, поява перших концепцій, а також формулювання відповідних практичних рекомендацій правителям. На **II етапі** еволюції (XVIII – перша третина XX ст.) макроекономічна думка стає невід'ємною складовою класичної політичної економії, марксизму, неокласики та інституціоналізму. Притаманні

І етапу тенденції закріплюються, з'являються нові концепції, перші теорії. Поступово наукова макроекономічна проблематика набуває відносно самостійного статусу в межах політичної економії, економікс та науки про народне господарство. На **ІІІ етапі** еволюції (перша третина XX ст. – до сьогодні) макроекономіка виділяється в самостійну науку, бурхливо розвивається, а її досягнення використовуються для розробки державної економічної політики.

6.2. Методи макроекономічної теорії

Макроекономіка використовує як загальнонаукові, так і специфічні методи дослідження. Для макроекономіки, як і для мікроекономіки, політичної економії, характерне застосування таких загальнонаукових методів, як наукової абстракції, аналізу і синтезу, системно-функціонального аналізу тощо. Основним специфічним методом, який використовується у макроекономіці, є агрегування [1, с. 95]. Агреговані показники характеризують ринкову кон'юнктуру та її зміни: валовий внутрішній продукт, валовий національний продукт, національний дохід, рівень цін, інфляції і безробіття, обсяги споживання, заощадження й інвестицій, ринкову ставку процента тощо.

Макроекономічне агрегування розповсюджується на економічних суб'єктів: домашні господарства; підприємства (фірми); державу; закордонний сектор; ринки (товарів і послуг, цінних паперів, грошей, праці, реального капіталу, міжнародний ринок).

У макроекономіці широко використовуються **економічні моделі** – формалізовані (логічно, графічно й алгебраїчно) описи різноманітних економічних явищ і процесів. Будь-яка макроекономічна модель тією чи іншою мірою абстрактна, має ряд припущень і спрощень, що обмежують сферу її застосування. Залежно від конкретних завдань дослідження застосовуються різні типи моделей, які можна класифікувати за різними ознаками [1].

У кожній моделі виділяють два типи змінних: **екзогенні** (зовнішні) змінні визначаються поза моделлю та є відомими до її побудови; **ендогенні** (внутрішні) змінні, притаманні внутрішній будові моделі, а їхня величина встановлюється у результаті її розв'язання.

У макроекономічних моделях дія екзогенних параметрів формалізується або у вигляді деякої постійної (константи), або у вигляді випадкової (ймовірної) величини, залежно від характеру їхньої дії і прояву. Як екзогенні параметри у макроекономічних моделях виступають державні витрати **(G)**, ставка оподаткування **(T)** і величина пропозиції грошей **(M)**, розміри яких регулюються державою. До ендогенно обумовлених параметрів відносять обсяги зайнятості і випуску, рівні інфляції і безробіття, рівень планових витрат тощо [3, 4].

Під час побудови моделей використовують чотири види функціональних залежностей: дефініційних, поведінкових, технологічних, інституціональних.

Дефініційні відображають зміст явищ або їхню структуру. Наприклад, під сукупним попитом на ринку благ розуміють сумарний попит домогосподарств, інвестиційний попит підприємницького сектору, держави, закордону. Це визначення можна виразити таким чином:

$$\mathbf{Y = C + I + G + E.}$$

Поведінкові залежності відображають типові переваги економічних суб'єктів. Прикладом таких залежностей можуть бути функції споживання – **C = C (Y)** або заощадження – **S = S (Y)**.

Технологічні відображають технологічні залежності в економіці. Прикладом може слугувати виробнича функція, що відображає зв'язок реального випуску та чинників виробництва **Y = f (L, N, K)**, де **Y** – реальний випуск, **L** – праця, **N** – земля, **K** – капітал.

Інституціональні відображають інституціонально встановлені в економіці норми і правила. До їх можна віднести функцію податкових надходжень як залежність від розміру встановленої податкової ставки:

$$\mathbf{T = t \times Y.}$$

І в мікро-, і в макроекономіці активно використовується логічне і формально-математичне моделювання.

Такі узагальнені макроекономічні моделі, як модель кругових потоків, **AD-AS**, хрест Кейнса, криві Філліпса, Лоренца,

Лаффера, модель Солоу тощо являють собою загальний інструментарій макроекономічного аналізу і не мають якоїсь національної специфіки.

Специфічними можуть бути значення емпіричних коефіцієнтів і конкретні форми функціональних залежностей між економічними змінними в різних країнах. Оцінка будь-якої макроекономічної моделі повинна даватися не за критерієм її негайної «придатності» чи «непридатності» для економіки конкретної країни, у тому числі й України, а за критерієм її корисності в процесі пізнання економічної динаміки і управління її показниками.

Важливе значення в економіці має **поняття «очікування»**, тобто оцінка економічних суб'єктів. Економічні очікування поділяють на дві групи: очікування *ex post,* очікування *ex ante*.

Очікування *ex post* – оцінка економічими суб'єктами отриманого досвіду, фактичні оцінки.

Очікування *ex ante* – прогнозні оцінки економічних суб'єктів.

Існують три основні концепції формування очікувань.

Концепція статичних очікувань – економічні суб'єкти в майбутньому очікують те, з чим зустрічалися у минулому.

Концепція адаптивних очікувань – економічні суб'єкти коригують свої очікування з урахуванням помилок, допущених у минулому.

Концепція раціональних очікувань – економічні суб'єкти не тільки враховують помилки, допущені в минулому, але й прагнуть моделювати функціонування економіки, щоб оцінити майбутнє. На основі цих оцінок формується раціональна поведінка учасників економічної діяльності.

Примітки

1. Макроекономічне агрегування – це послідовне укрупнення (узагальнення) економічних суб'єктів і об'єктів (процесів і явищ) та об'єднання їх в єдину групу (наприклад домашні господарства) або єдиний показник (наприклад валовий внутрішній продукт). Агрегування здійснюється за допомогою додавання, групування та інших процедур (способів) зведення окремих суб'єктів до узагальнених. Його основна ідея полягає у тому, щоб, визначивши закономірності та закони розвитку

окремих об'єктів і діяльності (поведінки) окремих суб'єктів шляхом послідовних узагальнень, отримати загальну макроекономічну картину (Тарасевич В. М. Методологія макроекономіки // Економічна теорія. 2006. № 4. С. 95.

2. Небава М. І. Теорія макроекономіки: навчальний посібник. Київ: Видавничий дім «Слово», 2003. С. 28.

Типологія макроекономічного моделювання може бути проведена на основі різноманітних критеріїв, які згруповані в таблиці.

Таблиця 6.1

Типологізація макроекономічних моделей

Критерії класифікації	Типи моделей
За засобом уявлення досліджуваного процесу або явища	Логічні, графічні й економіко-математичні
За тривалістю аналізованих процесів	Короткострокові і довгострокові
За кількістю економічних суб'єктів, що аналізуються	Прості моделі (у яких подані тільки домашні господарства і фірми) і повні моделі (за участі держави)
За ступенем охоплення іноземного сектору	Закриті (подана тільки національна економіка) і відкриті (ті, що враховують впливи іноземного сектору на національну економіку)
За характером відображення причинно-наслідкових зв'язків	Детермінантні (параметри моделі задані достовірно). Стохастичні (імовірнісні) – зміна параметрів моделі пов'язана з впливом випадкових факторів
За характером впливу чинника часу	Статичні, порівняльної статики (дихотомічні) і динамічні
За глибиною часового горизонту дослідження	Довготермінові (10–15 років). Середньотермінові (5–10 років). Короткотермінові (1–5 років)

3. Манків Грегорі Н. Макроекономіка / пер. з англ.; наук. ред. пер. С. Панчишина. К. : Основи, 2000. С. 37–43.

4. Мікроекономіка і макроекономіка: підруч. для студентів екон. спец. закл. освіти: у 2 ч. / С. Будагівська, О. Кілієвич, І. Луніна та ін.; за заг. ред. С. Будаговської. К. : Основи, 1998. С. 220.

6.3. Модель кругообігу відкритої економіки

У макроекономіці широко використовують економічні моделі – формалізовані (логічно, графічно, алгебраїчно, таблично) описи різноманітних економічних явищ і процесів.

Макроекономічні моделі містять у собі екзогенні (або зовнішні) змінні, величина яких встановлюється урядом або Національним банком, та ендогенні (або внутрішні) змінні, величина яких є результатом розв'язку моделі. Найчастіше до екзогенних змінних відносять рівень державних витрат (**G**), ставки оподаткування (**t**) та величину пропозиції грошей (**M**).

До ендогенних (внутрішніх) змінних, як правило, належать обсяг випуску та рівень зайнятості, рівень інфляції і безробіття.

Модель показує, як зміна однієї з екзогенних величин впливає на ендогенні показники – ті, що пояснюються у моделі. Це дає змогу досягти оптимального поєднання інструментів фіскальної та монетарної політики.

Однією з узагальнених макроекономічних моделей є модель кругообігу для відкритої економіки.

Відкрита економіка – це економічна система, яка пов'язана з іншими країнами світу механізмами експорту, імпорту і фінансових операцій (рис. 6.1).

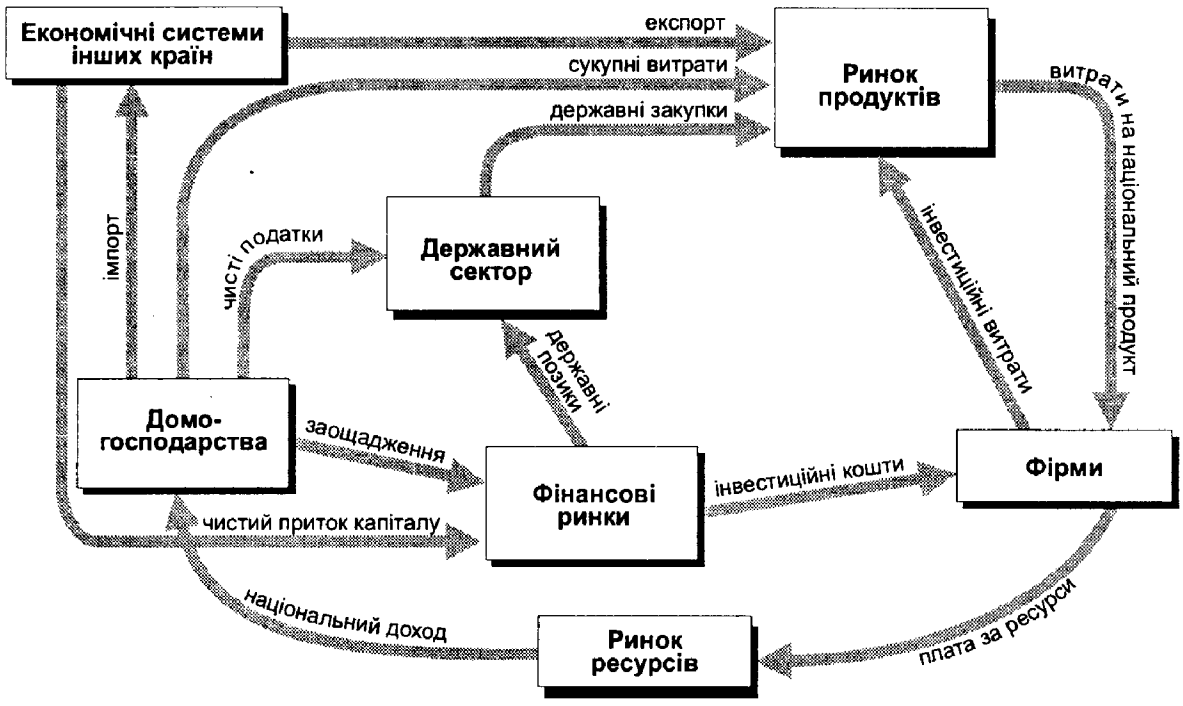


Рис. 6.1. Модель кругообігу для відкритої економіки

Оскільки в моделі на рис. 6.1 зображено тільки грошові потоки (а не реальні), то:

• **експорт (X)** як потік грошових платежів, а не товарів і послуг, зображено стрілкою, що направлена всередину системи, на внутрішні ринки продуктів;

• платежі з **імпорту (M)** зображено стрілкою, що направлена із внутрішньої національної економіки за кордон. Імпортні товари і послуги купуються як домогосподарствами, так і фірмами та суб'єктами державного сектору економіки. Проте з метою спрощення на рис. 1 зображено лише одну, найбільшу за обсягом категорію імпорту – імпорт споживчих товарів;

• різниця між величиною грошових надходжень від експорту **(X)** і величиною грошових платежів з імпорту **(M)** називається **чистим експортом (NX): NX = X – M.**

• коли експорт не покриває імпорту **(X < M, NX < 0),** то різниця має бути оплачена або шляхом позики в іноземних фінансових посередників, або шляхом продажу реальних і фінансових активів іноземцям. Такі операції, що приводять до **чистого притоку капіталу**, на рис. 6.1 зображено як потік, спрямований до внутрішніх фінансових ринків. Власне кажучи, цей потік, мабуть, правильніше було б назвати припливом **фінансових ресурсів**, оскільки йдеться про **грошові потоки**, а не про потоки **капітального обладнання.** Проте загальноприйнятим є термін «притік капіталу»;

• коли експорт перевищує імпорт **(X>M, NX>0)**, то є **відтік капіталу** – ситуація, коли економічна система надає позики іноземцям або купує іноземні фінансові та реальні активи.

6.4. Макроекономічна модель сукупного попиту

Сукупний попит «Aggregate demand» (AD*)* – це загальний обсяг вітчизняних товарів і послуг, які готові купити домогосподарства, фірми та уряд країни, а також економічні агенти інших країн світу при певному рівні внутрішніх цін.

Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів:

– витрат домогосподарств на споживання **(C)**;

– видатків підприємницького сектору на інвестиції **(I)**;

– видатків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці **(G)**;

– перевищення видатків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми видатками на іноземні товари (імпортом) – чистого експорту країни **(NX)**:

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

Сукупний попит домогосподарств, фірм та уряду країни складається з попиту на вітчизняні й імпортні товари та послуги для задоволення власних потреб. Зовнішній попит на вітчизняні товари й послуги з боку іноземців **(X)** можна уявити як додатковий внутрішній попит на товари вітчизняного виробництва, але не для задоволення власних потреб, а з метою продажу іноземцям. Отже, сукупний попит на товари та послуги є сумою внутрішнього та зовнішнього попиту на вітчизняні товари і послуги. Він дорівнює сукупному доходу економічних агентів країни і може бути представлений як сума запланованих ними видатків на вітчизняні товари та послуги для забезпечення власних потреб та експорту.

Оскільки сукупний попит має грошову форму, тому зв'язок між рівнем цін та величиною сукупного попиту обумовлений, насамперед, загальними умовами грошового обігу.

Чим більше грошей перебуває у розпорядженні економічних агентів, тим більше товарів та послуг можуть вони купувати один в одного при кожному можливому рівні цін. Відповідно, чим більше угод протягом періоду здійснюється за допомогою грошей, тим нижча швидкість обігу грошей і більший сукупний попит при кожному можливому рівні цін.

При незмінній пропозиції і постійній швидкості обертання грошей величина сукупного попиту змінюється обернено рівню цін. При вищому рівні цін фірми та домогосподарства можуть придбати менше товарів і послуг, оскільки їхній номінальний сукупний дохід залишатиметься постійним.

На графіку сукупного попиту зміна рівня цін *проявляється у переході економіки до нової точки рівноваги на кривій сукупного попиту. Вищому рівню цін* P відповідає менший обсяг сукупного попиту Y1, внаслідок чого рівноважні умови сукупного попиту на кривій **AD** пересуваються з точки **A** в точку **B.**

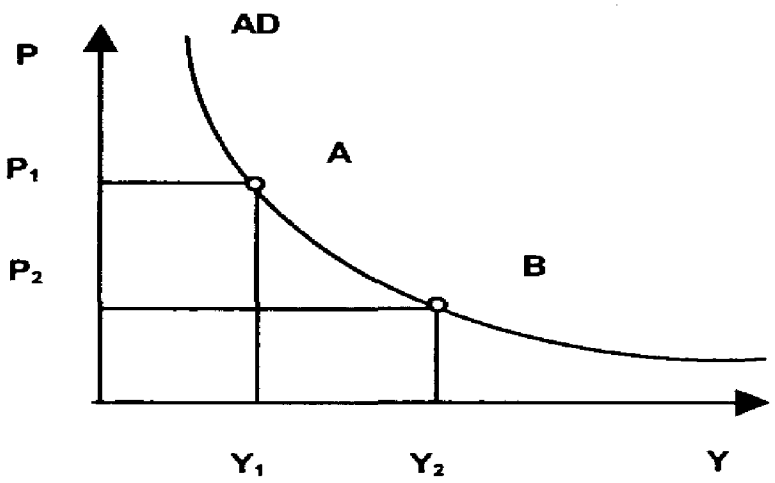


Рис. 6.2. Крива сукупного попиту

У макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів: а) ефектом процентної ставки; б) ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства); в) ефектом імпортних закупівель.

Ефект процентної ставки. Якщо рівень цін зростає, то продаж і купівля попередньої кількості товарів вимагають більшої кількості грошей. Попит на гроші збільшується. При незмінній пропозиції грошей це веде до зростання процентних ставок. Підвищення процентних ставок скорочує інвестиції та споживання за рахунок кредиту. Величина сукупного попиту зменшується.

Ефект реальних грошових залишків. Домогосподарства тримають певну частку активів у вигляді готівки, грошей на поточних рахунках та фінансових активів з фіксованими доходами (наприклад облігацій). Запас грошей є багатством, оскільки гроші мають певну купівельну спроможність. Розмір багатства

залежить від кількості грошей та рівня цін і вимірюється величиною реальних грошових залишків **(M/P).** Підвищення цін зменшує багатство, тому що купівельна спроможність запасу грошей зменшується. Крім того, підвищення цін призводить до підвищення процентних ставок, внаслідок чого вартість облігацій падає. Усвідомивши, що їхнє багатство зменшилося, люди починають більше заощаджувати і менше витрачати. Обсяг сукупного попиту скорочується.

Ефект імпортних закупівель. Підвищення рівня внутрішніх цін при незмінних світових цінах зменшує зовнішній і внутрішній попит на вітчизняні товари. Внутрішній попит на імпортні товари, навпаки, збільшується, тому що вітчизняні товари стають дорожчими за іноземні. Чистий експорт, сукупний дохід і сукупний попит, таким чином, скорочуються.

6.5. Макроекономічна модель сукупної пропозиції

Сукупна пропозиція (Aggregate supply – AS) – це загальна кількість товарів і послуг, яка може бути вироблена і запропонована в національній економіці відповідно до наявного рівня цін.

Графічно сукупна пропозиція подана у вигляді кривої, кожна точка якої виражає залежність між реальним обсягом національного виробництва і рівнем цін (рис. 6.3).

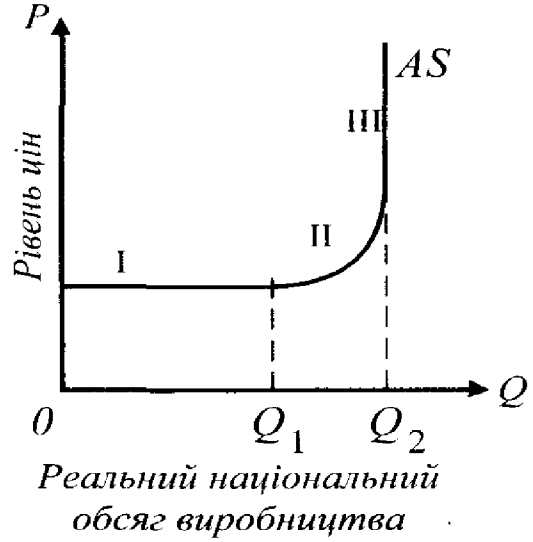


Рис. 6.3. Крива сукупної пропозиції

Обрис кривої сукупної пропозиції є предметом гострих дискусій. Кейнсіанці вважають, що економіка часто не досягає рівня повної зайнятості і повного використання потужностей, що ціни є негнучкими. Тому сукупна пропозиція подана горизонтальною лінією.

Неокласики дотримуються тієї думки, що гнучкість цін і заробітної плати обумовлює постійне прагнення економіки до повної зайнятості, і крива сукупної пропозиції вертикальна (рис. 6.3).

Якщо підсумувати різні точки зору, то на кривій сукупної пропозиції можна виділити три **відрізки,** які відображають різний стан економіки:

I – горизонтальний, або **кейнсіанський**;

II – проміжний;

III – вертикальний, або **класичний.**

На **горизонтальному** відрізку **OQ1** економіка не досягла рівня повної зайнятості. Це є правильним для періоду економічного спаду або депресії, які характеризуються великою кількістю невикористаних факторів виробництва. Ціни на такі фактори стабільні. Отже, залучення у виробництво додаткових ресурсів не збільшує витрати на одиницю продукції. Реальний обсяг національного виробництва зростає, а рівень цін, обумовлений витратами на економічні ресурси, не змінюється.

Проміжний відрізок **Q1Q2** відображає рух економіки до рівня повної зайнятості. Спочатку підприємці використовують доступні ресурси з високою продуктивністю. Однак в міру наближення до рівня повної зайнятості обмеженість економічних ресурсів стає все більш відчутною. Для збільшення обсягів виробництва підприємці змушені залучати менш доступні і менш ефективні ресурси. Продуктивність задіяних ресурсів падає, а витрати зростають. Відповідно зростає і рівень цін.

Коли резерви залучення додаткових ресурсів вичерпаються, економіка досягає рівня **повної зайнятості.** Економіка працює на повну потужність, і будь-яке збільшення цін не викликає зростання реального обсягу національного виробництва. Цю ситуацію представляє **вертикальний** відрізок кривої сукупної пропозиції.

Рух по кривій сукупної пропозиції відображає зміни в обсязі реального національного виробництва і рівні цін.

Положення самої кривої сукупної пропозиції залежить від **нецінових факторів,** що відображають зміну витрат на одиницю продукції при даному рівні цін. До цих факторів відносять: зміну цін на ресурси; зміни в продуктивності праці; зміни державного регулювання, перш за все, рівня оподаткування.

Якщо зміна нецінових факторів збільшує витрати на одиницю продукції, крива сукупної пропозиції **AS1** зміщується ліворуч у положення $\mathbf{AS_2}$ (рис. 6.4). Сукупна пропозиція зменшується. Якщо зміна нецінових факторів зменшує витрати на одиницю продукції, сукупна пропозиція збільшується. Крива **AS1** зміщується у положення **AS3.**

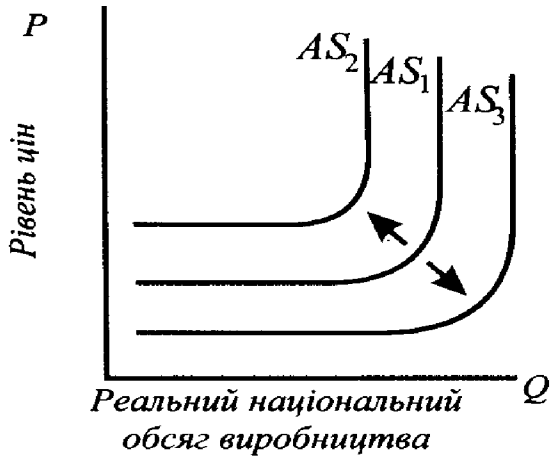


Рис. 6.4. Зміни сукупної пропозиції

6.6. Фінансовий ринок: сутність, структура, функції

Фінансовий ринок являє собою специфічну сферу економічних відносин з приводу перерозподілу тимчасово-вільних грошових ресурсів через фінансових посередників на основі використання фінансових інструментів і надання фінансових послуг.

Фінансовий ринок є найбільш волатильним елементом сучасної ринкової економіки, оскільки, з одного боку, відображає зміни в тенденціях функціоновування виробничого (реального) сектору і домогосподарств, а з іншого – впливає на економічних суб'єктів у процесі перерозподілу грошових ресурсів і зміни процентних ставок.

Економічна сутність фінансового ринку полягає у забезпеченні сумірності (порівнянності) цінності фінансових активів і забезпеченні їх купівлі-продажу на основі збалансування попиту і пропозиції.

Основними функціями фінансового ринку в економічній системі є:

– ціннісна, яка полягає у визначенні цін фінансових активів;

– інформаційна, яка забезпечує формування попиту і пропозиції;

– обмінна, яка виражається в угодах кіпівлі-продажу цінних паперів.

Роль фінансового ринку в сучасній економіці полягає у забезпеченні процесів перерозподілу створеної доданої вартості шляхом трансформації грошових заощаджень у дохідні активи за мінімізації ризиків.

Фінансовий ринок включає в себе ринок капіталу і ринок грошей.

В організаційному плані фінансовий ринок – це система інститутів (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Фінансовий ринок як система інститутів

Інститути	**Структурні елементи інститутів**
Емітенти й інвестори, фінансові посередники	Банки, брокери, дилери, фінансові компанії
Інституційно організовані ринки	Фондові біржі, позабіржові торговельні системи
Ринкова інфраструктура	Депозитарії, реєстратори, розрахунково-клірингові установи
Система регулювання фінансового ринку	Державні регулятори, саморегулівні установи

6.7. Фінансові кризи: поняття, типи

Фінансову кризу визначають як порушення функціонування фінансових ринків, коли загострюються проблеми несприятливого вибору і морального ризику, що знижує ефективність перерозподілу фінансових ресурсів. Фінансова криза може вивести економіку зі стану рівноваги навіть за високих обсягів виробництва й ефективного функціонування ринків і призвести до різкого зниження темпів виробництва.

В економічній теорії йдеться про кілька типів фінансових криз: валютну, банківську, кризу державного боргу, кризу корпоративного боргу, фондову кризу тощо.

Більшість авторів акцентує на валютних кризах [1, с. 95]. Теорія валютних криз, що активно розвивається впродовж останніх десятиліть, є, по суті, теорією криз платіжного балансу. Погіршення стану платіжного балансу є однією з основних причин валютної кризи. Дефіцит платіжного балансу свідчить про нездатність країни заробляти іноземну валюту в обсягах, достатніх для покриття потреб усіх суб'єктів економіки. Постійний дефіцит іноземної валюти у країні, що розвивається і має фіксований валютний курс, часто призводить до різкого падіння курсу національної валюти – у результаті виникає валютна криза.

Фінансові кризи можуть бути згруповані у три групи: *банківська, боргова і валютна* [2, с. 95]. У багатьох випадках зазначені кризи переплітаються між собою. Є приклади, коли передування однієї кризи іншій може не мати причинно-наслідкового зв'язку [3, с. 95].

У широкому розумінні для валютної кризи є характерним різке загострення ситуації на валютному ринку. У вужчому значенні вона зводиться до значної номінальної девальвації або знецінення національної валюти. Проте це визначення не враховує великої кількості інших ознак.

Зазвичай, загострення ситуації виражається не лише в коливаннях валютного курсу, а й у падінні цін на внутрішні фінансові активи, збільшенні короткострокових відсоткових ставок, зниженні довіри до банків, зменшенні золотовалютних резервів тощо. Усі ці

ознаки свідчать про те, що валютна криза може статися не лише за жорсткої фіксації валютного курсу, а і за м'яких режимів.

За визначенням МВФ, валютна криза стається тоді, коли спекулятивна атака на обмінний курс призводить до девальвації (або різкого знецінення валюти) чи змушує владу до захисту валюти активно використовувати іноземні резерви або різко піднімати відсоткові ставки [4, с. 96].

В економічній літературі не існує однозначного визначення валютної кризи та її описання.

Основна проблема полягає в установленні меж – початку і кінця кризи.

На практиці за визначення криз розглядають дві ситуації:

– різка девальвація валюти;

– спекулятивна атака, що була успішно відбита (тобто влада й уряд не допустили масштабної девальвації грошової одиниці).

Визначення валютної кризи значною мірою залежить від режиму валютного курсу. В разі гнучкого обмінного курсу вона визначатиметься масштабом зміни курсу, а в разі фіксованого – зміною обсягів міжнародних резервів.

Таким чином, валютні кризи виникають, коли спекулятивна атака на валюту закінчується девальвацією валюти або примушує владу захищати власну валюту за рахунок зниження валютних резерів чи різкого підвищення відсоткових ставок [5].

Примітки

1. Шелудько Н. М., Шкляр А.І. Фінансові кризи: поняття, класифікація, ідентифікація // Економічна теорія. 2012. № 2. С. 95. Автори зазначають, що частково це пояснюють тим, що валютні кризи часто збігаються за часом чи виникають одразу після інших типів криз.

2. Цю класифікацію запропонував експерт Національного бюро економічних досліджень США Майкл Бордо.

3. Наприклад, коли рівень нагляду і регулювання фінансового сектору є слабким, неусталеність банківської системи часто виявляється лише після загострення загальних проблем, що змушує більше уваги приділяти фінансовому стану банків. Така ситуація була характерною для азійської кризи.

4. В емпіричних дослідженнях застосовують *концепцію* так званого *спекулятивного тиску*, створену ще в 1970-х роках. Згідно з цією концепцією валютну кризу, так як і спекулятивну атаку, визначають як період, коли спекулятивний тиск на валютному ринку досягає критичних значень.

5. Шелудько Н. М., Шкляр А. І. Фінансові кризи: поняття, класифікація, ідентифікація // Економічна теорія. 2012. № 2. С. 97.

6.8. Держава як регулятор економіки

Сутність держави розкривається і реалізується в її взаємодії з суспільством. Що і як держава робить для впорядкування та вдосконалення суспільної, колективної та приватної життєдіяльності людей характеризується поняттям «функції держави». Слово «функція» походить від лат. functio й означає: виконання, обов'язок, коло діяльності.

Сучасні держави світу виконують політичну, соціальну, міжнародну та економічну функції [1, с. 8–9].

Серед науковців продовжуються дискусії з приводу обсягу **обов'язкового мінімуму функцій держави**, його якісних та кількісних параметрів [2, 3]. До мінімального набору функцій держави відносять ті, які ніхто, крім держави, виконати не може. Серед них: функції держави-захисника («нічного сторожа»); макроекономічної стабільності; функція соціального захисту тих верств населення, які не можуть самостійно подбати про себе (інвалідів, хворих, сиріт тощо). Щодо інших соціальних функцій держави, то і їхній перелік, і їхні обсяги є предметом гострих дискусій як серед науковців, так і серед політиків [4].

Державне втручання є неминучим і у випадку **«провалів ринку»**, зумовлених неефективною конкуренцією, яка є наслідком розвитку монополістичних тенденцій і зростання диспропорцій, породжених дією приватних сил.

Державі відводиться важлива роль і в подоланні «провалів ринку», зумовлених **неповнотою інформації та її нерівномірним розподілом** [5]. У країнах з ринковою економікою держава

виконує цю функцію, беручи участь у формуванні інформаційної інфраструктури ринку, здійснюючи контроль за якістю товарів і послуг (через стандартизацію та сертифікацію), забезпечуючи правове регулювання суперечок між покупцями і продавцями, пов'язаних з приховуванням важливої інформації від покупців, яке призводить до збитків, або з порушенням гарантії відповідальності виробника [6, с. 22–23].

Такі форми участі держави у подоланні «провалів ринку» є звичайною практикою у країнах з розвиненою ринковою економікою, оскільки вони не порушують дію ринкового механізму.

До обов'язкового мінімуму функцій держави можна віднести і **забезпечення розвитку фундаментальної науки**, оскільки у сучасному світі досягнуто консенсус щодо недоцільності обмеження доступу до такого суспільного блага. З огляду на це, результати фундаментальних досліджень підлягають оприлюдненню і безплатно використовуються в усьому світі, тобто на них не поширюється патентне право. Це означає, що фундаментальна наука не може розвиватися на ринкових засадах, вона повинна фінансуватися державою.

На відміну від фундаментальної науки послуги галузей охорони здоров'я та освіти у принципі можуть надаватися без участі держави. Інша справа, що держава, визнаючи суспільне значення цих послуг, більшою чи меншою мірою бере на себе їхнє фінансування. З необхідністю виконання державою цієї функції погоджуються більшість представників різних наукових шкіл, а отже, її можна віднести до класичних функцій держави. Однак питання міри участі держави у фінансуванні охорони здоров'я та освіти є предметом наукових дискусій [7, с. 23].

З розвитком НТП змінюється функція макроекономічної стабільності, яка до обов'язкових функцій сучасної держави включена ще в 20–30 роки XX ст. За кейнсіанською теорією, державна стабілізаційна політика повинна спрямовуватися на стимулювання ефективного попиту й запобігання на цій основі кон'юнктурним коливанням економіки та масовому безробіттю, тоді як, згідно з сучасними теоріями, завданням держави є довгострокове

стратегічне регулювання довгих хвиль кон'юнктури, пов'язане з оновленням технологічних систем, а отже, подоланням циклічної природи ділової активності з допомогою державного регулювання розвитку технологічного потенціалу господарського життя. При цьому, якщо основними інструментами кейнсіанської стабілізаційної політики були податки й державні видатки (державні інвестиції та закупівлі), за допомогою яких держава могла впливати на складові сукупного попиту (споживчі витрати та інвестиції), а також на обсяг грошової маси, то інструментами сучасної політики є державні видатки на розвиток НДДКР, науки та освіти.

Примітки

1. Державне регулювання економіки: навч. посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. К. : КНЕУ, 2000. 316 с. До економічних функцій держави автори відносять: 1) емісійну; 2) формування правових засад функціонування економіки; 3) усунення вад ринкового саморегулювання (захист конкуренції, продукування чистих і змішаних суспільних товарів, реагування на можливість виникнення негативних екстерналій, вирішення проблеми неповноти ринків, формування інформаційної інфраструктури, стабілізаційну політику); 4) перерозподіл доходів; 5) забезпечення людей обов'язковими товарами.

2. Дослідник Є. Ясін вважає, що мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати: формування законодавства, забезпечення законності та правопорядку, вирішення суперечок на основі законів (суд), примус до виконання законів і судових рішень (функції держави як «нічного сторожа»); оборону і безпеку, захист від зовнішніх загроз; забезпечення макроекономічної стабільності (Ясин Е. Государство и экономика на этапе модернизации // Вопросы экономики. 2006. № 4. С. 5).

3. Представники ліберального і неоліберального напрямів економічної науки вважають, що держава може сприяти розвиткові економіки через створення, корекцію і втілення в життя відповідних «правил гри», а не через пряме державне втручання у сам економічний процес. Свої загальні функції держава має виконувати через: формування законодавчої бази,

адекватної вимогам ринкової економіки; захист прав власності та контрактів; створення умов для ефективної конкуренції; створення оптимальної податкової системи; проведення ефективної грошово-кредитної політики; розбудову системи ринків і ринкових інститутів; формування інформаційної інфраструктури ринку.

4. Зокрема, функція боротьби з бідністю та проведення політики перерозподілу доходів з метою зниження соціальної нерівності у суспільстві заперечується ідеологами неолібералізму, оскільки обмежує свободу індивіда, ставлячи його в залежність від держави.

5. Розробники концепції інформаційної асиметрії (Дж. Акелроф, М. Спенес, Дж. Стігліц) обґрунтували такі положення: 1) інформація, яка використовується для прийняття економічних рішень, є різноманітною; 2) учасники ринку, як правило, мають різний рівень інформованості про стан ринку, товари, конкурентів; 3) для здійснення ринкової операції учасники повинні обмінюватися сигналами, тобто інформацією, причому ці сигнали можуть передавати як істинну, так і недостовірну інформацію в розрахунку на отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера (Социально-экономические проблемы информационного общества: монография / под ред. д.э.н. Л. Г. Мельника, к.э.н., доц. М. В. Брюханова. Вып. 2. Сумы : Университетская книга, 2010. С. 205–223).

6. Соколовська А. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні // Економіка України. 2007. № 3. С. 21.

7. Щодо освітніх послуг, то найбільшого поширення набула думка про доцільність державного фінансування початкової та середньої освіти, яке має стати фундаментом створення рівних стартових можливостей для дітей з різних сімей. Тим часом підходи до участі держави у фінансуванні вищої освіти є більш різноманітними – від повного перекладання відповідних витрат на плечі індивіда до їх повного державного фінансування. Однак найбільше прихильників здобула модель змішаного фінансування вищої освіти.

Аналогічна модель вважається найбільш прийнятною і у сфері охорони здоров'я, її доцільність обґрунтовується тим, що, з одного боку, жодна людина не може бути виключена з системи медичної допомоги з огляду на негативні наслідки від цього як для індивіда, так і для соціуму. З іншого – повне

фінансування державою такої допомоги (тобто її безплатний характер для окремих індивідів) послаблює стимули до профілактики захворювань і посилює стимули до надмірного споживання медичних послуг і, як наслідок, до незмірного зростання державних витрат на охорону здоров'я. Щодо конкретної моделі розподілу медичних витрат між державою та індивідом, то найбільш прийнятною вважається модель змішаної бюджетно-страхової системи їх фінансування [7, с. 23].

З огляду на можливість різних підходів до поєднання державних і ринкових засад у фінансуванні освіти та охорони здоров'я, визначено мінімально допустимий рівень державної присутності у цих сферах: для освіти він становить 5–7 % ВВП, а для охорони здоров'я (за рекомендаціями ВООЗ) – 5 % ВВП (Соколовська А. Економічна функція держави та особливості її виконання в Україні // Економіка України. 2007. № 3. С. 23).

6.9. Фіскальна (бюджетно-податкова) політика: сутність, методи здійснення

Фіскальна політика – заходи уряду щодо зміни державних видатків, оподаткування і стану державного бюджету, спрямовані на забезпечення повної зайнятості і виробництва не інфляційного ВВП [1]. Фіскальна політика складає основу фінансової політики та включає також монетарну (грошово-кредитну) політику. Фіскальну політику здебільшого розуміють широко – як фінансову політику, пов'язану з прагненням держави стабілізувати рівні зайнятості та цін за допомогою державних доходів і видатків.

Державні видатки збільшують розміри сукупних витрат на ринку і стимулюють збільшення сукупного попиту, а отже, стимулюють виробництво ВВП: у результаті державних закупівель попит збільшується на величину державних видатків під ці цілі. Таким чином, державні видатки безпосередньо впливають на обсяги національного виробництва, зайнятість та споживання. Подібно до інвестицій, вони мають мультиплікативний ефект, породжуючи ланцюг первинних, вторинних, третинних та ін. споживчих витрат, а також приводять до розмножувального ефекту самих інвестицій.

Основними методами реалізації фіскальної політики є свідоме маніпулювання податками і урядовими видатками з метою зміни реального обсягу національного виробництва, зайнятості, економічного зростання, контролю над інфляцією (дискреційна фіскальна політика), а також система вбудованих економічних стабілізаторів (недискреційна фіскальна політика).

Дискреційна фіскальна політика маніпулювання державними видатками і податками здійснюється, як правило, з метою стабілізації економіки. За її допомогою можна впливати на безробіття та інфляцію.

Існують можливості реалізації *недискреційної політики*, коли бюджетний дефіцит і надлишок виникають автоматично, в результаті дії вбудованих стабілізаторів економіки [2].

Примітки

1. Артьомова Т. Фіскальна політика // Економічна теорія. 2013. № 2. С. 100.

2. Вбудованими (автоматичними) стабілізаторами є: прогресивна ставка оподаткування; система державних трансфертів (зокрема страхування з безробіття); система участі у прибутках.

6.10. Податкова діяльність держави

Податкова діяльність держави – важлива складова її фінансової діяльності. Вона пов'язана з таким напрямом останньої, як мобілізація коштів, необхідних для забезпечення існування держави та виконання нею визначених функцій.

Податкова діяльність держави – це діяльність з організації оподаткування та забезпечення його здійснення. Вона включає в себе декілька напрямів:

– формування податкової системи держави шляхом встановлення та введення податків та їх гармонізації;

– визначення компетенції органів державної влади у сфері оподаткування та розподіл їхніх повноважень у цій сфері;

– формування системи спеціалізованих податкових органів держави (формування податкової адміністрації) та забезпечення їхнього належного функціонування;

– організацію та здійснення податкового контролю за дотриманням податкового законодавства, виконанням податкових зобов'язань, а також виконанням інших обов'язків, передбачених цим законодавством;

– здійснення збирання податків як шляхом їх примусового стягнення, так і самостійної сплати юридичними та фізичними особами;

– підтримку режиму дотримання законності у сфері оподаткування, включаючи встановлення юридичної відповідальності за порушення податкового законодавства та притягнення до відповідальності осіб, які допустили ці порушення [1, с. 106].

Серед науковців існують різні думки з приводу функцій податкової діяльності держави [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Особливу одностайність спостерігаємо щодо **фіскальної** функції. Вона вважається історично найдавнішою та послідовно реалізованою. За допомогою податкової діяльності держава формує певний обсяг фінансових ресурсів, які акумулюються у бюджетній системі та позабюджетних фондах, необхідних для виконання державою покладених на неї функцій [5, с.146].

Існують різні думки з приводу **контролюючої** функції податкової діяльності держави. Ряд економістів контролюючу функцію розглядають як самостійну; інші вважають, що вона проявляється лише в умовах дії регулюючої функції, тобто є підфункцією регулюючої [6, с. 148; 7, с. 75].

Фіскальна функція податкової діяльності держави характерна для діяльності всіх держав на різних етапах розвитку. В останні десятиліття у світовій практиці спостерігаємо різке збільшення податкових надходжень до бюджетів. Це пов'язано зі зростанням об'єктів виробництва, розвитком науково-технічного прогресу, які забезпечили реальні умови для збільшення валового внутрішнього продукту і, відповідно, сприяли зростанню фінансових ресурсів держави в основному за рахунок податкових надходжень. З іншого боку, зростання податків у ряді країн призвело до збільшення витрат виробництва та зростання цін на товари. Наслідком цього стало зниження темпів економічного зростання. Надмірне оподаткування населення негативно позначилося на

матеріальному стані окремих соціальних груп. Отже, спостерігаємо суперечність, яка закладена у фіскальній функції податкової діяльності держави: між необхідністю постійного збільшення дохідної бази держави та обмеженими можливостями юридичних і фізичних осіб у забезпеченні такого збільшення. Суперечливість фіскальної функції полягає у тому, що реальна потреба державного втручання в процес виробництва через зростання податкового тиску повинна обмежуватися можливостями економіки. Через взаємозв'язок і взаємодію цих суперечностей має досягатися оптимальний баланс інтересів держави (у зростанні доходів бюджетів) та господарюючих суб'єктів (у підвищенні ефективності та прибутковості виробництва).

Податкова діяльність держави включає в себе встановлення, введення та справляння податків, тому контролюючі дії охоплюють усю систему оподаткування, а також здійснюються в розрізі окремих податків, податкових груп, груп платників податків, територій. У процесі податкової діяльності контроль пронизує всю економіку, забезпечуючи дотримання правил бухгалтерського обліку та звітності, законодавчих основ оподаткування. Отримані в ході контролю цифрові дані та факти, їх аналіз є основою для внесення змін до економічної політики, розробки нових прогнозів, планів, переорієнтації грошових потоків, зміни форм фінансових відносин.

Засоби власне адміністративного податкового впливу на економіку, як свідчить світова практика, спроможні дати лише короткочасний результат у плані збільшення податкових надходжень. У цілому ж такі заходи провокують ухиляння від оподаткування, відплив капіталів за кордон, наносять збитки вітчизняній економіці. Ці явища розвивалися разом з оподаткуванням, набуваючи форми стійкої закономірності. Одним із найбільш розповсюджених є ухиляння від оподаткування під час здійснення операцій на фінансовому ринку, коли оподаткування доходів від нерухомого майна, дивіденди та інші доходи, які розподілені компаніями між акціонерами, власниками облігацій, інших цінних паперів, не відповідають сумі доходів від цінних паперів, які зазначені в податкових деклараціях.

На податкове приховування впливає економічна кон'юнктура: зростання виробництва і можливостей реалізації продукції

сприяє перекладанню податків на споживача. В умовах економічної кризи уряд прагне регламентувати ринок, але цим посилює ухиляння від сплати податків: адміністративний тиск на ринок неминуче призводить до появи паралельного некерованого ринку, угоди, що здійснюються на ньому, природно, виводяться з оподаткування.

Знизити ймовірність зростання кількості податкових ухилянь можна за рахунок зменшення податкового тягаря, створення податкових преференцій для вітчизняних товаровиробників, які випускають кон'юнктурно орієнтовану продукцію [5].

Кількісні і якісні параметри оподаткування безпосередньо залежать від результатів фінансово-господарської діяльності, вартісної оцінки майна, розміщення капіталу. Тому виконання податкових зобов'язань обумовлено величиною грошової оцінки основного і оборотного капіталів, робочої сили, ресурсного потенціалу.

Отже, питання регулятивних можливостей податкової діяльності держави є предметом наукових дискусій. В економічній літературі існують різноманітні тлумачення їх сутності, змісту. Базову основу регулятивних проявів податкової діяльності держави становить фіскальна функція, в рамках якої формуються регулювальна та контрольна.

Примітки

1. Худяков А. И., Бродский М. Н., Бродский Г. М. Основы налогообложения. Издательство «Европейский дом», Санкт-Петербург, 2002. 432 с.

2. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування: монографія. Харків: ХДЕУ-Торнадо, 2003. С. 9–38.

3. Крисоватий А. Л. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії // Фінанси України. 2003. № 2. С. 4–10.

4. Круш П. В., Максименко І. А. Регулювання економіки: теоретичні та прикладні аспекти: монографія / П. В. Круш, І. А. Максименко ; за заг. ред. П. В. Круша. К. : НТУУ «КПІ», 2008. 424 с.

5. Налоги / Черник Д. Г., Воронков В. А., Глинкин А. А. и др.; под ред, Д. Г. Черника. М. : Финансы и статистика, 1995. С. 47.

6. Федосов В. М. Налоги в экономике современного капитализма (на примере ФРГ). К. : Вища школа, 1997. С. 75.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

6.1. Агреговані величини та їх класифікація

Макроекономіка вивчає агреговані (агрегатні) величини – економічно однорідні одиниці або явища, які розглядаються як єдине ціле. На рівні економічної системи постійно відбувається кругообіг ресурсів, продуктів і доходів, якими обмінюються мікроекономічні суб'єкти на макроекономічних ринках: агреговані суб'єкти (секторний склад): домогосподарства, підприємства, держава, закордон; агреговані ринки: товарний ринок, ринок праці, грошовий ринок, ринок капіталів тощо; агреговані показники – сукупний попит, сукупна пропозиція, ВВП, ВНП, рівень цін тощо [1].

Таблиця 6.3

Загальна характеристика	Види економічної активності
1	2
Домогосподарства – постачальники ресурсів для підприємств і держави, споживачі товарів і послуг	– створення пропозиції чинників виробництва на ринку ресурсів; – сплата особистих податків до державного бюджету; – споживання частки одержаного доходу на товарному ринку, формування споживчого попиту; – заощадження частки одержаного доходу на фінансовому ринку
Підприємства – усі організаційні форми капіталу, що виробляють товари та послуги	– формування попиту на чинники виробництва на ринку ресурсів; – формування сукупної пропозиції товарів і послуг на товарному ринку; – формування попиту на кредити на фінансовому ринку; – формування інвестиційного попиту на товарному ринку

Продовження таблиці 6.3

1	2
Держава – бюджетні організації та установи	– надання суспільних послуг; – закупівля товарів і послуг на товарному ринку; – формування попиту на чинники виробництва на ринку ресурсів; – стягнення податків; – надання трансфертів, дотацій, субсидій, субвенцій; – інвестування за рахунок державного бюджету; – вплив на пропозицію грошей на фінансовому ринку
Закордон – економічні суб'єкти, які розташовані за межами даної країни і мають з нею господарські зв'язки	– формування експорту-імпорту товарів і послуг на товарному ринку; – формування експорту-імпорту капіталу на фінансовому ринку; – здійснення валютних операцій

Таблиця 6.4

Загальна характеристика макроекономічних ринків

Характеристика ринку	Процеси, що відбуваються на ринку
Товарний ринок – ринок сукупних товарів та сукупних послуг	– формування сукупного попиту та сукупної пропозиції; – визначення рівноваги, яка може бути досягнута в умовах різних рівнів економічної активності; – здійснення структурних зрушень, які впливають на рівень ефективності функціонування всієї економічної системи; – розгортання конкурентної боротьби або процесів монополізації
Ринок ресурсів – ринок чинників виробництва (серед усіх чинників у макроекономічному аналізі, як правило, розглядається праця)	– формування пропозиції робочої сили з боку домашніх господарств; – формування попиту на робочу силу з боку підприємств і держави
Фінансовий ринок – охоплює грошово-кредитний, фондовий та валютний ринки	– на *грошово-кредитному ринку* формуються пропозиція грошей і попит на них, визначається відсоткова ставка, попит на кредити для інвестування; – на *фондовому ринку* формуються попит і пропозиція цінних паперів, визначаються біржові індекси, а також обсяг продажу цінних паперів; – на *валютному ринку* формуються попит і пропозиція валют, визначаються валютні курси [2]

Примітки

1. Отже, агрегування – поєднання окремих одиниць або даних в одну одиницю або декілька одиниць, наприклад, об'єднання усіх цін індивідуальних товарів і послуг у загальний рівень цін (Тарасевич В. М. Методологія макроекономіки // Економічна теорія. 2003. С. 28).

2. Валютний ринок – офіційний центр, на якому зосереджена купівлля-продаж валют на основі попиту та пропозиції. При цьому гроші однієї країни використовують для купівлі валюти іншої країни.

6.2. Макроекономічні показники в системі національних рахунків

Рух суспільного продукту у процесі відтворення, коли він послідовно приходить через сфери виробництва, розподілу, обміну і споживання, називається економічним кругообігом. Схеми економічного кругообігу знаходяться в основі макроекономічних моделей відтворення [1].

Сукупний суспільний продукт необхідно постійно вимірювати, щоб орієнтуватися в його зміні. Для цього можна використати тільки вартісний показник. Його визначають за певний період, як правило, за рік.

Теорія і практика розробили два методи обчислення суспільного продукту: систему національних рахунків (далі – СНР) і систему балансу народного господарства (далі – БНГ). Зараз майже всі країни світу використовують систему національних рахунків.

Система національних рахунків – це заснована на балансовому методі система взаємопов'язаних потоків статистичної інформації та економічних показників, які відображають найзагальніші риси та найважливіші аспекти економічного розвитку країни [2].

Базовою одиницею обліку в СНР є інституціональна (господарська) одиниця, тобто юридично, економічно та фінансово самостійний суб'єкт. У СНР інституційні одиниці поділяються на п'ять секторів (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

Сектори інституційних одиниць у СНР

Назва секторів	Інституціональні одиниці
Нефінансових корпорацій	Займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва та забезпечують прибуток
Фінансових корпорацій	Спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.)
Загальнодержавного управління	Органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, державні цільові та позабюджетні фонди
Домашніх господарств	Фізичні особи як споживачі і як суб'єкти некорпоративної виробничої діяльності
Некомерційних організацій	Обслуговують домашні господарства та забезпечують їх політичні, релігійні та професійні інтереси, надають соціально-культурні послуги (наприклад, соціально-культурні підрозділи нефінансових корпорацій)

СНР включає три основні групи рахунків:

1) рахунки для секторів економіки;

2) рахунки для галузей економіки;

3) рахунки для економіки в цілому (консолідовані рахунки).

Основним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є валовий внутрішній продукт.

Валовий внутрішній продукт (далі – ВВП) – це валова вартість (у ринкових цінах) усіх товарів і послуг, створених протягом певного періоду на території даної країни і з використанням лише її факторів виробництва.

Якщо від ВВП відрахувати додану вартість, створену іноземними фірмами на території даної країни, і додати додану вартість, створену вітчизняними фірмами за кордоном, то одержимо валовий національний продукт (ВНП) [3].

ВВП обчислюється трьома основними методами.

1. **За доходами**: підсумовуються доходи приватних осіб, акціонерних товариств, приватних підприємств, а також доходи держави від підприємницької діяльності та органів державного управління у вигляді податків на виробництво та імпорт.

2. **За витратами**: підсумовуються витрати на капіталовкладення (валові інвестиції у національну економіку), особисте споживання, державні закупки (державне споживання) і сальдо зовнішньої торгівлі [4].

3. **Метод доданої вартості** (виробничий метод): підсумовують вартість виготовлених кінцевих товарів і послуг усіх сфер економіки.

Додана вартість – це вартість, яка створена в процесі виробництва на даному підприємстві та відображає реальний внесок підприємства у формування вартості конкретного продукту (товару, послуг), тобто заробітну плату, прибуток, ренту, процент за кредит, амортизаційні відрахування тощо. Вартість спожитих матеріалів, сировини, які були закуплені у постачальників і в створенні яких підприємство не брало участі, в додану вартість не включають.

Розрізняють **номінальний і реальний ВВП**. Продукт, який обчислений за діючими цінами, називають **номінальним ВВП**, а скорегований на зміну цін – **реальним ВВП** [5].

Чистий внутрішній продукт (далі – ЧВП) – можна отримати з ВВП, коли його зменшити на величину амортизаційних відрахувань:

ЧВП = ВВП – Амортизаційні відрахування

Національний дохід (далі – НД) – сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва (праці, капіталу, землі), можна отримати, коли показник ЧВП зменшити на величину чистих непрямих податків на бізнес:

НД = ЧВП – Чисті непрямі податки

Примітки

1. Першу спробу моделювання відтворення здійснив у своїй знаменитій праці «Економічна таблиця» (1758) французький фізіократ Ф. Кене (1694–1774).

2. Система національних рахунків ухвалена Статистичною комісією ООН у 1993 році. СНР враховує всі види

діяльності суб'єктів господарювання, пов'язані з виробництвом матеріальних і нематеріальних благ та послуг, і являє собою сукупність показників економічного розвитку країни, виробництва та споживання продукції, розподілу і перерозподілу доходів, нагромадження капіталу та фінансів. У ній відображається три види взаємопов'язаних операцій – товарно-виробничих, споживчо-розподільчих, дохідно-фінансових.

3. ВВП більш точний, ніж ВНП, адже інколи непросто визначити національну належність додаткової вартості, особливо транснаціональних корпорацій. У рекомендаціях ООН щодо складання Системи національних рахунків (СНР) основним показником вважається ВВП, але передбачено обчислення і ВНП, адже ВВП і ВНП дуже близькі, їх часто позначають у єдиному континуумі – ВНП/ВВП.

4. **ВВП за витратами** = C + I + G + X, де **C** – особисті споживчі витрати, **G** – державна закупівля товарів і послуг, **I** – валові приватні внутрішні інвестиції, **X** – чистий експорт.

5. Якщо розрахувати співвідношення між номінальним і реальним продуктом, одержують показник – **дефлятор ВВП:**

Дефлятор ВВП = Номінальний ВВП / Реальний ВВП.

Дефлятор ВВП – це загальний індекс цін. За його допомогою визначають реальний обсяг національного продукту. Номінальний ВВП вимірюється у поточних цінах, реальний визначається з урахуванням інфляції та дефляції. Індекс цін виражається у десятковій формі:

Реальний ВВП = Номінальний ВВП / Індекс цін.

6.3. Крива А. Лаффера

Теоретичним обґрунтуванням зниження податків і пожвавлення економіки стали розрахунки американського економіста **Артура Лаффера**. Головна ідея полягає у тому, що в міру зростання ставки податку від **0 до 100 %** податкові надходження будуть зростати від **0** до деякого максимального рівня **M**, а потім знову знижуватимуться до **0**.

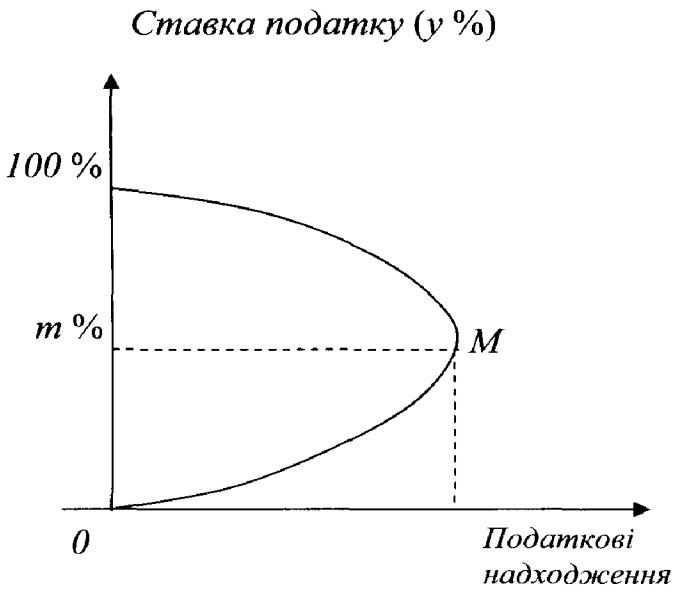


Рис. 6.5. Крива А. Лаффера

Якщо невисока ставка податку стимулює економічне зростання і надходження у державний бюджет до точки **M**, то після подальшого підвищення ставки податку до **100 %** податкові надходження скорочуються до **0**, тому **100 %** ставка податку має характер конфіскації прибутку і зупиняє легальне виробництво.

Отже, податкові надходження будуть максимальними, якщо ставка податку дорівнюватиме **m %.**

Світовий досвід показує, що економіка щонайкраще функціонує при оподаткуванні прибутку за ставкою **10–12 %.** При ставці менше **10 %** накопичення капіталу відбувається швидше ніж створюються умови для його ефективного використання. Ставки податку у **20–30 %** забезпечують темпи економічного зростання **3–6 %** на рік. Якщо ставка податку на прибуток перевищує **30–55 %,** то підривається економічний інтерес товаровиробників, звужується фінансова база для інвестування, відбувається поступове «згортання» економічної діяльності.

У практиці оподаткування застосовуються різні форми оподаткування. Сутність пропорційної, прогресивної і комбінованої (пропорційно-прогресивної) форм оподаткування унаочнює рисунок.

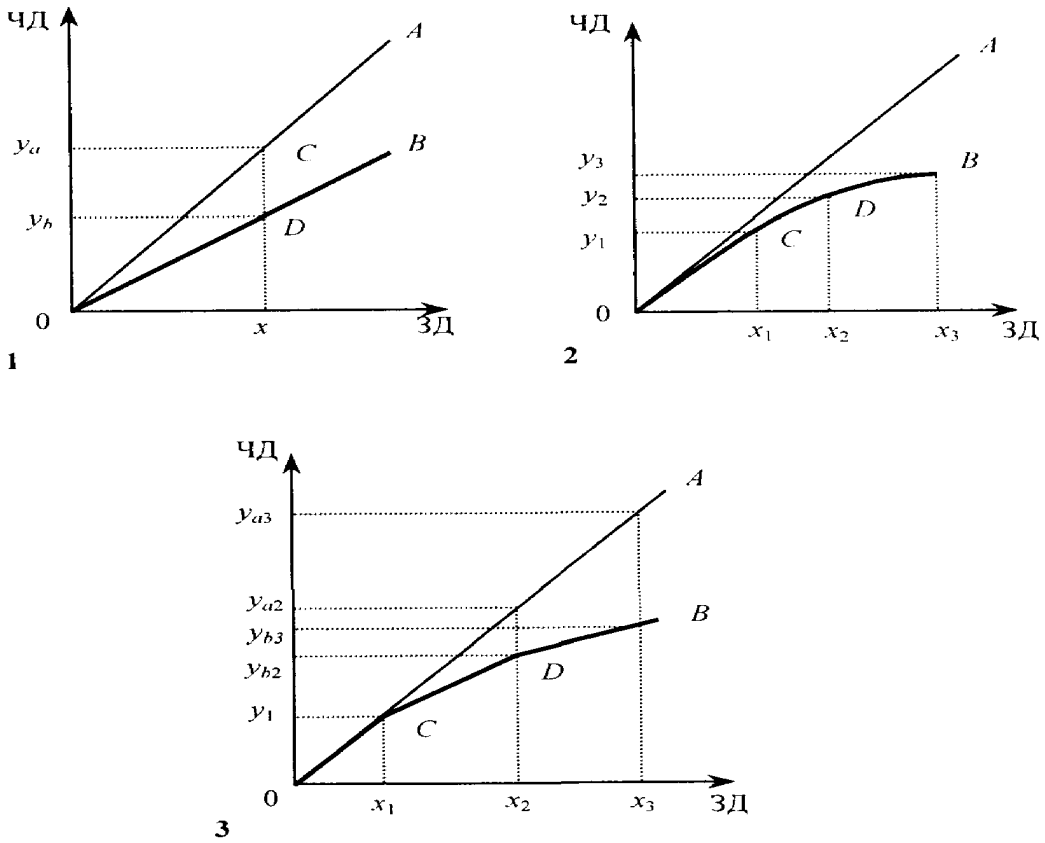


Рис. 6.6. Пропорційна, прогресивна та комбінована форми оподаткування

Якщо **ЗД** – загальний дохід суб'єкта оподаткування, **ЧД** – дохід після сплати податку, то пряма **ОА** (бісектриса) відображатиме відсутність оподаткування **(Ох = Оуа)**. На рис. 6.6(1) **ОВ** характеризує пропорційне оподаткування, яке передбачає встановлення однакової податкової ставки для всіх суб'єктів оподаткування. Чим більший загальний дохід, тим більші й податкові надходження. У разі загального доходу в розмірі **х**, дохід, що залишається в розпорядженні суб'єкта оподаткування після сплати податку, дорівнюватиме **yb**, а податок – величині **(уа – yb)**.

Рис. 6.6(2) ілюструє прогресивне оподаткування. Тут, чим більший загальний дохід, тим більша й податкова ставка. Для кожного значення загального доходу встановлюється відповідна податкова ставка.

Рис. 6.6(3) ілюструє комбіновану (пропорційно-прогресивну) форму оподаткування. Якщо дохід менший за **х1**, то оподаткування взагалі немає. Якщо дохід становитиме величину від **х1**

до **x2**, то оподаткування здійснюється за малою податковою ставкою. Зі збільшенням доходу від **x2** до **x3** податкова ставка збільшується тощо.

Сутність регресивного оподаткування полягає у зменшенні податкової ставки в міру збільшення доходу суб'єкта оподаткування. Прикладами пропорційного оподаткування є податок на прибуток, податок на додану вартість та ін. За комбінованою (пропорційно-прогресивною) шкалою здійснюється оподаткування доходів громадян.

6.4. Дефіцит бюджету: сутність, види, джерела фінансування

У загальному розумінні дефіцит державного бюджету – це сума перевищення видатків бюджету над його доходами. За перевищення доходів бюджету над його видатками утворюється профіцит бюджету.

Показник дефіциту (профіциту) бюджету дозволяє оцінити фінансову позицію держави і вплив бюджетно-податкової політики на обсяги внутрішнього попиту, стан грошово-кредитної системи, платіжного балансу тощо.

Дефіцит бюджету зумовлюється також дією як постійних фундаментальних чинників – активна участь держави в економіці, прийняття надмірних соціальних зобов'язань за неможливості мобілізувати достатній рівень надходжень до бюджету, – так і тимчасових.

До тимчасових чинників бюджетного дефіциту потрібно віднести:

– циклічний спад виробництва і звуження на цій основі податкової бази;

– збільшення державних видатків у передвиборний період (вплив стадії політичного циклу на розмір бюджетного дефіциту);

– трансформація соціально-економічної системи і зменшення бюджетних доходів в умовах суттєвого спаду виробництва;

– збільшення видатків на оборону в мілітаризованій економіці чи в період проведення військових дій;

– упровадження податкової реформи, націленої на зниження податкового навантаження й активізацію економічної діяльності.

Поряд із традиційним показником дефіциту бюджету в теорії та практиці макроекономічного регулювання оперують показниками:

– поточного дефіциту;

– циклічного дефіциту;

– первинного дефіциту тощо.

Основними джерелами фінансування дефіциту бюджету є:

– кредити центрального банку уряду;

– внутрішні запозичення у банківських установ і небанківського сектору;

– зовнішні запозичення;

– ліквідні активи уряду.

6.5. Поняття і структура державного боргу

Державний борг – це фінансові зобов'язання сектору загального державного управління, що підлягають погашенню й обслуговуванню в установлені терміни зі сплатою визначеного доходу за користування позикою.

Державний борг має фіскальну, регулювальну і перерозподільчу функції.

Фіскальна функція полягає в залученні державою необхідних коштів на фінансування дефіциту бюджету.

Регулювальна реалізується за купівлі-продажу цінних паперів центральним банком, унаслідок чого змінюються обсяги грошової маси в обігу.

Перерозподільча функція державного боргу полягає у здійсненні перерозподілу капіталу між приватним і державним секторами і між сегментами фінансового ринку.

У статистиці державного боргу обліковується лише заборгованість сектору загального державного управління; не враховуються борги державних підприємств і органів грошово-кредитного регулювання.

Згідно з міжнародними стандартами до державного боргу відносять заборгованість сектору загального державного управління в цілому – як центрального уряду, так і місцевих органів управління.

В Україні термін «державний борг» поширюється лише на борг центрального уряду. Борги місцевого рівня включаються до складу «місцевого» боргу.

Поточну кредиторську заборгованість держави за отримані товари чи надані послуги не вважають державним боргом, поки вона не буде офіційно визнана і не набуде форми договірних зобов'язань з обумовленим терміном оплати. Тобто у складі державного боргу не враховують поточної заборгованості за неоплаченими зобов'язаннями, які не є договірними з фіксованим терміном оплати.

Величину державного боргу оцінюють як суму, яку мають виплатити органи державного управління у визначений строк, тобто за номінальною вартістю. При цьому в разі оформлення державного боргу дисконтними цінними паперами його сума включає вартість відсоткових виплат, а за оформлення відсотковими облігаціями – ні.

Оскільки борг – це стан (запас), його величину оцінюють на певну дату, наприклад, останній день місяця чи фінансового року.

Основними складовими державного боргу є внутрішня і зовнішня заборгованості.

Зовнішній державний борг являє собою суму накопичених фінансових зобов'язань держави перед нерезидентами щодо повернення залучених коштів, отриманих на умовах строковості, зворотності та платності.

Заборгованість перед внутрішніми кредиторами формує внутрішній державний борг.

Зовнішній державний борг втілюється в імпорті реальних ресурсів, що надає державі додаткових можливостей щодо фінансування пріоритетних напрямів без зменшення внутрішніх ресурсів, які спрямовують на споживання чи накопичення. Втрати національних ресурсів відкладають на майбутнє, коли борг буде обслуговуватися чи погашатися. Внутрішнє запозичення зумовлює перерозподіл ресурсів усередині країни.

Державний борг класифікують за різними критеріями. Основним показником, який характеризує спроможність уряду-позичальника обслуговувати накопичені борги, є відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту.

Таблиця 6.5

Динаміка валового зовнішнього боргу України (2007–2017 рр.)

Період	Валовий зовнішній борг, на кінець періоду
	млн дол. США
1	2
2007	79 955
2008	101 659
2009	103 396
2010	117 346
2011	126 236
2012	134 625
2013	142079
2014	126 308
2015	118 729
2016	113 518
2017	116 578

Джерело: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/foreign/

6.6. Дефолт і методи його врегулювання

У кризових умовах, коли можливості бюджету обслуговувати надмірно обтяжливий борг держави вичерпано, виплати кредиторам здійснюються з таких основних джерел: валютних резервів (що може призвести до відпливу капіталу і спекулятивної атаки на національну валюту), емісійних ресурсів національного банку (що породжує інфляційні сплески), державної власності (шляхом конвертації боргових зобов'язань держави в акції, облігації компаній чи прямого продажу державного майна).

Відмова держави від обслуговування власних боргових зобов'язань має назву дефолту [1].

Для позичальника оголошення дефолту супроводжується такими втратами:

– заморожування майна держави-боржника за кордоном (золотовалютних резервів, будівель і рухомого майна державних установ тощо);

– введення ембарго на торгівлю з суб'єктами господарювання даної країни (застосування торговельних санкцій, обмежень і заборон на експорт);

– затримка перерахування експортної виручки іноземними банками;

– закриття доступу до міжнародного ринку позичкових капіталів.

Боргова спроможність значною мірою визначається об'єктивними економічними умовами. Відношення державного боргу до ВВП і зовнішнього – до експорту товарів і послуг, рівень середньодушових доходів і темпи зростання національної економіки, рівень відсоткових ставок за позиками є основними детермінантами спроможності уряду виплачувати накопичені борги. Проте бажання позичальника виконувати свої боргові зобов'язання (на відміну від спроможності) є суб'єктивним явищем, на яке впливають ступінь популізму економічної політики, оцінка справедливості вилучення доходів на користь кредиторів тощо.

Для врегулювання дефолтів суверенних позичальників застосовують такі основні методи реструктуризації боргових зобов'язань: консолідація, уніфікація, відстрочення боргу, прощення і часткове списання боргу, конверсія.

Консолідація боргу передбачає зміну термінів погашення боргових зобов'язань із збереженням графіка відсоткових виплат.

Уніфікація – це об'єднання кількох позик в одну із заміною раніше випущених зобов'язань на нові цінні папери держави.

Відстрочення боргу – перенесення на пізніший термін як погашення основної суми боргу, так і сплати відсотків.

Прощення і часткове списання боргів передбачає проведення відповідних операцій з боку кредиторів і поширюється, як правило, на офіційну заборгованість.

Реалізація цієї схеми вимагає тривалих переговорів і складних погоджень і найчастіше мотивується політичними чинниками.

У світовій практиці прощення і часткове списання боргів на регулярній основі застосовується лише щодо найбідніших країн із високим рівнем зовнішньоборгового навантаження. Конверсію боргу розглядають як з точки зору зміни дохідності позик, так і з погляду зміни форми боргових зобов'язань чи методу погашення боргу. У світовій практиці для врегулювання заборгованості суверенів використовують такі конверсійні схеми:

– достроковий викуп боргових зобов'язань;

– сек'юритизація боргу;

– конверсія боргу в майнові активи;

– обмін боргових цінних паперів на корпоративні;

– конверсія боргу у програми розвитку.

Зазначені операції мають назву ринкових схем реструктуризації боргів і поширюються здебільшого на борги комерційним кредиторам.

Достроковий викуп боргових зобов'язань держави застосовують за згоди кредиторів або на підставі положень про можливість дострокового викупу у кредитних угодах. За високої вірогідності дефолту достроковий викуп дозволяє позичальникам суттєво скоротити витрати на погашення й обслуговування боргу, оскільки на вторинному ринку зобов'язання неплатоспроможних позичальників котируються зі значним дисконтом. Для викупу можна використовувати як офіційні валютні резерви країни, так і кредити міжнародних фінансових організацій. Ця схема не отримала великого поширення внаслідок опору кредиторів і наявності зворотних стимулів для позичальників.

Сек'юритизація боргу являє собою випуск позичальником нових боргових цінних паперів, які або підлягають продажу і виручка від їх реалізації спрямовується на викуп боргу, або безпосередньо обмінюються на поточні боргові зобов'язання.

Примітка

1. Богдан Т. П. Бюджетний дефіцит і державний борг // Економічна теорія. 2013. № 1. С. 109–110.

Список рекомендованих джерел

1. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

2. Економічна теорія права [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 214 с.

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 270 с.

4. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 230 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ»).

5. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 430 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 22).

6. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. 2-ге вид. Чернівці: «Прут», 2012. 600 с.

7. Основи економічної науки: навч. посіб. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. / К. : «Центр учбової літератури», 2013. 324 с.

8. Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 382 с.

9. Економічні теорії в системі наукових економічних знань [Текст] : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш, В. В. Мартиненко, М. М. Теліщук та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 226 с.

10. Сучасні економічні теорії [Текст] : навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного

екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, М. М. Теліщук та ін. 2-ге вид. перероб та доп. К. «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

11. Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. 220 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Основним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є:

а) ЧНП;

б) ВВП;

в) НД;

г) ОД.

2. Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів:

а) витрат домогосподарств на споживання (С);

б) видатків підприємницького сектору на інвестиції (І);

в) видатків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (G);

г) перевищення видатків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми видатками на іноземні товари (імпортом) – чистого експорту країни (NX);

д) правильна відповідь б), г);

е) усі відповіді правильні.

3. Державний бюджет збалансований, коли:

а) видатки перевищують доходи;

б) доходи перевищують видатки;

в) надходження і видатки бюджету врівноважені;

г) правильна відповідь б).

4. У Системі національних рахунків інституційні одиниці поділяють на такі сектори:

а) нефінансових корпорацій;

б) фінансових корпорацій;

в) загальнодержавного управління;

г) домашніх господарств;

д) некомерціних організацій;

е) правильна відповідь а) – д).

5. Відповідно до причин безробіття розрізняють:

а) природне безробіття (пов'язане з пошуком роботи, переходом на іншу роботу);

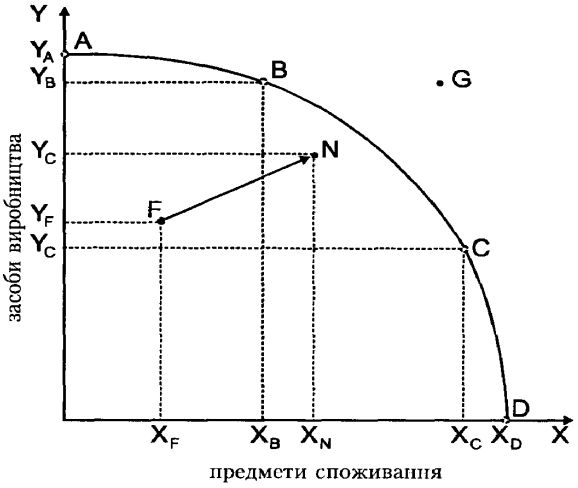
б) економічне (вимушене) безробіття (коли працівників звільняють із роботи з економічних причин – скорочення, закриття виробництва, переоснащення тощо);

в) фактичне (поточне) безробіття країни (сукупність природного й економічного безробіття);

г) усі відповіді правильні;

д) правильної відповіді немає.

6. На рисунку зображена:



а) крива попиту;

б) крива пропозиції;

в) крива виробничих можливостей суспільства;

г) крива байдужості;

д) крива Лаффера.

7. Податкова діяльність держави включає такі напрями:

а) визначення видів податків;

б) встановлення податкових ставок;

в) надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам);

г) усі відповіді правильні.

8. Мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати:

а) формування законодавства, забезпечення законності та правопорядку;

б) вирішення суперечок на основі законів (суд);

в) примус до виконання законів, судових рішень (функції держави як «нічного сторожа»);

г) оборону і безпеку, захист від зовнішніх загроз;

д) забезпечення макроекономічної стабільності;

е) усі відповіді правильні;

ж) правильна г) та д).

9. Ендогенно обумовленими параметрами у макроекономічних моделях є:

а) обсяги зайнятості і випуску;

б) рівень інфляції;

в) рівень безробіття;

г) рівень планових витрат;

д) правильна відповідь а) – г).

11. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути:

а) внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках (кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій);

б) продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам;

в) трансферти – фінансування у вигляді безоплатної допомоги;

г) правильна відповідь б);

д) усі відповіді правильні.

Завдання

1. Завдання до таблиці:

Таблиця

Валовий внутрішній продукт (ВВП)

Роки	млрд грн	У постійних цінах до 2010 року % до попереднього року, зміна обсягу
2016	2385,4	2,4
2017	2983,9	2,5
2018	3558,7	3,3

1. Побудуйте графік (діаграму) динаміки валового внутрішнього продукту за 2016–2018 рр.

2. Зробіть висновки щодо виявлених тенденцій та запропонуйте способи позитивного впливу на них.

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ,2019 (Державна служба статистики України).

2. Завдання до таблиці:

Таблиця

Структура валової доданої вартості, виробленої в Україні у 2018 році, (%)

Галузі	%
Сільське господарство	11,9
Промисловість	24,8
Будівництво	2,7
Торгівля	15,6
Транспорт	7,5
Інші	37,5

1. Побудуйте діаграму структури валової доданої вартості у 2018 році.

2. Зробіть висновки щодо структури валової доданої вартості, виробленої в Україні у 2018 році.

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

3. Завдання до таблиці:

Таблиця

Індекси цін (до попереднього року, %)

Індекси	2016	2017	2018
Індекс споживчих цін	113,9	114,4	110,9
Індекс цін виробників промислової продукції	120,5	120,4	117,4
Індекс цін продукції сільського господарства, реалізованої підприємствами	109,0	111,5	109,3
Індекс цін на будівельно-монтажні роботи	109,2	113,4	123,0

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

4. Завдання до таблиці:

Таблиця

Кількість юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання

(на початок року, тис.)

	2017	2018	2019
Усього юридичних осіб	1185,1	1235,0	1298,4
Фермерське господарство	44,4	45,0	45,7
Приватне підприємство	202,4	200,3	200,0
Державне підприємство	4,0	3,9	3,8
Комунальне підприємство	11,7	11,6	12,8
Акціонерне товариство	15,2	14,7	14,3
Товариство з обмеженою відповідальністю	532,4	576,6	632,2
Кооперативи	26, 5	27,0	27,5
Державна організація (установа, заклад)	11,3	10,7	10,1
Громадська організація	76,0	80,5	84,6
Релігійна організація	24,1	25,2	26,1
Об'єднання співласників багатоквартирного будинку (ОББ)	26,1	28,0	29,9
Інші організаційні форми	184,0	183,9	184,4

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

1. Побудуйте графік динаміки фермерських, приватних та державних підприємств та зробіть висновки про виявлені тенденції.

2. Визначте питому вагу приватних підприємств у загальній кількості юридичних осіб.

3. Визначте питому вагу державних підприємств у загальній кількості юридичних осіб.

4. Визначте питому вагу акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю у загальній кількості юридичних осіб.

5. Завдання до таблиці:

Таблиця

Загальні показники зовнішньої торгівлі товарами у 2016–2018 роках

	2016	2017	2018
Експорт, млн дол. США	36361,7	43264,7	47335,0
Імпорт, млн дол. США	39249,8	49607,2	57187,6
Негативне сальдо, млн дол. США	- 2888,1	-6342,5	-9852,6

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

1. Побудуйте графік динаміки експорту та імпорту товарів за 2016–2018 роки.

2. Зробіть висновки щодо виявлених тенденцій.

6. Завдання до таблиці:

Таблиця

Загальні показники зовнішньої торгівлі послугами у 2016–2018 роках

	2016	2017	2018
Експорт, млн дол. США	9868,0	10714,3	11637,9
Імпорт, млн дол. США	5326,5	5476,1	6308,8
Негативне сальдо, млн дол. США	+4541,5	+5238,2	+5329,1

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

1. Побудуйте графік динаміки експорту та імпорту зовнішньої торгівлі послугами за 2016–2018 роки.

2. Зробіть висновки щодо виявлених тенденцій.

7. Завдання до таблиці:

Таблиця

Частка промислових підприємств, що займалися інноваціями

(відсотків до загальної кількості обстежених)

	2015	**2017**
Усього	17,3	16,2
за напрямами інноваційної діяльності:		
внутрішні науково-дослідні роботи	3,2	2,8
дослідні роботи	1,5	1,3
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	9,8	10,6
придбання зовнішніх знань	0,7	0,9
інші	4,4	3,7

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

1. Визначте частку промислових підприємств за напрямами інноваційної діяльності у загальній кількості обстежених у 2015 та 2017 роках.

2. Зробіть висновки з отриманих результатів.

8. Завдання до таблиці:

Таблиця

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

	2015	**2017**
Впровадження інноваційних видів продукції	**1336**	**2387**
У тому числі		
нових для ринку	548	477
нових тільки для підприємств	2588	1910
Впровадження нових технологічних процесів	**1217**	**1831**
З них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	458	611

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

1. Визначте частку промислових підприємств, які впроваджували інноваційні види продукції, нові для ринку та нові тільки для підприємств.

2. Проаналізуйте дані таблиці, отримані результати та зробіть висновки.

9. Завдання до таблиці:

Таблиця

Кількість підприємств в Україні (тис.)

	2016	**2017**	**2018**
Усього	306,4	338,3	356,0
Великі	0,4	0,4	0,4
Середні	14,9	15,0	16,1
Малі	291,1	322,9	339,4
З них мікропідприємства	247,6	278,1	292,8

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

1. Визначте частку великих підприємств у загальній кількості підприємств у 2016–2018 роках.

2. Проаналізуйте показники таблиці, отримані результати та зробіть узагальнені висновки.

10. Завдання до таблиці:

Таблиця

Доходи державного бюджету України за статтями доходів у 2018 р. (млн грн)

Статті доходів	**Доходи (млн грн)**
Усього	928108,3
Податкові надходження	753815,6
У тому числі	
Податки на доходи, прибуток та збільшення ринкової вартості	188624,1
Податок на доходи фізичних осіб	91741,8
Податок на прибуток підприємств	96882,3
Податок на додану вартість з вітчизняних товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування)	79130,9
Податок на додану вартість з імпортних товарів	295377,3
Неподаткові надходження	164676,5

Джерело: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/

1. Визначте частку податковизх та неподаткових надходжень до Державного бюджету України та зробіть висновки.

2. Визначте частку перерахованих у таблиці податків у податкових надходженнях.

11. Завдання до таблиці:

Таблиця

Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами України, млрд грн

	2016	2017	2018
Усього	6237,5	7707,9	9054,8
Великі	2391,4	2929,5	3514,3
Середні	2668,7	3296,4	3813,1
Малі	1177,4	1482,0	1727,4
З них мікропідприємства	361,8	497,8	589,7

1. Визначте частку реалізованої продукції великими, середніми та малими підприємствами у 2016–2018 рр.

2. Зробіть висновки із проведеного вами аналізу.

Джерело: Україна у цифрах 2018. Статистичний збірник. Київ, 2019 (Державна служба статистики України).

12. Завдання до таблиці:

Таблиця

Видатки державного бюджету України (функціональна класифікація) в 2019 р. (млн грн)(станом на 01.09.2019)

Статті видатків	Видатки, млн грн
Усього	668895,4
Загальнодержавні функції	102429,8
У т.ч.	
Обслуговування держборгу	72851,9
Оборона	62666,3
Громадський порядок, безпека, судова влада	84539,7
Економічна діяльність	34433,2
Охорона навколишнього середовища	2574,5
Житлово-комунальне господарство	62,1
Охорона здоров'я	21991,2
Духовний та фізичний розвиток	5248,8
Освіта	31801,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення	141360,0
У т.ч.	
Соціальний захист пенсіонерів	118720,6
Міжбюджетні трансферти	181788,3

Джерело:https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/

1. Визначте частку видатків, що містяться у таблиці, у загальному обсязі видатків.

2. Проаналізуйте отримані результати та зробіть висновки.

ТЕМА 7
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: БАЗОВІ ІНСТИТУТИ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ, ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Мета: сформувати розуміння основних понять інституціональної економіки, можливостей їхнього застосування для аналізу правових інститутів та інститутів сучасної економіки, що допоможе підготувати студентів до вивчення одного з напрямів інституціональної економічної теорії – економічної теорії права (економіки права).

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти, як функціонує економіка, які стимули створює інституціональне середовище, як інститути суспільства впливають на поведінку людей, а отже, і на багатство суспільства;

– здатність розуміти (аналізувати) проблеми, що виникають при взаємодії людей, і можливі способи їх вирішення, що основуються на використанні не тільки формальних правових інструментів, але і неформальних механізмів;

– здатність визначати, який тип взаємодії людей привів до появи інститутів у конкретній ситуації, виявляти тип взаємодії між формальними і неформальними інститутами;

– здатність аналізувати інституціональну структуру суспільства і проблеми, що виникають під час взаємодії людей та інститутів, що вирішують ці проблеми;

– здатність застосовувати теорію прав власності під час аналізу інститутів суспільства і економіки, проводити порівняльний аналіз режимів прав власності;

– здатність застосовувати поняття трансакційних витрат в аналізі способів організації бізнесу та інститутів;

– здатність визначати вид асиметрії інформації і опортуністичної поведінки та виявляти способи запобігання конкретного виду опортуністичної поведінки;

– здатність пояснювати переваги і недоліки альтернативних інституціональних теорій фірми; застосовувати теорію прав власності в фірмі для пояснення поведінки відповідних організацій на ринку;

– здатність застосовувати теорію держави Норта до економічного аналізу поведінки держави, державної політики;

– здатність пояснювати інституціональні зміни в категоріях теорії Норта;

– здатність застосувати ідеї про залежність від попереднього шляху розвитку до аналізу сучасних інститутів.

Термінологічний словник

Неоінституціоналізм – один із напрямів сучасного інституціоналізму, основою якого є синтез теоретико-методологічних засад традиційного інституціоналізму та неокласики. Його представники оперують поняттям «інститут» з нових, відмінних від традиційного інституціоналізму позицій.

Інститут (institution) – це «правила гри» у суспільстві або створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми.

Права (rights) – це сукупність санкціонованих дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але й захищені в суспільстві.

Правила (rules) – це загальновизнані й захищені моделі або зразки поведінки, які забороняють (дозволяють) певні види дій одного індивіда (або групи людей) за умови їх взаємодії з іншими людьми або групами.

Правила економічні – це правила, які є основою виникнення прав власності. Вони безпосередньо визначають форми організації господарської діяльності, у їхніх рамках економічні агенти укладають інституціональні угоди й приймають рішення про використання ресурсів.

Правила формальні (тверді) – це правила, які створюються спеціально, легко можуть бути зафіксовані як у вербальній, так і в писемній формі, вони чітко виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів і, як правило, забезпечені захистом з боку держави.

Правила неформальні (м'які) – це правила, які також обмежують поведінку індивідів, але, як правило, не зафіксовані в писемній формі. Вони захищені іншими, відмінними від держави, механізмами (самозахист, захист за допомогою третейського суду тощо).

Інституціоналізація – це процес перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади і на основі засобів правового, економічного та політичного регулювання.

Економічна теорія прав власності (economics of property rights) – це один із напрямів неоінституціоналізму, що виступає теоретичною основою системного аналізу прав власності та регулювання доступу до рідкісних ресурсів.

Права власності – це дозволені й захищені від перешкод до їхнього здійснення можливі способи використання обмежених ресурсів, які є виключною прерогативою окремих індивідів або груп.

Специфікація прав власності – це створення режиму виключності для окремого індивіда чи групи. Її метою є зміна поведінки господарюючих осіб таким чином, щоб вони приймали оптимальні рішення щодо обмежених ресурсів. Реалізується за допомогою визначення суб'єкта й об'єкта права, набору правочинностей, якими володіє суб'єкт, а також механізму, що забезпечує їхнє дотримання.

Теорема Коуза (Coase theorem) – за умови нульових трансакційних витрат первісний розподіл прав власності не впливає на ефективність остаточного розміщення ресурсів і структуру виробництва.

Трансакційні витрати (transaction cost) – це витрати, що виникають у процесі обміну правами власності індивідів в умовах неповної інформації або захищають їх за тих самих умов.

Ринок (market) – це різновид управлінської структури, за допомогою якої організуються трансакції у формі добровільного обміну правами власності з використанням сигналів цінової системи.

Фірма (firm) – це безліч асиметричних невиборчих обмінів, у яких координація діяльності індивідів здійснюється за допомогою команд (Аузан). Під фірмою розуміють коаліцію власників чинників виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, внаслідок чого забезпечується мінімізація трансакційних витрат.

Економічна теорія контрактів (economics of contracts) – це один із напрямів неоінституціоналізму, представники якого розглядають будь-які організації (від фірми до держави) як складну сітку явних або неявних контрактів.

Контракт (contract) – це правила, що структурують у просторі і в часі обмін між двома (або більшою кількістю) економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав і узятих зобов'язань і визначення механізму їх дотримання.

Організація – це одиниця координації, побудована на основі владних відносин, тобто делегування одним з її учасників (агентом) прав контролю за своїми діями іншому учасникові (принципалові).

Держава (state) – це організація, що володіє порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що поширюються на географічний район, чиї границі визначені його здатністю обкладати податком підданих (Д. Норт).

Держава – це один із основних інститутів суспільства, точніше – це система інститутів влади й управління, що підтримують стабільність суспільства й беруть участь у здійсненні інституціональних перетворень.

Провали (фіаско) держави (failures of the state) – це нездатність держави забезпечувати ефективний розподіл ресурсів та відповідність соціально-економічної політики уявленням про справедливість, прийнятим у суспільстві.

Інституціональні зміни – це процес переходу з одного стану інституціональної системи в інший, який супроводжується трансформацією формальних і/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їхнім дотриманням.

Питання для розгляду на лекції

1. Інституціональна економічна теорія: загальна характеристика.
2. Інститути: поняття, класифікації.
3. Економічна теорія прав власності.
4. Теорія трансакційних витрат.

5. Економічна теорія контрактів.

6. Інституціональна теорія фірми.

7. Інституціональна теорія держави.

8. Теорія інституціональних змін.

Питання для самостійного опрацювання

1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки.

2. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій.

Теми для рефератів

1. Трансакційні витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки.

2. Типологія фірм.

План семінарського заняття

1. Інституціональна економічна теорія: загальна характеристика.

2. Інститути: поняття, класифікації.

3. Економічна теорія прав власності.

4. Теорія трансакційних витрат. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки.

5. Економічна теорія контрактів.

6. Інституціональна теорія фірми.

7. Інституціональна теорія держави.

8. Теорія інституціональних змін. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

7.1. Інституціональна економічна теорія: загальна характеристика

Як один із напрямів економічної теорії інституціоналізм почав формуватися лише на межі XIX–XX ст.

Інституціоналісти по іншому, ніж неокласики, і більш широко, ніж інші економічні школи, стали трактувати предмет економічної теорії.

По-перше, вони фактично повернули у визначення предмета економічні відносини як основний його зміст, хоча з позицій неокласичної школи вважається, що предмет економічної теорії треба пов'язувати просто з фактором рідкості (обмеженості) ресурсів і пошуками шляхів їх ефективного використання.

По-друге, вони розширили зміст предмета економічної теорії, включивши до нього не тільки безпосередньо самі економічні відносини, а й широке коло умов і факторів, що впливають на економіку, тобто правові, соціальні, психологічні та політичні чинники, особливо виділяючи правила державного управління («Правила державного управління являють собою не менший, а можливо і більший інтерес, ніж механізм ринкових цін»).

Вони фактично включили в метод економічної теорії вивчення процесів і явищ на рівнях не тільки мікро- і макроекономіки, а й нарівні наноекономіки (тобто усередині фірм, домогосподарств, організацій).

На відміну від неокласиків, які вважають ринковий механізм найбільш ефективним у плані розподілу і використання ресурсів, інституціоналісти, як правило, хоча і по-різному, але критикують ринок. Він, на їхню думку, не завжди здатний забезпечувати і самовідтворення ефективної рівноваги в економіці, і до того ж нерідко сприяє підтримці і збагаченню одних на шкоду іншим, диктує умови споживачам тощо.

Людину в економіці, на думку інституціоналістів, треба розглядати не як відокремленого індивіда (вихідна посилка неокласиків), а як суб'єкта, нерозривно пов'язаного з соціальним, культурним та інституціональним середовищем, в якому він сформувався і / або формується, і вивчати потрібно не тільки (і не стільки) економічну поведінку окремих економічних суб'єктів, але і взаємодії людей, різні варіанти їх спільної, скоординованої поведінки.

Основною рушійною силою еволюції людського суспільства інституціоналісти вважають різні суспільні інститути, під якими вони розуміють набори норм і правил діяльності та поведінки, а також механізми дотримання цих норм і правил. При цьому важливі не тільки самі по собі економічні інститути (типу кооперації, поділу праці, власності, грошей, кредиту, заробітної плати, торгівлі тощо), а й тісно пов'язані з ними політичні інститути (держава, політичні партії, суд, армія), релігійні (церква, релігійні культи, обряди, вірування), інститути спорідненості і сім'ї (шлюб, сімейний уклад, успадкування майна) тощо.

Важливу роль у розвитку економіки і суспільства в цілому, на думку інституціоналістів, відіграють соціальна психологія народу, народний характер, темперамент, менталітет і навіть інстинкти. Особливості психології і народного характеру проявляються у народних звичаях, традиціях і повсякденному укладі життя, які опосередковують собою всі сфери діяльності людей в тій чи іншій країні в той чи інший період, і які надають специфіку всіх явищ, процесів, роботі всіх організацій, підсистем і служб суспільства в цей період. Ці особливості, відповідно, повинні бути об'єктом найпильнішої уваги економістів.

Державу, з позицій інституціоналістів, необхідно розглядати не як додаток до ринку, а як необхідного й активного учасника економічних процесів, природу якого і специфіку в різних країнах і епохах економістам треба глибоко вивчати.

Усі інституціоналісти так чи інакше, на відміну від неокласиків, виходять у своєму аналізі не з припущення про повну пізнаваність світу, а з визнання існування фактора невизначеності.

У питаннях методології економічних досліджень інституціоналісти лише частково спираються на ідеї класиків, неокласиків та

інших шкіл, але з багатьох напрямів прагнуть розвивати свою оригінальну теоретико-методологічну базу досліджень. Це дозволяє їм знаходити новий інструментарій та нові об'єкти досліджень, а також глибше або з відмінних від інших шкіл позицій вивчати деякі, здавалося б, давно відомі явища економічного життя.

Як правило, сьогодні виділяють чотири перших напрями інституціоналізму: соціально-психологічний та / або соціально-технократичний; соціально-правовий; емпіричний (кон'юнктурно-статистичний) інституціоналізм; теорію економічної відсталості. У формуванні і розвитку *першого* напряму (та інституціональної школи в цілому) основну роль відіграв американський економіст і соціолог Торстейн Веблен (1857–1929). *Другий* напрям у інституціоналізму – соціально-правовий, очолював американський економіст Джон Коммонс (1862–1945). *Третій* напрям – емпіричний або кон'юнктурно-статистичний інституціоналізм, очолював учень Веблена, американський економіст Уеслі Мітчелл (1874–1948). На чолі *четвертого* напряму, тобто теорії економічної відсталості, стояв Г. Мюрдаль, який прийшов до інституціоналізму в процесі дослідження проблем економічної відсталості країн «третього світу» і пошуків можливих способів їх вирішення.

Сучасний інституціоналізм розвивається приблизно з 70-х рр. XX ст. Серед основних напрямів (досліджень) сучасного інституціоналізму, як правило, виділяють такі:

1. Економічна теорія прав власності (Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец, Де Алесси, Н. Е. Фуруботн, С. Пейович).

2. Економічна теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон, А. Алчіан, Б. Клейн, Г. Демсец, І. Барцель).

3. Економічна теорія контрактів (М. К. Дженсен, У. Х. Меклінг, Ю. Фама, А. Алчіан, Г. Демсец, Дж. Стигла, Б. Р. Хольмстрем, А. М. Спенс, С. Шевелл).

4. Теорія економічних організацій (Ф. Найт, Р. Коуз, Л. Алчіан, Г. Демсец, О. Вільямсон, К. Менар і ін.).

5. Теорія економіки права (Р. Коуз, Р. Познер, Г. Беккер та ін.).

6. Теорія суспільного вибору або конституційна економічна теорія (Дж. Б'юкенен, А. Вагнер, Г. Д. Толлісон, В. Ойкен, Ф. Бем, М. Олсон, К. Ерроу, Г. Толлок).

7. Нова інституціональна економічна історія (Д. Норт, Л. Дж. Томас, Р. Фогель, Дж. Уолліс, Г. Р. Вейнгаст, Е. Хоффман, Т. Еггертсон, Г. Д. Лайбкеп, А. Грейф).

8. Теорія економіки угод (Л. Тевено, О. Фавор, Л. Болтанські).

9. Неоінституціональний підхід до економічної теорії політики (О. Вільямсон, Д. Норт, М. Леві, Б. Р. Вейнгаст, Т. М. Моу і ін.).

10. Теорія еволюційних змін (Р. Нельсон, С. Г. Вінтер, Дж. Ходжсон).

Отже, інституціоналізм виник на рубежі XIX–XX ст. як реакція суспільства на серйозні зміни, що відбувалися в соціально-економічних процесах і в міжнародній сфері, і як своєрідна відповідь економічної науки на сформовану потребу теорії і практики в оновленні та зміні ряду провідних наукових ідей, які довгий період становили теоретичний фундамент провідної економічної школи-неокласики.

У рамках сучасного інституціоналізму за більшістю оцінок треба розрізняти «істинний інституціоналізм», що продовжує розвиток школи Веблена, і «нову інституціональну економічну теорію» (НІЕТ), яка розвиває цілий ряд напрямів досліджень, залишаючись на позиціях сучасного мейнстріму, тобто на позиціях ідей неокласичної школи.

7.2. Інститути: поняття, класифікації

Виділення у наведеній схемі інститутів як основного об'єкта економічного аналізу означає, що якщо з позицій неокласики основною одиницею аналізу вважається індивід з його інтересами і уподобаннями, то з позицій інституціоналізму такою головною одиницею (центром) аналізу є інститути як структури, що характеризують взаємодії людей [1].

Сучасні інституціоналісти дають безліч різних тлумачень поняття «інститут» [2].

З позиції Нобелівського лауреата Елінор Остром, заслуговує на увагу трактування інститутів Е. Шоттер, який, на думку Остром, проявляє інтерес не тільки до правил гри, а й до стандартів поведінки учасників взаємодій. Роль «правил гри» Остром оцінює досить високо і саме їй належить їх найбільш повна і глибока

характеристика. Разом з тим, визначаючи поняття інституту, Остром наголошує, що розуміє під ним не правила гри, а альтернативні рівноважні стандарти поведінки або умовності поведінки, які випливають з цієї гри, описаної відповідними правилами. Іншими словами, для нас інститути являють собою рівноваги ігор, а не властивості опису гри. Нам важливо, як агенти застосовують правила гри, а не як ці правила. З огляду на це в будь-якій науці найбільшою увагою користуються такі трактування провідних понять, які виражають позиції найвідоміших її представників.

Серед усіх різноманітних тлумачень інститутів у сучасній економічній літературі найчастіше наводять визначення Д. Норта і О. Вільямсона, а при розширених трактуваннях – також Дж. Б'юкенена. Якщо Вільямсон визначає інститути як «способи управління», Б'юкенен – як процедури колективного вибору і дії», то у Норта зустрічається визначення інститутів як «правил гри» в суспільстві, тобто створених людиною обмежувальних рамок, які організовують взаємодії людей. Разом з тим це не єдиний варіант трактування поняття інституту, пропонований цим економістом. У його роботах є також визначення, згідно з якими інститут – це правила в єдності зі способами і механізмами, що забезпечують їх виконання, і **інститут – це формальні правила, неформальні обмеження та способи забезпечення дієвості обмежень.** Саме цей, другий підхід, сьогодні став загальновизнаним у багатьох джерелах вітчизняної навчальної літератури.

Є безліч різних трактувань причин формування інститутів. У цілому як основну причину виникнення інститутів можна, очевидно, виділити те, що в процесі різних взаємодій людей неминуче виникають проблеми, які вимагають вироблення правил забезпечення цих взаємодій найбільш прийнятними для учасників способами. Чим різнобічніше і інтенсивніше стають взаємодії людей, тим більше формується різних інститутів і тим швидше розширюється коло їх класифікацій.

З позицій завдань сучасних економічних досліджень перш за все важлива класифікація інститутів за рівнями дії. У зв'язку з цим виділяють інститути глобального рівня, а також макроекономічних, мезоекономічних, мікро- і наноекономічних рівнів.

Винятково важливою є другий різновид класифікації інститутів, а саме поділ їх на **формальні і неформальні.**

Формальними називають інститути, офіційно встановлені, як правило, зафіксовані в письмовій формі, забезпечені легальним і спеціалізованим захистом з боку держави. До них насамперед належать офіційні закони даної країни і офіційно укладені господарські договори (контрактні угоди між економічними суб'єктами і структурами). Наприклад, основні положення інституту власності будь-якої країни офіційно фіксуються (закріплюються) в Конституції країни, і для захисту цієї фінансової інституції може бути використано широке коло структур і осіб з правоохоронної і судової систем.

Неформальними інститутами є такі норми, правила і механізми їх дотримання, які не зафіксовані в письмовому вигляді і офіційно не затверджені. Вони були абсолютно переважаючими в минулі століття, коли ще не було офіційних (писаних) законів і люди в своїх взаємодіях керувалися звичаями, традиціями, релігійними заповідями. Частина таких інститутів з часом поступово зникає з суспільної практики (відмирає), але багато з них можуть зберігатися (у тій чи іншій мірі) протягом навіть цілого ряду століть.

Основними механізмами дотримання і захисту правил і норм неформальних інститутів від тих індивідів або соціальних груп, чия поведінка помітно відхиляється від необхідних суспільством, є, як правило, моральні впливи – суспільний осуд, утруднення для порушників доступу до звичних для них соціальних мереж, виключення їх з традиційних сфер спілкування тощо. Не випадково Норт, враховуючи особливу силу і стійкість неформальних інститутів, при введенні поняття «ієрархія правил» зазначає, що неформальні норми і правила мають у цій ієрархії вищий статус порівняно з формальними, і в своєму розвитку можуть не підпорядковуватися тим процесам, що і формальні правила.

Дуже важливою є також класифікація інститутів з позицій відмінностей в сферах діяльності [3].

Поняття «інститут» нерідко ототожнюється з поняттям «організація». Разом з тим ці поняття мають фактично різну природу і відіграють різні ролі в інституціональному аналізі.

Класичним визначенням поняття організації є визначення К. Менара, згідно з яким організація – це одиниця координації, що володіє доступними визначенню межами і функціонує для досягнення мети або сукупності цілей, які поділяться членами-учасниками. При більш докладній характеристиці найголовнішими елементами організації є: 1) те, що вона завжди являє собою якусь сукупність учасників; 2) що всі учасники в тій чи іншій мірі поділяють інтереси організації; 3) що в організації завжди існує певна ієрархія, тобто структура владних відносин, сенс якої в тому, що один з її учасників (агент) делегує права контролю над своєю поведінкою іншому її учаснику (принципалу).

Примітки

1. Серед економістів вперше поняття інституту ввів в обіг Т. Веблен у своїй роботі «Теорія бездіяльного класу: економічне дослідження інститутів» (1899 р). Але саме слово інститут (від англ. To institute – встановлювати, засновувати) прийшло до економістів, за різними оцінками, або з соціології, або з права (зокрема «інституціями» або законами в Стародавньому Римі називали твори римських юристів, що використовувалися для роз'яснення теоретичних основ вчення про право). Хоча Веблен ввів в економічний аналіз термін інститути, але ні він сам, ні його сучасники не розробили чіткого поняття інституту, що розцінювалося навіть самими представниками «старої» школи як одне з серйозних обмежень у її розвитку.

2. Зокрема, з позицій ряду дослідників під інститутами можна розуміти: конституційну систему країни (Д. Ріше); будь-яке легітимне громадське об'єднання (М. Дуглас); колективне вірування і способи поведінки (Е. Дюркгейм); правила гри, де в ролі гравців виступають організації та домашні господарства (Д. Норт); загальновідомі правила поведінки, дотримання яких забезпечується особистими інтересами або зовнішньою владою (Е. Шоттер); санкціонована суспільством символічна мережа, складена з функціональної і уявної частин (К. Касторіадіс); кодифікація стратегій досягнення еволюційної рівноваги (М. Аокі). Досить популярні також визначення інститутів О. Вільямсона (як способів управління), Дж. Б'юкенена (як «процедур колективного вибору і дії») і О`хара (як «стійких довгострокових взаємозв'язків, що визначають соціальну поведінку»).

3. З цих позицій у структурі економічних інститутів можуть бути виділені такі основні групи:

– «правові» інститути (тобто інститути судової, законодавчої та адміністративної системи, що займаються встановленням норм, взаємодій і врегулюванням конфліктів між економічними суб'єктами);

– регулюючі інститути (до них відносять органи, що займаються контролем і регулюванням різних сторін повсякденної діяльності підприємств, а також які мають право призупинення цієї діяльності);

– інститути розвитку людського капіталу (інститути в сфері охорони здоров'я, освіти і соціального забезпечення);

– інститути координації та розподілу ризиків (кредитно-банківська система, фондовий ринок, страхові компанії, пенсійні фонди).

7.3. Економічна теорія прав власності

На кожному етапі розвитку суспільства складається певна система економічних інститутів. Ця інституціональна структура економіки значною мірою обумовлює організаційні форми господарської діяльності, а також норми і правила, згідно з якими здійснюється господарське життя даного суспільства, співпраця між окремими індивідами і фірмами, специфіка конкурентних відносин між ними.

Базовим пріоритетним інститутом будь-якої економічної системи є інститут власності, який пронизує всі господарські відносини і визначає природу інших існуючих відносин і інститутів [1].

Базовим методологічним принципом теорії прав власності є положення про те, що не організація як така стає об'єктом аналізу, а окремий агент, який прагне максимізувати свою функцію корисності, діючи в цій організаційній структурі.

Економічне розуміння категорії «права власності» не можна змішувати з його юридичним значенням. Економічний аспект має

на увазі більш широке поняття ніж юридичний. Якщо **юридичний аспект** має на увазі тільки формальні правила поведінки, то **економічний** включає також різноманітні неформальні соціальні норми, що регулюють права людей в питаннях використання обмежених благ. Тому **під правами власності розуміють формальні і неформальні санкціоновані норми поведінки індивідуумів, яких повинні дотримуватися в суспільстві, а їх недотримання щодо існування і використання обмежених благ має нести покарання (або витрати)[2].**

Отже, основним завданням теорії прав власності є аналіз взаємодії між економічними і правовими системами.

Сформована в суспільстві ситуація прав власності являє собою сукупність економічних і соціальних відносин з приводу рідкісних ресурсів, вступивши в які окремі члени суспільства протистоять один одному.

Потрібно зазначити, що в цій теорії основоположним моментом вважається не поняття «власність», а «право власності»: не ресурс сам по собі є власністю, а пучок або частка прав з використання ресурсу – ось що становить власність.

У цій теорії під відносинами власності розуміється не ставлення людини до речі, а відносини між людьми з приводу використання рідкісних речей або ресурсів.

Важливе значення у цій теорії приділяється і проблемі рідкості благ і ресурсів. Вона поширюється не тільки на матеріально-речові, а й нематеріальні об'єкти (включаючи особисту свободу індивідуума). Відносини власності тут розглядаються як санкціоновані суспільством, причому необов'язково державою. Ці права можуть існувати і захищатися також у формі звичаїв, традицій, специфічних моральних форм.

В економічній теорії прав власності важливе значення має той факт, що в основі існування ринкових відносин у розвинених країнах лежать два правових підходи, які по-різному оцінюють права власності [3].

Відповідно, склалися **дві різноспрямовані правові традиції**. Перша передбачає право власності як неподільну єдність (континентальна система прав Європи), а друга – як пучок часткових

правомочностей (англосаксонська правова система). Другий підхід поступово набуває поширення у правових системах країн континентальної Європи.

Для економічної теорії прав власності притаманний другий підхід. Вважається, що гнучкість і адаптивність англосаксонської системи до мінливих умов більш адекватно відповідають складним економічним і політичним вимогам високорозвиненого ринкового суспільства.

Прихильники **англосаксонського підходу** розуміють під власністю складний пучок відносин, які істотно розрізняються за своїм характером і наслідками. Багато дослідників як основоположний момент, на якому базується англосаксонський підхід, виділяють фактично діючу в суспільстві систему виключень з доступу до матеріальних і нематеріальних ресурсів. Під *доступом* мається на увазі все різноманіття можливих рішень з приводу даного ресурсу. Так задається алгоритм передбачуваних відносин між індивідуумами, у яких є доступ до ресурсу, і людьми, для яких він закритий.

Якщо відсутні виключення із доступу до ресурсу, тобто має місце вільний доступ до нього, то це означає, що він нікому не належить або належить усім. Причому *ступінь «винятковості»* – категорія мінлива. Вона може коливатися від одиниці, якщо спостерігається індивідуальна власність і доступ є лише у однієї особи, до нуля, що відповідає суспільній власності, і доступ дозволений всім членам суспільства. Інструменти виключень з доступу до наявних у суспільстві ресурсів визначають способи можливих взаємодій між суб'єктами у зв'язку з використанням даних ресурсів.

Поняття «винятковості» пов'язане з *системою правочинів.* На сьогодні стало загальноприйнятим визначення прав власності, сформульоване англійським ученим А. Оноре. Він включив у свою систему 11 елементів:

1) право володіння, яке має на увазі винятковий фізичний контроль над річчю;

2) право користування, тобто особистого використання речі;

3) права керування, тобто рішення, як і ким річ може бути використана;

4) право на дохід, тобто на блага, що виникають від попереднього особистого використання або від дозволу іншим особам користуватися ним (іншими словами – право присвоєння);

5) право на «капітальну вартість» речі, що припускає право на відчуження, споживання, зміну або знищення речі;

6) право на безпеку, тобто імунітет від експропріації;

7) право на перехід речі у спадок або за заповітом;

8) безстроковість;

9) заборона шкідливого використання, тобто обов'язок утримуватися від використання речі шкідливим для інших способом;

10) відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість відбирання речі в сплату боргу;

11) залишковий характер, тобто очікування «природного» повернення переданих кому-небудь правомочностей після закінчення терміну передачі або в разі втрати чинності за будь-якої іншої причини.

Однак в економічній літературі представлені й інші класифікації розщеплення прав власності на окремі правомочності та можливість обміну окремими правомочностями [4].

Наявність двох протилежних традицій в трактуванні права приватної власності наклало свій відбиток на еволюцію власності в XIX–XX ст. У *континентальній традиції* вона представляється як урізання і стиснення єдиного і неподільного права приватної власності, в англосаксонській правовій традиції – як логічний природний і безперервний процес перегрупування правочинів самими власниками.

Виключити інших економічних агентів з вільного доступу до ресурсу або товару означає *специфікувати права* на них.

Специфікація прав власності формує стійке економічне середовище, скорочує невизначеність, створює у власників стабільні очікування результатів своїх дій, преференції щодо інших економічних агентів. Специфікувати права власності означає визначити і суб'єкт, і об'єкт, і спосіб наділення власністю, і термін, на який надаються права. Способи наділення власністю дуже різні і вимагають неоднакових витрат. Причому права власності можуть бути специфіковані не тільки державою, а й встановлені в результаті мимовільного децентралізованого розвитку.

Неповнота специфікації називається «розмиванням» прав власності. Іншими словами, в ринковій економіці «ніхто не стане сіяти, якщо урожай буде діставатися іншому». Якби права власності були б абсолютно невизначеними, то будь-яка діяльність у тривалому періоді (наприклад, інвестування, зберігання запасів тощо) була б неможлива.

Розмивання прав власності виникає у зв'язку з неточністю їх встановлення та поганою захищеністю, а також у зв'язку з різними обмеженнями (часто з боку держави). Ці обмеження змінюють очікування економічних агентів, зменшують цінність ресурсів, корегують умови обміну.

Примітки

1. У західній економічній науці питання теорії прав власності стали виділятися в окремий розділ досліджень в економічній теорії ще в 60–70-ті рр. XX ст. У сучасних умовах розвиток теорії прав власності триває вже не стільки як самостійна концепція з чітко окресленими межами, скільки як методологічна і загальнотеоретична основи трьох нових напрямів економічного аналізу – економіки права, нової економічної історії та теорії економічних організацій. Сімейство цих підходів позначається, зазвичай, термінами «трансакційна економіка» і «неоінституціоналізм».

Економічна теорія прав власності є зразком *«економічного імперіалізму»*, теорії, що використовується в неокласичному аналізі. Сутність «економічного імперіалізму» полягає у перенесенні мікроекономічного інструментарію на позаринкові сфери діяльності, такі як освіта, охорона здоров'я, расова дискримінація, шлюб, злочинність, планування сім'ї, відвідування церков, політична діяльність, вивчення умов тощо. Усі ці теорії об'єднує трактування людини як суб'єкта, який здійснює раціональний вибір: коли і з ким укладати шлюб, скільки народжувати дітей, віддати перевагу «кар'єрі» злочинця тощо. Різні інститути суспільства, в тому числі і правові, можуть ставати об'єктом даного перенесення.

2. Під «благом» у теорії прав власності розуміється все те, що приносить людині корисність або задоволення.

3. В *основі першого підходу* (континентальна система прав Європи) лежить римське право. Як відомо, кодекс Юстиніана пізніше склав основу кодексу Наполеона, який отримав широке поширення. Поділ між цими підходами розпочався ще в період буржуазних революцій, які звеличували ідею абсолютного права приватної власності. У континентальній Європі стала переважати ідея необмеженого абсолютного права власника розпоряджатися своєю річчю у тому випадку, якщо його дії не суперечать юридичним законам і не порушують прав інших третіх осіб. Це право вважалося священним, необмеженим і неподільним. Варіанти розосередження правомочностей серед кількох осіб відносились до рудиментів феодалізму. Основним моментом є зосередження усіх прав власності на об'єкт в руках одного індивідуума. Однак виключне право використання не може застосовуватися щодо повітря, річкових басейнів, морських водних ресурсів тощо. Цей підхід щодо цих ресурсів не працює.

Англосаксонська правова система залишила частину інститутів феодального права. Вона вважала об'єктами власності матеріально-речові об'єкти, і нематеріальні блага, передбачала можливість роздроблення права власності на об'єкти на часткові правомочності кількох осіб. Наприклад, право власності на землю не було абсолютним: феодал, власник землі, ділив це право з королем.

4. Так, наприклад, професор Каліфорнійського університету в Берклі Р. Д. Кутер включив до переліку правомочностей 12 елементів: 1) використовувати; 2) споживати; 3) виснажувати; 4) руйнувати; 5) покращувати; 6) розробляти; 7) перетворювати; 8) продавати; 9) дарувати; 10) заповідати; 11) закладати ресурс; 12) здавати в оренду.

7.4. Теорія трансакційних витрат

Однією із відмінних рис інституціональної теорії є визнання платної взаємодії між контрагентами. Через обмеженість своїх здібностей, неповноти знань і схильності помилятися суб'єкти прийняття рішень завжди будуть діяти неефективно порівняно з абсолютно раціональним оптимізатором. Різні витрати в результаті взаємодії економічних агентів формують трансакційні витрати.

Поняття трансакційних витрат було введено Р. Коузом у 30-ті рр. XX ст. в його статті «Природа фірми». Воно було використано для пояснення існування таких протилежних ринку ієрархічних структур, як фірма. Р. Коуз пов'язував утворення цих «острівців свідомості» з їх відносними перевагами в плані економії на трансакційних витратах.

Щоб угода могла відбутися, необхідно зібрати інформацію про ціни і якість товарів і послуг, домовитися про її умови, проконтролювати сумлінність її виконання партнером. Тому укладення угод може вимагати значних витрат і супроводжуватися серйозними витратами. Ці витрати і отримали назву «трансакційних». З одного боку, вони виступають основним фактором, що визначає структуру і динаміку різних соціальних інститутів, а з іншого – прямим наслідком дії (або бездіяльності) цих самих інститутів.

У рамках інституціональної теорії немає єдності в поясненні природи трансакційних витрат. Ось тільки деякі визначення трансакційних витрат: «витрати з обміну правами власності»; «витрати на здійснення і захист контрактів»; «витрати отримання вигод від спеціалізації і поділу праці»; «витрати координації та мотивації діяльності економічних агентів»; «витрати використання ринкового механізму»; «аналог тертя у механічних системах»; «витрати функціонування інституційної структури » тощо.

Під трансакційними витратами будемо розуміти всі витрати зі встановлення, підтримки, обміну та захисту прав власності.

Для визначення трансакційних витрат економістами пропонується такий *критерій:*

– для споживача цими витратами є його витрати, які не входять до ціни, що сплачується ним продавцю;

– для продавця цими витратами є його витрати, які він не ніс би, якби продавав товар самому собі.

Трансакційні витрати в реальній економіці не просто позитивні, але і значні за своєю величиною. За деякими оцінками в сучасній ринковій економіці ці витрати становлять від 50 до 60 % чистого національного продукту.

Щоб глибоко розглянути проблему трансакційних витрат, необхідно проаналізувати різні типи взаємодії (трансакції) та їхні характерні особливості.

Таблиця 7.1

Види трансакцій (за Дж. Коммонсом)

Назва трансакцій	Особливість трансакції
Переговорна трансакція	Симетричний характер відносин сторін, тобто в цьому випадку немає командування-підкорення. Переміщення прав власності є результатом добровільної угоди рівноправних сторін. Потрібно зазначити, що поняття угоди збігається з поняттям переговорної трансакції, і, таким чином, угода, на відміну від трансакції взагалі, являє собою її окремий випадок
Управлінська трансакція	Цей тип трансакції передбачає асиметричний характер відносин сторін, тобто вони будуються за принципом командування-підпорядкування. При цьому ці відносини мають місце між індивідами. У разі управлінської трансакції передбачається, що переміщення прав власності відбувається у результаті команди одного індивіда і підпорядкування іншого індивіда
Раціонуюча трансакція	Має місце асиметричний правовий статус сторін, але на відміну від управлінської трансакції, тут команди віддає колективний орган, а підпорядкування виходить від індивідів

Трансакції бувають простими і складними. Складні і відповідальні угоди завжди оформляють контрактами.

Будь-яка трансакція складається з двох частин.

1. Підготовка угоди. На цій фазі покупець повинен знайти продавця, зібрати інформацію про ціни (прицінитися), оцінити якість, вибрати продавця і прийти з ним до угоди. Продавець повинен забезпечити собі місце на ринку, пройти контроль якості свого товару, безперервно збирати інформацію про ціни.

2. Реалізація угоди. На цій фазі покупець оплачує товар, отримує його у своє розпорядження, оцінює ще раз якість трансакції.

Кожна трансакція обов'язково визначає чотири групи параметрів:

1) учасників угоди;

2) ресурси, що використовуються у трансакції та очікувані результатів;

3) права учасників на ресурси і результати;

4) обов'язки сторін.

Трансакції можуть бути:

– швидкоплинними або тривалими, одноразовими або регулярно повторюваними;

– слабо або сильно залежати від непередбачуваних майбутніх подій;

– з легко або важко вимірними кінцевими результатами (допускають більш-менш ефективний контроль за виконанням учасниками взятих на себе зобов'язань);

– автономними або тісно переплетеними з іншими угодами;

– загальними або специфічними (стосуватися стандартних або досить унікальних ресурсів).

Різні характеристики можуть взаємодіяти одна з однією, а їхні комбінації впливати на трансакційні витрати.

Усе різноманіття видів трансакційних витрат прийнято групувати за різними їх ознаками. Види трансакційних витрат узагальнені в таблиці 7.2.

Таблиця 7.2

Види трансакційних витрат

Назва трансакційних витрат	**Характерні ознаки**
1	**2**
Витрати пошуку інформації	Складаються з витрат часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку, а також з витрат, пов'язаних з неповнотою і недосконалістю одержуваної інформації
Витрати ведення переговорів	Чим більше учасників угоди і чим складніше її предмет, тим вищі ці витрати: через невдало укладені, погано оформлені і ненадійно захищені угоди тощо
Витрати вимірювання	Будь-який продукт або послуга – це комплекс характеристик. Витрати вимірювання зростають з підвищенням вимог до точності
Витрати специфікації і захисту прав власності	У цю категорію входять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також витрати від поганої їх специфікації і ненадійного захисту
Витрати опортуністичної поведінки	Найбільш прихований елемент трансакційних витрат

Продовження таблиці 7.2

1	2
Недоліки «політизації»	Прийняття рішень на ринку і в організації має різний характер. Ринкова угода буде укладена тільки в тому випадку, якщо від неї виграють обидві сторони
Витрати колективного прийняття рішень	Процес вироблення спільних рішень може поглинати багато часу, зусиль і коштів
Витрати впливу	Час і зусилля, які витрачаються у спробах вплинути з вигодою для себе на рішення, що приймаються іншими

7.5. Економічна теорія контрактів

Теорія контрактів – один із наймолодших розділів економічної науки. Перші дослідження з цієї теми з'явилися лише на початку 1970-х рр. Проте теорії контрактів вивчаються у багатьох провідних університетах світу. За останні роки в цій галузі були присуджені дві Нобелівські премії.

Досягнення теорії контрактів використовують у багатьох розділах економіки. Складовими предметного поля теорії контрактів є теорія страхових і фінансових контрактів, теорія регулювання природних монополій, теорія цінової дискримінації другого ступеня, теорія корупції, теорія аукціонів, теорія фірми і вертикальної організації, теорія трудових контрактів і внутрішніх ринків праці і ін.

Теорія контрактів заснована на найважливіших положеннях неокласичної теорії. Вона передбачає раціональність економічних агентів, активно використовує теорію економічної рівноваги і теорію ігор. Але в цій теорії вивчаються ситуації, коли порушуються припущення про симетрії інформації, досконалу конкуренцію, відсутність трансакційних витрат.

Отже, теорія контрактів не спростовує теорію загальної рівноваги, а доповнює її.

Поняття і сутність контрактів. Норми і правила, що становлять зміст інститутів, визначають загальні рамки взаємодії людей. Конкретні рамки, в яких відбуваються угоди, визначаються положеннями контрактів.

Розрізняють контракти в *юридичному* сенсі і *економічні* контракти.

Юридичний контракт являє собою договір або угоду, що встановлюють права і обов'язки сторін та обумовлюють терміни дії договору. Це також правовідносини, що виникають з договору, і документ в письмовій формі, в якому викладено зміст договору.

Важливу роль в ефективному використанні ресурсів відіграє принцип свободи контрактів. Необхідна свобода укладення контракту. Це, перш за все, право не укладати контракт, ніхто не може змусити індивіда взяти на себе будь-яке зобов'язання. Свобода укладення контракту дозволяє власнику ресурсів передати їх тій особі, яка цінує їх найбільш високо.

Контракти в економічному сенсі припускають також різноманітні відносини, які виникають у процесі укладення та виконання контракту.

Можна запропонувати таке визначення контракту.

Контракт – це угода між двома або кількома особами з приводу дій, що підлягають виконанню і включають відповідальність за їх виконання.

Під час укладання договору індивіди можуть використовувати формальні і неформальні норми, які можуть знижувати і збільшувати витрати, пов'язані з укладенням контракту.

Правила формують на рівні суспільства в цілому. Надалі норми і правила опускають на рівень прав власності, а потім на рівень індивідуальних контрактів.

Потрібно відрізняти контрактну угоду від ринкового обміну, характерного для мікро- і макроекономіки. Під час укладання договору його умови заздалегідь визначаються і узгоджуються його учасниками. Індивіди ще до здійснення обміну встановлюють, які вигоди вони отримують під час здійснення угод. У разі обміну все це з'ясовується лише безпосередньо в процесі його реалізації. Можна також зазначити, що контракт є більш надійною і продуманою, а отже, більш ефективною формою ринкового обміну.

У теорії контрактів велика увага приділяється опортуністичній поведінці людей. Зустрічається явний опортунізм у вигляді брехні, шахрайства та крадіжки, але частіше він проявляється у прихованій формі.

Види контрактів. У процесі історичного розвитку людство використало різні форми контрактів [1].

На сьогодні виділяються такі характерні риси контрактних відносин:

– особисті якості учасників обміну не завжди впливають на умови контракту, відповідність сторін одна одній є необов'язковою;

– після визначення предмета і суті угоди сторони частіше керуються юридичними нормами;

– визначаються засоби подолання труднощів у процесі реалізації контракту. Вирішення спорів, які виникають між учасниками договору, може відбуватися в судовому порядку. Але послуги третьої сторони частіше необхідні лише для забезпечення достовірності загрози покарання, оскільки рішення суду зазвичай очевидно.

Класифікація контрактів може здійснюватися як з *правової*, так і з *економічної* точки зору. З правової позиції виділяють такі типи контрактів:

– контракт купівлі-продажу, відповідно до якого покупцеві передаються права власності на будь-який актив;

– контракт про наймання, в якому орендар отримує на певний термін як право користування, так і право на дохід. Досить часто він зустрічається на ринку праці.

В економічній теорії і господарській практиці використовуються три основні типи контракту, кожний з яких має певні властивості і свою переважну сферу поширення. Вони отримали назву *класичного, неокласичного* та *імпліцитного*, який іноді називають відносницьким.

Класичний контракт відображає договірні відносини учасників, в яких чітко і детально визначено суть угоди. Він заснований на повноті інформації в учасників угоди, тобто відсутності невизначеності і, як наслідок, нульових трансакційних витрат. Найважливішою характеристикою такого контракту є чіткість і визначеність усіх умов угоди, можливість документально відобразити всі виникаючі обставини та шляхи їх подолання, реакцію сторін на всі можливі обставини.

Висновок класичного контракту передбачає повне знання про ситуацію прийняття рішень у всіх контрагентів. Він передбачає

відмову від його укладення при певному збігу обставин. Це може статися, якщо учасники угоди передбачають можливість вигідного відхилення від здійснення запланованої угоди. У разі, якщо подібних можливостей не передбачається, то класичний контракт починає виконуватися з тієї простої причини, що інший варіант невигідний ні тій, ні іншій стороні.

Неокласичний контракт – це довготривалий тип контракту в умовах невизначеності, коли не всі майбутні події можуть бути передбачені й обговорені при його підписанні. У цьому сенсі контракт є неповним. Регулярність відносин тут більша, ніж у класичних контрактів. Цей контракт ближчий до реальної дійсності. Так як хід подій неможливо повністю передбачити, поки вони не відбудуться, можуть виникнути форс-мажорні обставини. У зв'язку з цим учасники цієї угоди погоджуються на залучення третьої сторони, при настанні таких обставин. Вони зобов'язуються виконувати рішення третейського учасника, тому контракт набуває тристороннього характеру. Важливою умовою укладення угоди є довіра сторін механізму врегулювання спірних питань.

Імпліцитний контракт. Його часто називають не обумовленим до кінця. Досить часто події, що виникають у ході реалізації контракту, не можуть бути повністю представлені. Основні параметри контракту не уточнюються, тому що витрати, пов'язані з цим, надмірно великі. Тому оптимальну адаптацію до форс-мажорних обставин важко передбачити, поки вони не відбудуться. Такий контракт полягає в умовах довготривалих, складних, взаємовигідних відносин між сторонами. Період дії контракту може бути взагалі не обговорений. Вирішальну роль тут відіграє зацікавленість усіх партнерів в тривалій співпраці. Уривчастість відносин, притаманна двом іншим видам контрактів, повністю зникає, відносини стають недискретними.

Результат угоди повністю залежить від здатності партнерів до спільної діяльності. Особисті якості учасників угоди набувають вирішального значення. Неформальні умови угоди переважають над формальними положеннями, контракт може бути взагалі не оформлений у вигляді документа. Розбіжності, що виникають, регулюються не шляхом звернення до закону або третейського судді, а у

процесі неформальних переговорів, а також можливе звернення до вищої адміністративної ланки в ієрархії тієї ж організації. Нормами, на які посилаються учасники конфлікту, можуть слугувати не положення початкового контракту, а відносини, які склалися під час його реалізації.

Зміст і структура контрактів. Укладенню угоди, зазвичай, передує договірна ініціатива, тобто пропозиція агента або групи укласти контракт нерідко з одночасним наданням тексту договору. Це полегшує процес укладання контракту, особливо роботу над самим текстом. Початковим етапом укладення будь-якої угоди є попередні переговори, які називають *трактацією.* Вони можуть вестися під час особистих зустрічей, факсом, телефоном або поштовим зв'язком. Ініціативу може проявити і продавець, і покупець. Агент може також відгукнутися на оголошення або другий вид реклами продавця, або звернутися до відомої йому фірми з пропозицією надіслати пропозицію партії товару або оферту [2].

Структура контракту включає: 1) розмір контракту; 2) тривалість дії контракту; 3) зміст договору [3]; 4) частоту; 5) формальність; 6) реальну рівність учасників угоди.

Примітки

1. Одними з перших були формальні контракти. Вони остаточно сформувалися у законодавстві Юстиніана. Надалі були затверджені чотири основних види контрактів: 1) реальні – встановлюють зобов'язання з передачею речі; 2) вербальні – словесні, усні, які не потребують письмового закріплення; 3) літеральні або письмові; 4) консенсусні, що виникають внаслідок угоди. Однак у країнах, що розвиваються, ринкові відносини вимагали нових видів контрактів.

2. У ринковій практиці оферта постає у вигляді письмового або усного повідомлення про бажання вступити в контрактні відносини.

3. Зміст договору залежить від виду контракту: контракт купівлі-продажу; контракт одиничного найму; шлюбний контракт; споживчий кредитний договір; контракт ренти; кредитний договір на придбання нерухомості; лізинговий контракт.

Шлюбний контракт не є комерційним. Такі контракти широко поширені в розвинених країнах. Він передбачає спільну експлуатацію загального накопиченого майна. Подружжя набувають права на це майно як в процесі спільного життя, так і в разі розлучення. Вони можуть змінити встановлений законом режим спільної власності, встановити порядок часткової або роздільної власності на все майно, його окремі види або майно кожного з подружжя. У шлюбний договір можуть бути включені будь-які інші положення, які стосуються майнових відносин. Це може бути представлення змісту один одному як в період шлюбу, так і після його розірвання. Контракт укладається у письмовій формі і підлягає обов'язковому посвідченню нотаріусом.

За часом шлюбний контракт може бути укладений перед вступом у шлюб, тоді він набуває чинності з моменту реєстрації шлюбу. Контракт, укладений в період перебування у шлюбі, починає діяти з моменту його посвідчення нотаріусом. Шлюбний контракт може також бути розірваний у будь-який час за взаємною згодою сторін. Таким чином, майнові відносини подружжя можуть існувати в різних контрактних формах: класичній, неокласичній, імпліцитній.

7.6. Інституціональна теорія фірми

Фірма – основний її суб'єкт сучасної економіки. Аналіз економічної поведінки фірми в ринкових, адміністративних, трансформаційних умовах господарювання набуває особливого значення. Поєднання елементів старої і нової господарської системи є суперечливим, тобто створює додаткові труднощі як для макроекономічного регулювання, так і для діяльності фірми. Тому важливими є не тільки загальні принципи господарювання, які представлені неокласичною теорією фірми, а й ті особливості, які обумовлені трансформаційними процесами. Останні вимагають *вивчення методологічних основ теорії фірми, її категоріального апарату,* наповнення його інституціональним змістом, який конкретизував би економічну поведінку фірми в нових умовах господарювання.

На всіх етапах економічного розвитку фірмі належало особливе місце.

Таблиця 7.3

Функції фірми на мікро- та макрорівнях економічної системи

Рівні економічної системи	Економічні функції
Мікрорівень	Організація, що здійснює витрати економічних ресурсів для виготовлення продукції та послуг, які вона продає споживачам та іншим фірмам
Макрорівень	Один із основних інститутів сучасної економічної системи, особливий суб'єкт економічної діяльності, що здійснює свої функції у зовнішньому економічному середовищі
Ознаки фірми, що відрізняють її від інших господарюючих суб'єктів	Організаційно оформлена одиниця. Юридично незалежний економічний агент. Виконує особливу функцію в економіці: купує ресурси з метою виробництва товарів і послуг, а також є інструментом розподілу ресурсів в економіці між альтернативними можливостями їх використання. Існування і зростання фірми забезпечується за рахунок прибутку, максимізація якого є або основною метою, або одним із значимих параметрів поведінки фірми на ринку

Проблеми економічної діяльності фірми стали розглядатися з появою і формуванням *неокласичної теорії.* Для пояснення своїх теоретичних положень неокласики, використовуючи метод наукової абстракції, брали існування фірми як готову передумову при орієнтації на певну цільову функцію – максимізацію прибутку. Фірма являє собою не що інше, як «чорний ящик», де ресурси трансформуються у продукти відповідно до виробничої функції і ринкової структури. Модель поведінки неокласичної фірми не пов'язана з внутрішніми процесами виробництва і обмежена в умовах досконалої конкуренції зовнішніми ринковими явищами. Фірма є сполучною ланкою між ринком товарів і ринком факторів виробництва, передавальним механізмом, що трансформує коливання попиту на товари в коливання попиту на фактори виробництва. У неокласиків у центрі уваги невелика фірма, яка не впливає на ринок, ціноутворення. Розширення масштабів діяльності фірми

веде до економії ресурсів, що досягається за допомогою кращої організації та розподілу праці, бо початок діяльності завжди пов'язаний з великими початковими витратами. На початку своєї діяльності у будь-якої фірми буде спостерігатися зростаюча віддача від збільшення масштабу. Якщо ця тенденція розтягується в часі, то деякі фірми займають олігополістичний або монополістичний стан на ринку, витісняючи при цьому найменш успішних суперників.

Розроблений неокласичною теорією інструментарій залишається і донині теоретичним і методологічним фундаментом сучасної економічної науки.

Водночас практика і реальна економічна дійсність потребували перегляду постулатів неокласичної економічної теорії фірми, за рамками якої залишилися проблеми природи і причин її виникнення, внутрішньої організації, процесу прийняття рішень.

У зв'язку з цим неокласична модель фірми зазнає ряду модифікацій, особливо радикальна модифікація пов'язана зі зміною передумови щодо її *цільової функції.* Альтернативними цілями фірми можуть виступати максимізація обсягу продажів, розширення частки ринку, технологічне лідерство, виживання в довгостроковій перспективі тощо.

Відповідно до поглядів О. Вільямсона, гіпотеза про можливості відхилення великої фірми від принципу максимізації прибутку базується на двох підставах: по-перше, на монопольному становищі великих фірм на багатьох галузевих ринках збуту; по-друге, на недосконалості ринку капіталу, що гарантує управлінцям значну незалежність від акціонерів.

Тим часом триває подальше вдосконалення основних принципів діяльності фірми. Економічна поведінка фірми потрапляє у поле зору інституціоналістів. Перегляд неокласичних постулатів теорії фірми інституціоналістами відбувався за кількома напрямами. По-перше, на думку представників цього підходу, неокласики під час аналізу економічної діяльності фірми використовували методологію, що ігнорує соціальні, політичні, психологічні фактори, структурні інституціональні особливості реальної економіки. Обмеженість вихідної методології накладається на ідею

цільової функції, спрямовану на максимізацію доходу раціонального економічного вибору суб'єкта при заданих параметрах.

По-друге, представники інституціонального напряму неокласичну тезу про індивідуальну конкуренцію вважали неточною через ігнорування інституціональних особливостей, існування монополій і держави як потенційних суб'єктів економічних процесів.

По-третє, з інституціональної точки зору необхідно проводити дослідження економічних явищ не тільки з позицій статичного підходу, але і шляхом включення в аналіз елементів динаміки.

Фірма, з точки зору інституціоналізму, є вихідним щаблем формування і функціонування сучасних капіталістичних монополій, заснованих на концентрації виробництва і капіталу. Тому в центрі уваги інституціонального аналізу є великі компанії.

Проблема аналізу економічної поведінки фірми отримала своє подальше існування у теоретичних концепціях неоінституціоналізму.

«Новий» інституціоналізм, представлений роботами Д. Норта, М. Олсона, О. Вільямсона, Р. Нельсона, Р. Коуза та іншими, ближче до неокласичної школи і пов'язаний з нею сучасними теоріями трансакційних витрат, прав власності, економічних організацій.

Фірма в концепції «нового» інституціоналізму трактується як мережа двосторонніх довгострокових контрактів між власниками ресурсів, які заміщають ринок продуктів і ресурсів, де цінові сигнали відіграють відносно невелику роль.

За Р. Коузом, укладання довгострокових контрактів зменшує трансакційні витрати, пов'язані з переукладанням короткострокових угод. У реальній дійсності існує безліч невизначеностей, через що неможливо передбачити всі випадковості. Тому укладається «відносницький» контракт, який визначає загальні умови, цілі встановлення відносин і специфікує механізми прийняття рішень і зняття спірних питань.

Неоінституціональна версія економічної теорії спрямована на модифікацію моделі раціонального вибору, при цьому знижуються вимоги до раціональності поведінки економічних агентів, роблячи їх більш реалістичними. У тій чи іншій формі передумова

про максимізацію корисності неокласичної теорії трансформується в ідею мінімізації трансакційних витрат.

Те, що для інших напрямів в економічній теорії було предметом суперечок, у рамках неоінституціоналізму стало об'єктом функціонального аналізу. Перш за все йдеться про порівняльну ефективність різних форм власності, можливих варіантів інтерналізації зовнішніх ефектів, що і розглядає один з підходів неоінституціонального напряму – економічна теорія прав власності.

Особливий внесок у розвиток теорії економічної організації вніс О. Вільямсон.

Теорія організації тісно пов'язана з безліччю менеджерських теорій, де розглядаються цільова функція корпорації, моделі поведінки менеджерів залежно від умов внутрішнього і зовнішнього середовища.

Поєднання інституціональної традиції з менеджерськими теоріями послужило формуванню поняття «фірми» як організації, що розвивається, де ключовими проблемами стають питання інвестиційних стратегій і зростання фірми в умовах невизначеності, формування економічної інтеграції з метою стабілізації і розширення меж господарської діяльності.

Інституціонально-трансакційний підхід розглядає механізм функціонування фірми як проблему вибору оптимальної форми контракту. У зв'язку з цим фірма виникає у разі появи незадоволеності короткостроковими контрактами як інститут, який вирішує питання мінімізації трансакційних витрат.

Представники теорії економічної організації розглядають фірму як організацію, що розвивається, де ключовими проблемами стають інвестиційна стратегія і зростання в умовах невизначеності, формування економічної інтеграції між виробниками з метою стабілізації та розширення діяльності.

На думку Саймона, фірма – це плануюча система колективних зусиль, де кожний учасник має свою чітко визначену роль, завдання, обов'язки для досягнення мети.

Р. Нельсон вважав, що фірма є формою ефективних динамічних, інноваційних можливостей, за допомогою яких виникає можливість отримання прибутку від нововведень.

Таким чином, фірма – організаційна форма економічних відносин. Відповідно до поглядів інституціоналістів, інститут, який виступає як макроінституційна категорія, визначає рамки взаємодії економічних агентів у цілому, а також структуру і величину трансакційних витрат, регулює деперсоніфіковані і нелокальні трансакції, встановлюючи правила гри на ринку. У контексті цього фірма, будучи мікроінституціональною категорією, представлена як гравець (група індивідуумів, залучених у цільову діяльність). Разом з тим вона визначає рамки конкретної взаємодії, регулює локальні трансакції в чітких межах, а також сприяє економії трансакційних витрат, заданих інституціональними рамками.

Економічна теорія інституціоналізму вносить у мікроекономіку таку нову економічну категорію, як «організація». За Г. Саймоном, формальна організація – це плануюча система спільних (колективних) зусиль, де кожний учасник має свою чітко визначену роль, завдання, обов'язки для досягнення мети фірми.

7.7. Інституціональна теорія держави

Держава, за Д. Нортом, – це організація з порівняльними перевагами у здійсненні насильства, що поширюється на географічний район, межі якого встановлюються її здатністю обкладати податком підданих. У різні історичні епохи питання про роль держави, як найважливішого компонента регулювання економічних процесів, розглядалося неоднозначно

Таблиця 7.4

Роль держави в економічному житті суспільства

Назва наукових напрямів	Основні положення про роль держави
1	2
Меркантилісти	Ратували за активне втручання держави в економічні процеси
Класична школа	Відводила державі роль «нічного сторожа», хоча А. Сміт не відкидав повністю участь держави в економічному житті, і тим не менше класична школа відводила державі мінімальну роль
Дж. М. Кейнс	Обґрунтовував розширення економічних прерогатив держави у разі збереження приватної ініціативи

Продовження таблиці 7.4

1	2
Представники неокласичного напряму	Пов'язують необхідність державного втручання в економіку з «провалами ринку», до яких відносять чотири положення, при яких ринок неефективний за Парето: суспільні блага (оборона, закон і порядок, великі інфраструктурні об'єкти), зовнішні ефекти, ринкова (монопольна або близька до неї) влада і асиметрично розподілена інформація. В усіх цих випадках втручання держави у вигляді регулювання діяльності монополій, усунення зовнішніх ефектів, виробництва суспільних благ, забезпечення рівномірного розподілу інформації між контрагентами дозволяє досягти оптимального розміщення ресурсів. Оскільки держава бере на себе вирішення проблеми «провалів ринку», то як причину виникнення держави можна розглядати необхідність задовольнити колективні потреби всіх членів суспільства. Держава не вносить нічого принципово нового в ринкову економіку, вона може лише дещо підвищити рівень ефективності її діяльності
Неоінституціональний підхід	Ринкова економіка без виконання державою деяких функцій взагалі не може нормально існувати. Роль держави повинна зводитися до встановлення «правил гри», що сприяють спрощенню і розвитку механізмів добровільного обміну, в якому беруть участь громадяни вільного суспільства, і здійснювати контроль за їх дотриманням

З точки зору інституціонального підходу, сутність держави двоїста. З одного боку, держава як організація має дотримуватися «правил гри», а з іншого – вона сама формує ці правила. Більш того, враховуючи, що в неоінституціональній економічній теорії ключовим поняттям є «трансакційні витрати», а їх зниження виступає як критерій ефективності тієї чи іншої форми економічної взаємодії, то істотну роль у їх зниженні представники цього напряму відводять державі.

Таблиця 7.5

Сучасні інтерпретації функцій держави інституціоналістами

Назва функцій	Зміст функцій
Специфікація, захист прав власності	За умови ненульових трансакційних витрат розподіл прав власності впливає на ефективність використання ресурсів
Створення каналів обміну інформацією	Рівноважна ціна формується на базі розвиненої інформаційної інфраструктури ринку, що дозволяє його учасникам обмінюватися інформацією з мінімальними витратами і мінімальними спотвореннями
Розробка стандартів мір і ваг	Діяльність держави в цьому напрямі дозволяє знизити витрати вимірювання якості обмінюваних товарів і послуг, а в більш широкому сенсі до розробки універсальних заходів відносять і організацію державою грошового обігу
Створення каналів і механізмів фізичного обміну товарами і послугами	Інфраструктура ринку включає в себе не тільки канали обміну інформацією, а й канали фізичного руху товарів і послуг (транспортна мережа, місця для торгівлі тощо)
Правоохоронна діяльність, виконання ролі третьої сторони в конфліктах	Виникнення непередбачених обставин під час виконання контрактів вимагає втручання третьої сторони (суду) для створення гарантій від опортуністичної поведінки сторін контракту в умовах зазначених обставин
Виробництво чистих громадських благ	Породжує проблему «безбілетника», що вимагає використання державою примусу для фінансування їх виробництва (в першу чергу, такого чистого суспільного блага, як національна оборона, меншою мірою охорони здоров'я та освіти як змішаних суспільних благ)

Суспільство зацікавлене у виробництві суспільних благ, найважливішими з яких є *специфікація і захист прав власності*. Більш того, наявність цих благ є ключовою умовою існування економіки, заснованої на таких інститутах, як ринок або приватна власність.

Функціонування ринкової економіки можна представити як безперервний добровільний обмін правами власності серед її учасників. Але такий обмін не може відбуватися, якщо права власності не специфіковані і не захищені, тобто необхідно, щоб був

якийсь гарант. Як подібний гарант можуть виступати самі учасники ринкової економіки. Однак таке вирішення питання не є ефективним, так як в цьому випадку відбувається відволікання частини ресурсів від безпосередньо виробничої діяльності. Крім цього, окремі учасники ринкового господарства не мають стимулів самостійно вирішувати цю проблему, так як вигоди від заняття такою діяльністю, за їхніми розрахунками, можуть бути значно нижчими ніж витрати.

Отже, виникає необхідність у тому, щоб гарантом дотримання прав власності була якась «зовнішня сила», яка фіксує, визнає і захищає перерозподілені між партнерами права власності на предмет угоди. Такою силою якраз і виявляється держава.

З точки зору Д. Норта, генезис держави потрібно трактувати як наслідок здійснення такого своєрідного обміну: учасники ринкової економіки передають організації, що виникла, – державі – права на здійснення «насильства», тобто фізичного обмеження їх спектра можливостей, для успішного здійснення специфікації і захисту прав власності. За це вони готові оплачувати цю діяльність держави у вигляді податків.

Таким чином, природа держави визначається владними відносинами, що виникають між громадянами і державним апаратом. Іншими словами, держава – особливий варіант владних відносин, що виникають у результаті передачі громадянами частини прав з контролю за своєю діяльністю.

Повністю специфіковане право власності, в свою чергу, включає цілий набір прав: володіння, користування, розпорядження, управління, на дохід, на капітальну вартість блага, на безпеку, на перехід блага у спадок або за заповітом, безстроковість, заборона шкідливого використання і відповідальність у вигляді стягнення.

Під час обміну в рамках ринкової економіки відбувається передача набору прав або його окремих елементів однією (приватною або юридичною) особою іншій. Звідси випливає також, що держава повинна нести відповідальність за дотримання контрактних зобов'язань, оскільки контракти – не що інше, як домовленості між господарюючими суб'єктами з приводу зміни структури

розподілу прав власності. Безперебійно функціонуюча система контрактів дозволяє значно зменшувати невизначеність майбутнього і координувати дії економічних суб'єктів.

Таким чином, без чіткої специфікації і захисту прав власності, без гарантування дотримання контрактних зобов'язань (а значить, і без розвиненої судово-правової системи) ринкове господарство не може нормально функціонувати. Низька ступінь специфікації і захисту прав власності порушує зв'язок між зусиллями даного господарюючого суб'єкта та результатами, яких йому вдається домогтися.

Це, у свою чергу, не стимулює до легальної виробничої діяльності і створює передумови для пошуку політичної ренти та / або безпосередньої участі в угодах кримінального характеру. Крім того, в економіці скорочується загальна кількість легальних контрактів, що укладаються, і збільшується спокуса опортуністичної поведінки, тобто поведінки, пов'язаної з порушенням взятих зобов'язань і взагалі правових і моральних норм. При цьому правила, що регламентують захист прав власності і контрактів, що укладаються, починають створюватися кримінальними структурами.

Державне забезпечення прав власності підвищує цінність активів, які перебувають у приватній власності, і утворює один із наріжних каменів ринкового обміну. І тут держава виступає як ефективний механізм примусу, покликаний захищати закони і контракти від можливих порушень.

Д. Норт, аналізуючи державу, показав існуючий взаємозв'язок між державою, правами власності і продуктивністю в суспільстві.

У зв'язку з цим особливе значення має виділення двох меж виробничих можливостей: технічної і структурної.

На технічну межу впливає запас знань у суспільстві і ресурси, які в нього є, а також технологія, що застосовується.

Структурна межа виробничих можливостей залежить від структури системи прав власності, яка досягається шляхом відбору з доступного набору організацій тих структур, які мінімізують витрати і максимізують випуск. Набір доступних форм економічної організації визначається системою прав власності (при цій технології та інших екзогенних факторах), а система прав власності залежить від політичної структури суспільства.

Деякі політичні системи створюють стимули, які наближають структурну межу виробничих можливостей до технічної межі виробничих можливостей, а інші ні. Д. Норт показав, що є величезна кількість історичних підтверджень тези про те, що держави, як правило, не створюють структури прав власності, які можуть наблизити економіку до технічної межі виробничих можливостей.

7.8. Теорія інституціональних змін

Інституціональна підсистема економічної системи схильна до постійних змін. Основна причина таких змін – невідповідність між уже сформованими інститутами й умовами зовнішнього середовища.

Сукупність сформованих формальних та неформальних правил визначає *інституціональний простір* даного суспільства. Ці правила задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії: в політиці, соціальній сфері, економіці та ін.

Інституціональна структура суспільства стимулює індивіда набувати ті знання і навички, які забезпечують йому в подальшому винагороду в певних рамках [1].

Інституціональне середовище може блокувати підприємливість і господарську активність, а також може робити більш привабливішою економічну діяльність, пов'язану з *перерозподілом доходів*. Тоді знання і навички розвиваються у дещо іншому напрямі: інститут піратства, інститут бюрократії тощо. В останньому випадку винагорода та інші економічні стимули визначаються не ефективними новаціями, пов'язаними з економічною діяльністю, а знаннями законів, за якими функціонує бюрократична система.

Якщо індивіди не тільки адаптуються до цієї системи, а й намагаються її переглянути, то це означатиме, в разі успіху, зміну інституціонального середовища.

Інституціональні зміни виражаються в появі нових правил з відповідними механізмами їх забезпечення, а також зникнення старих, діючих правил.

Розглянемо, що ж спонукає учасників економічної діяльності змінити ситуацію, інституціональну структуру, зокрема, систему відносин власності як базового економічного інституту?

У рамках неоінституціонального аналізу механізм інституціональних змін був запропонований Д. Нортом [2].

Д. Норт виділив такі основні джерела інституціональних змін: зміни у відносних цінах; технологічні інновації; зміни в смаках і перевагах людей; ідеологія. Зміст зазначених джерел узагальнено в таблиці 7.7.

Найбільш поширеним є *перерозподільний варіант інституціональних змін.* Практично завжди знайдеться група людей, яка втрачає можливість отримувати вигоди при існуючих правилах, що регулюють обмін у суспільстві. Багато інститутів суспільства виконують перерозподільні функції. Теоретично стороні, що програла через інституціональні зміни, можна надати компенсацію, яка може слугувати запобіганню конфліктних ситуацій у результаті інституціональних змін.

Спроби інституціональних змін можна трактувати як спроби перегрупувати *права власності*. Стимули до зміни прав власності породжуються змінами у співвідношенні сил в соціальній структурі суспільства. До факторів, які цьому сприяють, відносять технічний прогрес, появу нових ринків, зростання населення тощо. Під впливом цих факторів, у кінцевому рахунку, відбуваються зміни відносних цін, а це за Д. Нортом – вирішальний фактор інституціональних змін.

Таблиця 7.7

Основні джерела інституціональних змін

№ з/п	Джерела інституціональних змін	Зміст інституціональних змін
1	**2**	**3**
1.	Зміни у відносних цінах	Зміни у відносних цінах приводять до інституціональних змін, які відновлюють економічну ефективність в економіці або сприяють її досягненню. Приклад: зміни у співвідношенні цін факторів виробництва (цін на землю і працю, працю і капітал, капітал і землю). змінюють стимули економічних агентів, які вступають у взаємодію один з одним. Нові відносні ціни створюють нові можливості отримання доходів, які вимагають інституційних змін

Продовження таблиці 7.7

1	2	3
2.	Технологічні інновації, які ведуть до зміни відносних цін	Наслідком інституціональної зміни (прийняття закону) стає поява нової технології, оскільки ті, хто має намір користуватися ними, здійснюватимуть певні дії, які приведуть до цих змін
3.	Зміни у смаках і перевагах людей	У суспільстві змінюються уявлення людей про те, які блага входять до складу повного споживчого набору нації. Історичний досвід показує, що в одних випадках інституціональні зміни приводили до підвищення ефективності (в цьому випадку певна група членів суспільства вигравала, і ніхто при цьому не програвав), а в іншому – зміни були перерозподільними за своєю природою: виграш однієї групи супроводжувався втратами для іншої. Можливий і випадок, коли відбувається зниження економічної ефективності, коли перерозподіл багатства в результаті інституціональної зміни супроводжується пошуком ренти
4.	Ідеологія	Сукупність системно впорядкованих поглядів, на основі яких усвідомлюються і оцінюються відносини людей між собою, а також до навколишнього світу. Невідповідність між практичним досвідом і попередньою ідеологією приводить до зміни ідеологічних поглядів

Отже, економічне зростання, що супроводжується зміною структури відносних цін, дає стимули до інституційних змін, зокрема – сформованої системи прав власності. Ці зміни супроводжуються відмовою від окремих форм організаційної та інституціональної взаємодії, які функціонували раніше, і прийняттям нових формальних правил, що їх опосередковують.

Боротьба ведеться за перегляд саме формальних правил (інститутів), які зафіксовані в письмовій формі і є об'єктом законотворчості. Перегляд формальних правил, що здійснюються політичним шляхом, в кінцевому рахунку, визначається економічними інтересами і веде до зміни економічних правил або до перегрупування прав власності.

Примітки

1. Наприклад, інституціональне середовище ринкової економіки (у першу чергу, інститут приватної власності), створивши відповідні стимули, зробило найбільш привабливою діяльність зі створення багатства і відіграло вирішальну роль у формуванні певного типу знань. Ці знання визначалися прагненням до пошуку нових продуктів, нових технологій, нових організаційних форм. За висловом відомого австрійського економіста Й. Шумпетера, – нових комбінацій факторів виробництва, які в його теорії отримали назву нововведень.

Представник неоінституціонального напряму Д. Норт також звертає увагу на те, що такі інститути, як патентне право, закони про комерційну таємницю та інші нормативні акти, що мали місце під час формування економіки ринкового типу, підвищили прибутковість інновацій, а також привели до створення «промислового винаходу».

2. Дуглас Норт сформулював ключові положення теорії інституціональних змін:

1) генератором інституціональних змін є конкурентна взаємодія інститутів і організацій;

2) для виживання і перемоги в конкурентній боротьбі організації, фірми повинні інвестувати у знання; характер і направленість цих знань залежить від розумових уявлень гравців; вибрані економічними агентами знання приведуть до поступової зміни існуючих інститутів;

3) індивід зацікавлений в отриманні того типу знань, який приведе до максимізації його очікуваної корисності в цих інституціональних умовах;

4) більшість змін інститутів відбувається поступово і зазнає дії «ефекту залежності від попередньої траєкторії розвитку»; основними причинами виникнення цього ефекту є наявність сітьових зовнішніх ефектів, які передбачають тісний взаємозв'язок існуючих інститутів, взаємозалежність інститутів, позитивний ефект масштабу.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

7.1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки

Витрати опортуністичної поведінки найприхованіший і, з точки зору економічної теорії, найцікавіший елемент трансакційних витрат.

Термін «опортуністична поведінка» був введений О. Вільямсоном. Так називається недобросовісна поведінка, що порушує умови угоди або націлена на отримання односторонніх вигод на шкоду партнеру. Під цю рубрику потрапляють різні випадки брехні, обману, байдикування на роботі, нехтування взятими на себе зобов'язаннями тощо.

Витрати цього типу пов'язані з труднощами точної оцінки поведінки іншого учасника угоди.

Багато в чому опортуністична поведінка – окремий випадок проблеми відносин «принципал-агент». Один індивідуум (принципал, або керівник) доручає іншому (агенту, або виконавцю) діяти в його інтересах і від його імені, обіцяючи за це певну винагороду. При цьому можуть виникати суттєві «агентські витрати». Їхнє джерело міститься в асиметрії інформації, якою володіють принципал і агент.

Розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки – ***передконтрактний*** (ситуація морального ризику) і ***постконтрактний*** (ситуація несприятливого відбору) опортунізм.

У разі несприятливого відбору принципал не може повністю знати якості агентів до того, як укладено контракт. У результаті у агента виникає спокуса спотворювати дані про свої характеристики. Водночас може виникнути і зворотна ситуація, коли принципал свідомо спотворює інформацію, вводячи агентів в оману.

У ситуації морального ризику виділяють два основних джерела – дії агента, які не спостерігаються принципалом, і володіння агентом інформацією, якою не володіє принципал. Ці причини формують дві форми постконтрактної опортуністичної поведінки – ***«ухиляння»*** **і** ***«вимагання».***

Терміном ***«ухиляння»*** позначають роботу з меншою віддачею і відповідальністю ніж передбачено договором.

Особливо значне підгрунтя для ухиляння створюється в умовах спільної діяльності групою або «командою». Якщо особистий внесок кожного агента в загальний результат вимірюється з великими помилками, то винагорода буде мало пов'язана з дійсною ефективністю їх праці. Звідси – негативні стимули, які підштовхують до «ухиляння». Якщо інформація про дійсну поведінку агента є дорогою, то тоді в певних межах він може діяти безконтрольно, керуючись своїми власними інтересами, які не обов'язково збігаються з інтересами організації. Звідси – можливість «ухилятися».

При цьому можуть виникати суттєві ***«агентські витрати»***. Їх джерело міститься в асиметрії інформації, якою володіють принципал і агент. Агент набагато краще принципала обізнаний про свої істинні наміри і дійсну поведінку. Така асиметрія складається при наявності двох умов:

по-перше, діяльність агента не піддається безпосередньому спостереженню принципала;

по-друге, якщо про неї неможливо однозначно судити за її кінцевими результатами.

Через відсутність достатньої інформації принципал не в змозі встановити, чи були порушені агентом взяті на себе зобов'язання (тобто права власності, що належать за умовами договору принципалу). Оскільки інтереси агента можуть не збігатися, і часом досить значно, з інтересами принципала, останній виявляється перед загрозою серйозних витрат.

Інша форма опортуністичної поведінки – ***«вимагання».*** Подібна поведінка провокує угоди, що стосуються специфічних інвестицій у специфічні ресурси. Вони можуть ставати джерелом двосторонньої монополії, коли жодному з учасників не можна знайти адекватної заміни на ринку, виникає додатковий чистий дохід – квазірента, яка повинна якимось чином ділитися між ними. Але існує вона лише до тих пір, поки триває співпраця. Розірвання або невідновлення угоди загрожує повною втратою капіталу, втіленого в специфічних активах. Це і створює підгрунтя для

«вимагання». У кожного з партнерів з'являється можливість шантажувати іншого погрозою перервати з ним ділові відносини.

Наприклад, фірма може пригрозити досвідченому робітникові звільненням, якщо він не піде на зниження заробітної плати; землевласник може шантажувати компанію, яка вибудувала на його ділянці завод, розірванням орендного договору. Мета такого вимагання – привласнення всієї квазіренти або, принаймні, різке збільшення своєї частки в ній.

Потрібно зазначити: двостороння монополія формується вже після того, як зроблені інвестиції в специфічні активи. Спочатку і робітникові, і компанії, що будує завод, все одно, з ким мати справу. У них є вибір серед великої кількості приблизно рівноцінних партнерів. «Особистість» іншої сторони набуває значущості лише з початком дії договору. Тільки з цього моменту обмін перетворюється з безособового в персоніфікований і перевага починає віддаватися саме даному контрагенту.

Інвестиції в спеціальні активи призводять до скорочення числа потенційно вигідних партнерів, ситуація перестає бути конкурентною. Навіть, коли «вимагання» залишається тільки можливістю, воно виявляється пов'язаним з реальними втратами.

По-перше, це скорочення прибуткових довгострокових інвестицій у специфічні активи.

По-друге, це витрати, пов'язані з прийняттям будь-яких заходів щодо запобігання «вимаганню» або захисту від нього.

7.2. Інституціональні зміни в економіці України в період ринкових трансформацій

Інституціональні зміни можна розглянути на прикладі трансформації централізовано планованих економік у ринкові, що розпочалася в кінці 80-х – на початку 90-х рр. XX ст. у ряді країн. Інституціональні зміни мали різний масштаб, рівень. Вони торкнулися конституційних правил, а також множинних змін на рівні приватних інституціональних угод. Економічні реформи багато дослідників розглядають як своєрідні інституціональні зміни дискретного характеру.

Теоретично розроблено два сценарії трансформаційного переходу суспільства від однієї системи господарювання до іншої (наприклад, від адміністративно-командної до ринкової) – неокласичний і неоінституціональний.

Неокласичний сценарій, який базується на основних положеннях неокласичної економічної теорії, передбачає розробку системи заходів державного регулювання, спрямовану на формування або імпорт нових інститутів, зміну існуючих формальних правил, в той час як неформальні норми залишаються поза увагою реформаторів.

Неоінституціональний сценарій, який розроблений в рамках неоінституціональной економічної теорії, передбачає зміну як формальних правил, так і неформальних норм (враховує вплив останніх на дієвість прийнятих законів). Ідеальним, відповідно до неоінституціонального підходу, є еволюційний процес формування інститутів, відповідно, революційний (імпорт) є менш привабливим і повинен здійснюватися на базі ретельного вивчення існуючого інституціонального середовища.

Відмінність двох сценаріїв полягає не тільки в змісті реформ, а й в швидкості їх проведення.

Трансформаційні процеси в Україні розпочалися на початку 90-х років і відбувалися за неокласичним сценарієм, відповідно до якого передбачалося «створити ринкові інститути і забезпечити їх ефективне функціонування».

Ідеологи радикальних реформ, за підтримки ряду впливових міжнародних організацій (МВФ), діяли відповідно до теорії неолібералізму, яка у 1980-х роках була панівною.

Відповідно до неокласичного сценарію темпи і результати трансформаційного процесу залежать від таких чинників:

– стартових умов в економіці;

– переплетення зовнішніх і внутрішніх факторів;

– вибору урядом стратегії реформування;

– характеру і стійкості політичних інститутів;

– можливості прийняття урядом рішень в умовах неповної та недосконалої інформації;

– впливу із зовні на хід перетворень (позитивне і негативне) тощо.

Досвід трансформації української економіки свідчить про те, що створення нових інститутів (у цьому випадку, як було задумано реформаторами), «ринкового правового поля» не гарантує спонтанного формування ефективних інститутів.

Проведенню будь-якої реформи повинна передувати оцінка відповідних трансакційних витрат і передбачуваних вигод.

При неадекватній інституціональній структурі та віддалених від рівноваги початкових умов макроекономічна політика, стандартна для розвинених економік, сприяла формуванню інституціональних пасток.

Теоретично тривалість трансформаційного періоду залежить від швидкості створення нових інститутів, причому йдеться не тільки про формування нових формальних правил, але і неформальних норм. Лише за умови їх узгодження механізми примусу можуть забезпечувати дотримання формальних правил гри в суспільстві (або фактично реформ), тобто можуть бути ефективними.

Основна інституціональна проблема трансформаційного періоду полягає у тому, що темп змін і час, який повинен пройти між їх початком і досягненням певного результату, неможливо чітко встановити. Швидкість переходу як до ринкової, так і до будь-якої іншої системи великою мірою залежить від здатності людей переробляти, засвоювати і передавати нову інформацію [1].

Збіг, несуперечливий характер стимулів забезпечує швидкість і ефективність трансформації [2].

Основні труднощі інституціональних перетворень – неузгодженість існуючих неформальних норм з новими прийнятими формальними правилами, в результаті може виникати інституціональний конфлікт. Ніякі закони не будуть ефективно функціонувати, якщо вони не підкріплені неформальними відносинами.

Інституціональні перетворення мають сприяти виявленню та вирішенню проблеми подолання залежності від траєкторії попереднього розвитку, здійснюватися на таких принципах:

– реалізація тристоронньої взаємодії – держави, бізнесу і суспільства – дозволить не допустити виникнення розподільних змов, які різко знижують ефективність будь-яких форм модернізації;

– підвищення ефективності функціонування держави: залучати бізнес і суспільство до моніторингу виконання державних

функцій, створювати стандарти надання послуг і налагоджувати зворотний зв'язок через незалежні суспільні інститути;

– у разі здійснення реформ опиратися на принцип дотримання інтересів усіх груп, залучених до процесу модернізації;

– інституціональні перетворення повинні поєднуватися зі зниженням загального рівня трансакційних витрат, у тому числі шляхом легалізації існуючих прав власності.

Реформування економічної системи – це проблема вибору перспективної траєкторії розвитку, вибудовування часової послідовності інститутів, які відповідають певним вимогам і тому мають шанси на успіх.

У трансформаційній економіці в умовах інституціональної нерівноваги жоден інший агент, крім уряду, не здатний нести весь обсяг витрат щодо виходу з інституціональних пасток і приймати ефективні довгострокові рішення. Ні керуючі, ні колективи підприємств, ні приватні підприємці не мають достатньо тривалого горизонту планування.

Крім цього, економічні агенти, які, не відчуваючи впевненості в майбутньому, ставлять перед собою короткострокові завдання, прагнуть до особистого збагачення, а «невидима рука» недосконалого ринку ще не вміє трансформувати егоїстичну поведінку в суспільно корисну.

Модернізація зачіпає взаємодію безлічі інститутів. Проводити модернізацію одного інституту необхідно у взаємозв'язку з іншими, перш за все із взаємопов'язаними, які доповнюють один одного, тобто є комплементарними. Це дасть можливість державі активно формувати і підтримувати нове інституціональне середовище.

Підтримка і захист інститутів вимагає не тільки поліпшення роботи органів судової системи та державного управління, а й якісного вдосконалення інституціонального процесу за рахунок більш збалансованого і децентралізованого прийняття рішень, які відображають позиції як виконавчої, так і законодавчої влади, причому не тільки на загальнонаціональному, а й на регіональному рівні. Необхідність руху в цьому напрямі пов'язана з тим, що найбільш ефективні і стабільні ті інститути, які відображають інтереси більшої частини суспільства.

З огляду на масштаби інституціональних трансформацій в перехідній економіці особлива роль повинна приділятися державі, навіть якщо ці реформи спрямовані на скорочення державної участі в суспільному житті і в економіці [3].

Примітки

1. У своїй праці «Теорія бездіяльного класу» Т. Веблен робить висновок про те, що звичний спосіб мислення людей має тенденцію продовжувати своє існування невизначено довго, крім тих випадків, коли до його зміни примушують обставини.

Таким чином, успадковані інститути, спосіб мислення тощо є консервативним фактором. Т. Веблен називає його чинником соціальної інерції, психологічної інерції.

Опис суті процесу формування нових інститутів, точно помічена Т. Вебленом понад століття тому, знаходить своє підтвердження і під час аналізу інституціональних змін сьогодні.

Суб'єктом інституціональних змін залишається індивід, який реагує на стимули, закладені в інституціональній системі. Якщо ці стимули протилежні тим, які насаджуються реформами, то можна говорити про те, що перетворення будуть відбуватися повільно і важко – напруга в економічній сфері трансформується у соціальну напруженість, а це бумерангом відображається на політичній сфері.

2. Це пояснюється тим, що інституціональні зміни складаються з «адаптацій» в рамках допустимих можливостей до кодексу правил, норм і примусу, які утворюють інституціональну систему.

Загальна стабільність цієї системи робить можливим обмін, що відбувається у просторі і в часі.

Трансформації в інституціональній системі означають порушення системи обміну.

3. Одна з основних проблем трансформаційного періоду – здатність держави здійснювати інституціональні реформи, оскільки з «розвалом» інститутів вона не в змозі виконувати властиві їй функції.

У ситуації, що склалася в національній економіці в 1990-х роках, процеси реформ набули стихійного некерованого характеру, і можна говорити про «всеосяжний хаос» у всіх сферах життя суспільства:

– політики були зайняті вирішенням своїх особистих інтересів;

– економічні агенти діяли повсюдно, порушуючи законодавчо прийняті норми, які, в свою чергу, пролобійовані окремими групами інтересів;

– держава виявилася не спроможною виконувати свої зобов'язання у сфері забезпечення правопорядку, а також перед працівниками бюджетної сфери;

– фактично на місцях встановлюється «двовладдя», «тривладдя» тощо.

Список рекомендованих джерел

1. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

2. Економічна теорія права [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 214 с.

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 270 с.

4. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 230 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ»).

5. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. 430 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 22).

6. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. 2-ге вид. Чернівці: «Прут», 2012. 600 с.

7. Основи економічної науки: навч. посіб. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2013. 324 с.

8. Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. К. : «Центр учбової літератури», 2014. 382 с.

9. Економічні теорії в системі наукових економічних знань [Текст] : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Круш П. В. та ін. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 226 с.

10. Сучасні економічні теорії [Текст] : навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. 2-ге вид. перероб та доп. К. «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

11. Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти. К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. 220 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Автор найбільш розповсюдженого в неоінституціональній теорії визначення терміна «інститут» *(instituti)*: «встановлені людьми обмеження, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію. Вони включають у себе як неформальні (заборони, табу, звичаї, традиції, кодекси честі тощо), так і формальні правила (конституції, закони, права власності тощо), а також систему санкцій за їх недотримання»:

а) Т. Веблен;

б) Д. Норт;

в) Дж. Коммонс;

г) Дж. Ходжсон.

2. Базовий регулятор (стандарт) взаємодії людей, що визначає їхнє поводження у різних ситуаціях:

а) правило;

б) інститут;

в) норма (norm, rule);

г) контракт.

3. Прагнення людини до максимального задоволення потреб з урахуванням не тільки зовнішніх, але й внутрішніх обмежень, пов'язаних з його діями у світі обмежених ресурсів:

а) повна раціональність;

б) ірраціональність;

в) обмежена раціональність (bounded rationality);

г) абсолютна раціональність.

4. Сукупність санкціонованих дій, які не тільки формально дозволені (не заборонені), але й захищені в суспільстві.

а) норми;

б) права (rights);

в) санкції;

г) правила.

5. Загальновизнані й захищені моделі або зразки поведінки, які забороняють (дозволяють) певні види дій одного індивіда (або групи людей) за умови їх взаємодії з іншими людьми або групами.

а) норми;

б) правила (rules);

в) права;

г) санкції.

6. Правила, які створюються спеціально, легко можуть бути зафіксовані як у вербальній, так і в писемній формі; виступають як обмеження набору альтернатив для індивідів і, як правило, забезпечені захистом з боку держави:

а) правила неформальні;

б) правила формальні (тверді);

в) правила несанкціоновані;

г) правила внутрішні.

7. Правила, які обмежують поведінку індивідів, але, як правило, не зафіксовані в писемній формі; захищені іншими, відмінними від держави, механізмами (самозахист, захист за допомогою третейського суду тощо):

а) правила формальні;

б) правила неформальні (м'які);

в) правила санкціоновані;

г) правила зовнішні.

8. Один із напрямів сучасного інституціоналізму, основою якого є синтез теоретико-методологічних засад традиційного інституціоналізму та неокласики; його представники оперують поняттям «інститут» з нових, відмінних від традиційного інституціоналізму позицій:

а) старий інституціоналізм;

б) неоінституціоналізм;

в) «класичний інституціоналізм»;

г) традиційний інституціоналізм.

9. Процес перетворення соціальних намірів на норму шляхом їх упровадження за допомогою інституцій влади і на основі засобів правового, економічного та політичного регулювання:

а) інституціональні зміни;

б) інституціоналізація;

в) інституціональні реформи;

г) розвиток інституціональних структур;

д) зміни інституціонального середовища.

10. Процес переходу з одного стану інституціональної системи в інший, який супроводжується трансформацією формальних і/або неформальних обмежень, а також відповідних механізмів контролю над їхнім дотриманням:

а) інституціональний порядок;

б) інституціональний хаос;

в) інституціональні зміни;

г) інституціональні «провали».

11. Форма залучення ресурсу до господарського обігу, коли ex ante – ступінь виключності – дорівнює нулю:

а) відкритий доступ (free access, common property);

б) обмежений доступ;

в) режимний доступ;

г) заборонений доступ.

12. Режим використання обмежених ресурсів, за якого виключне право належить окремому індивіду:

а) державна власність;

б) приватна власність;

в) комунальна власність;

г) кооперативна власність.

13.Трансакційні витрати, які пов'язані з утриманням судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у ході виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту:

а) витрати пошуку інформації;

б) витрати вимірювання;

в) витрати специфікації та захисту прав власності (cost specification and protection of property rights);

г) витрати моніторингу й попередження опортуністичної поведінки.

14. Основна проблема, яка існує у разі роботи командою:

а) проблема «безбілетника»;

б) проблема виміру внеску окремих її членів;

в) проблема постконтрактного опортунізму;

г) проблема стимулів усередині фірми.

15. Легалізація неформальних обмежень, тобто надання правилами, що лежать у їх основі, чинності закону та перетворення цих обмежень у формальні:

а) інституціональні зміни;

б) еволюційний розвиток інститутів;

в) еволюційні інституціональні зміни;

г) інституціональне проектування.

Запитання

1. Який із зазначених підходів до пояснення фірми дозволяє відповісти на питання, чому в економіці існують різні типи організацій: приватнопідприємницькі фірми, великі корпорації (відкриті і закриті), державні компанії, некомерційні організації:

а) макроекономічний;

б) інституціональний;

в) мікроекономічний;

г) неокласичний.

2. Про який із напрямів неоінституціоналізму йдеться, коли його представники розглядають будь-які організації (від фірми до держави) як складну сітку явних або неявних контрактів:

а) економічна теорія прав власності;

б) економічна теорія контрактів;

в) теорія трансакційних витрат;

г) теорія суспільного вибору.

3. Хто є автором такого визначення поняття «трансакційні витрати»: це «витрати збору і обробки інформації, витрати ведення переговорів і прийняття рішення, витрати контролю і юридичного захисту виконання контракту»?

4. Про яку форму ділового підприємства йдеться, коли її власник володіє повним набором прав власності: правом на залишковий дохід, правом наймати і звільняти членів команди (правом контролювати фірму), правом продажу перших двох прав:

а) державну компанію;

б) приватно-підприємницьку фірму;

в) некомерційну організацію;

г) велику корпорацію.

5. Про переваги якої форми підприємства йдеться: не виникає проблеми спільної власності і, як наслідок, відсутність проблеми «безбілетника», відсутність проблем, пов'язаних з відносинами принципала і агента; відсутність проблем мотивації, так як у підприємця сильні стимули до того, щоб ефективно управляти підприємством:

а) про переваги некомерційної організації;

б) про переваги приватно-підприємницької фірми;

в) про переваги державної компанії;

г) про переваги корпорації.

6. Про що йдеться:

а) сукупність правил, які структурують у просторі й часі обмін між економічними агентами за допомогою визначення обмінюваних прав, узятих зобов'язань і вказівки щодо механізмів їхнього виконання;

б) відсутність вичерпної інформації, особливо в тих випадках, коли дії однієї сторони не можуть бути контрольовані іншими сторонами;

в) специфікація прав власності;

г) неефективна стійка норма (неефективний інститут у термінах неоінституціональної теорії), що самопідтримується, або стійкі негативні інституціональні наслідки тих чи інших макроекономічних рішень.

7. Хто є автором визначення держави (state) як організації, що володіє порівняльними перевагами в здійсненні насильства, що поширюються на географічний район, чиї межі визначені її здатністю обкладати податком підданих?

Завдання

1. Розкрийте зміст поняття «бюрократична рента» (bureaucratic rent).

2. За допомогою рисунка відобразіть характеристики основних інститутів суспільства: домогосподарства, держави, фірми, кооператива.

3. За допомогою таблиці або рисунка відобразіть основні характеристики контрактної держави, демократичної держави, експлуататорської держави.

ТЕМА 8
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА: ОСНОВНІ ЗАСАДИ, АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

Мета: домогтися засвоєння студентами інструментарію економічної теорії права для аналізу економічної поведінки людей в умовах правових обмежень.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти правові норми з погляду стимулів, які вони створюють для одних форм поведінки і стримують інші форми поведінки, примушуючи людей платити за них високу ціну;

– здатність до використання аналітичного інструментарію економічної теорії права як найбільш впливового інституту господарської діяльності;

– здатність аналізувати поведінкові реакції економічних агентів на зміни в структурі стимулів, що відбуваються у результаті зміни правових норм;

– здатність здійснювати економічний аналіз з метою поліпшення окремих правових актів, усієї системи, що забезпечує їхнє впровадження в життя.

Термінологічний словник

Поняття «раціональність» в економічній науці – слідування індивіда власному інтересу й вибору оптимальних засобів досягнення мети.

Оцінка економістами права – право оцінюється економістами з погляду стимулів, які воно створює, а не як механізм вирішення суперечок, що характерно для традиційного правознавства.

Неявні ціни – економічна теорія права припускає, що люди реагують не тільки на ціни тих благ, які можна придбати на ринку, але й на правові норми, які розглядаються як система «неявних цін»; ці «неявні ціни» створюють позитивні стимули для одних форм поведінки (наприклад, вживання заходів обережності проти невиконання договору) і стримують інші форми поведінки, змушуючи людей платити за них високу ціну (наприклад, злочинну діяльність або необережну поведінку).

Предмет дослідження економічної теорії права – економічна поведінка, яка здійснюється в умовах правових обмежень, а також економічна логіка виникнення і функціонування правових норм.

Позитивна економічна теорія права – намагається оцінити ступінь відповідності доктрин, що діють у загальному праві, вимогам економічної ефективності, тобто вона аналізує поведінкові реакції економічних агентів на зміни в структурі стимулів, що відбуваються у результаті змін правових норм.

Нормативний підхід до права – пропонує зміни в правових нормах на основі висновків економічної теорії права, тобто визначає, якими мають бути правові норми, щоб вони відповідали критеріям економічної доцільності.

Юридичний позитивізм – будь-яке рішення законодавця сприймається як даність; правильність закону не обговорюється, обговорюються тільки проблеми його застосування.

Концептуальний каркас економічної теорії права – сукупність фундаментальних засновків, передумов, понять, які становлять певну систему, що дозволяє пояснювати широкий клас явищ суспільного життя без надмірного використання гіпотез, чим забезпечується високий ступінь узагальнення.

Концепція обмеженої раціональності – фундамент концептуального каркасу економічної теорії права.

Ефективність за Парето – концепція ефективності, запропонована італійським економістом і соціологом Вільфредо Парето й названа його ім'ям. Якщо ситуація, що змінилася у результаті якої-небудь угоди, буде кращою хоча б для одного індивіда, а положення інших не зміниться і їм буде байдуже, яка ситуація матиме місце – перша або друга, то ситуація, що змінилася, буде вважатися поліпшенням за Парето порівняно з першою ситуацією. Ситуація буде оптимальною за Парето, якщо не існує ні однієї угоди, яка буде являти собою поліпшення за Парето. Поліпшення за Парето – такий перерозподіл ресурсів, при якому стан, в крайньому разі, одного індивіда покращиться, а стан усіх інших індивідів не погіршиться.

Право в системі понять неокласичної економічної теорії – спосіб обмеження, який компенсує недоліки ринкової економіки і допомагає їй відтворювати конкурентні переваги; критерієм застосування правових норм є економічний результат від їхнього використання. Зазначена теорія починає досліджувати економічну сутність правових обмежень, що виявляються в їх впливі на ціни, наявності альтернативних витрат, в змінах попиту та пропозиції економічних ресурсів. Судові рішення стають допоміжним способом досягнення ринкової ефективності.

Питання для розгляду на лекції

1. Теоретичні засади економічної теорії права.
2. Етапи становлення економічної теорії права.
3. Позитивна й нормативна економічна теорія права.
4. Економічний і юридичний підходи до аналізу права.
5. Концепція обмеженої раціональності як складова концептуального каркасу економічної теорії права.
6. Ефективність як критерій оцінки правових норм в економічній теорії права. Критерій ефективності В. Парето. Ефективність і справедливість.

Питання для самостійного опрацювання

1. Інструментарій неокласичної економічної теорії та його застосування у дослідженні права.
2. Аналітичний інструментарій «правової економіки» та його застосування в дослідженні взаємозв'язку економіки і права.
3. Неоінституціональна економічна теорія і економічна теорія права.

Теми для рефератів

1. Економічна ефективність смертної кари.
2. Теорія ігор та її застосування в економічному аналізі права.
3. Економічний аналіз попередження правопорушень.

План семінарського заняття

1. Інструментарій неокласичної економічної теорії та його застосування у дослідженні права. Неоінституціональна економічна теорія і економічна теорія права.

2. Економічний і юридичний підходи до аналізу права. Аналітичний інструментарій «правової економіки» та його застосування в дослідженні взаємозв'язку економіки і права.

3. Етапи становлення та теоретичні засади економічної теорії права. Позитивна й нормативна економічна теорія права.

4. Концепція обмеженої раціональності як складова концептуального каркасу економічної теорії права.

5. Ефективність як критерій оцінки правових норм в економічній теорії права. Критерій ефективності В. Парето. Ефективність і справедливість.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

8.1. Теоретичні засади економічної теорії права

Одним із найпоширеніших напрямів критики економічної теорії є звинувачення у тому, що вона заснована на нереалістичних передумовах, таких як повне знання, досконала конкуренція, миттєве пристосування виробників до змін в умовах попиту та пропозиції тощо. В основу цієї критики покладено думку, що перевірити цю теорію можна, лише порівнявши її передумови з реальністю [1, с. 49].

Однак нереалістичність передумов не знецінює дослідження, які на них засновані. Метою економістів є прагнення зрозуміти ті основі сили, які діють у складному, багаторівневому, суперечливому економічному житті, використовуючи при цьому мінімальну кількість передумов. Реалістичність теорії оцінюється залежно від того, чи може вона дати більш точне або краще передбачення порівняно з альтернативними теоріями [1, с. 49].

Основною передумовою економічної теорії права є припущення про те, що люди поводяться як раціональні економічні агенти, що

прагнуть максимізувати рівень задоволення своїх потреб, тобто особисту вигоду [2]. Ця передумова про поведінку людини має на увазі, що людина реагує на стимули, тобто, якщо ціна якогось блага зросла, а інші ціни залишилися незмінними, то люди придбають меншу кількість цього товару. Зворотне співвідношення між ціною блага й попитом на нього – це найпоширеніше передбачення економічної теорії.

Здійснюючи вибір, раціональний індивід повинен оцінити альтернативи. Економічна цінність блага, послуги чи діяльності вимірюється готовністю індивідів заплатити (грошима або натурою) за її придбання.

Економічна цінність ресурсів, які використовують на будь-які цілі, включає витрати, що є рівними цінності їх найкращого альтернативного використання, тобто це альтернативні витрати [3].

Поняття альтернативних витрат поєднує в собі в основному і поняття обмеженості ресурсів, і необхідність вибору між конкуруючими потребами.

На ідеальному ринку конкуренція приводить до встановлення рівноваги між попитом на яке-небудь благо і його пропозицією. Коли попит та пропозиція не збалансовані, ціни виконують роль сигналу виробникам і споживачам про необхідність змінити поведінку, тобто приводять ринок до рівноваги, примушуючи учасників ринку до взаємного узгодження своїх планів. Ціна – це механізм розміщення ресурсів, який надає інформацію ринку, а ціна, при якій досягається рівновага попиту та пропозиції блага, дорівнює його альтернативним витратам.

Економічний підхід має ще дві відмінні риси.

По-перше, він має справу із граничними величинами, тобто аналізує і оцінює ефективність невеликих змін у системі [4], яка в цілому є стабільною.

По-друге, цей підхід приділяє основну увагу стимулам, які діють *ex ante,* тобто перш ніж відбулася подія, що вимагає втручання правової системи. **Тому право оцінюється економістами з погляду стимулів, які воно створює, а не як механізм вирішення суперечок, що характерно для традиційного правознавства.**

Такий підхід цілком узгоджується з передумовою економічного аналізу про раціональність індивіда: раціональний індивід приймає рішення, ґрунтуючись на очікуваннях майбутнього.

Економічна теорія права припускає, що люди реагують не тільки на ціни тих благ, які можна придбати на ринку, але й на правові норми, які розглядаються як система «неявних цін». Ці «неявні ціни» створюють позитивні стимули для одних форм поведінки (наприклад, вживання заходів обережності проти невиконання договору) і стримують інші форми поведінки, змушуючи людей платити за них високу ціну (наприклад, злочинну діяльність або необережну поведінку).

Правова система регулює розміщення обмежених ресурсів подібно ціновому механізму. Люди, які діють у рамках правової системи, як і покупці на ринках куплять менше товару, якщо ціна на нього зросла, і будуть купувати більше товару, якщо ціна знизиться. Благами тут виступають певні форми поведінки, які підлягають правовим санкціям (наприклад, невиконання договорів, недотримання заходів обережності або злочинна діяльність), а ціною є санкція, що передбачена правовою нормою [5, с. 6].

Таким чином, змінюючи правила, що регулюють життя в суспільстві, можна вплинути на поведінку людей, а отже, і на економічні результати, які будуть отримані цим суспільством.

Примітки

1. «... віра в те, що теорія може бути перевірена через реалізм її передумов незалежно від точності її передбачень, широко поширена й слугує джерелом постійної критики економічної теорії за нереалістичність...» (Фридмен М. Методология позитивной экономической науки.THESIS, 1994. Т.II, Вып.4.)

2. Поняття *«раціональність»* в економічній науці вживається в іншому змісті ніж в інших суспільних науках, де раціональність стосується як засобів, так і цілей поведінки, і трактується як «розумне».

Під раціональністю економічний аналіз, зазвичай, розуміє слідування власному інтересу й вибору оптимальних засобів досягнення мети. При цьому до змісту самої мети вимога

раціональності не пред'являється. Економічний аналіз не намагається пояснити, чому люди віддають перевагу певним благам, і не намагається дати ніякої оцінки зробленому вибору, крім твердження про те, що цей вибір є «гарним» з погляду індивіда, що його зробив.

Передбачається, що індивід може краще, ніж хто інший судити про своє благополуччя, і що його смаки є заданими й стабільними (Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 5).

3. В економічній теорії – *альтернативні витрати (альтернативна вартість)* – вартість інших товарів і послуг, від яких необхідно відмовитися, щоб мати можливість придбати цей товар. Виникає внаслідок того, що ресурси для задоволення потреб обмежені, тому всі потреби не можуть бути задоволені. Тобто йдеться про те, що у витрати вибору варто включати ті альтернативи, від яких довелося відмовитися.

Зазвичай, під альтернативними витратами маються на увазі найцінніші можливості або альтернативи, які не були обрані.

4. *Граничний аналіз* вивчає, що відбувається у результаті додавання однієї додаткової одиниці деякої економічної змінної (або зменшення цієї змінної на одну одиницю). Наприклад, граничні витрати заходів обережності, необхідних для запобігання нещасному випадку, – це витрати, які виникають при збільшенні заходів обережності на одну одиницю.

5. Цю ідею можна пояснити таким чином. Припустимо, що виробник електроприладів знає, що його продукція може іноді завдати шкоди споживачеві. Наскільки безпечною виробник буде намагатися зробити цю продукцію? Відповідь на це питання залежить, по-перше, від реальних витрат на забезпечення безпеки продукції, які, у свою чергу, залежать від конструкторських особливостей виробів і технології їхнього виробництва; а по-друге, від «неявної ціни», яку прийдеться заплатити за заподіяння шкоди споживачеві. «Неявна ціна» встановлюється правовими нормами, що визначають відповідальність виробника за збиток, заподіяний його продукцією споживачеві. Відповідальність – це санкція або плата за заподіяння шкоди. Щоб оцінити розмір цієї «неявної ціни», виробникові знадобиться допомога юристів. Після одержання необхідної інформації він порівняє витрати підвищення безпеки продукції з імпліцитною (зовнішньоневиявленою)

ціною нещасних випадків. Щоб максимізувати свій прибуток, виробник буде підвищувати безпеку продукції до тих пір, поки реальні витрати додаткової безпеки не зрівняються з «неявною ціною» нещасних випадків.

У наведеному прикладі введення відповідальності виробника за збиток, заподіяний його продукцією споживачеві, змусить виробника прагнути до більшої безпеки продукції, однак, якщо ціна виявиться занадто високою (наприклад, суд призначає високі штрафні санкції), виробник може взагалі відмовитися від виробництва певного продукту (Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 6).

8.2. Етапи становлення економічної теорії права

Економічна теорія права – особливий науковий напрям із своїм власним предметом і методологією.

Предметом дослідження економічної теорії права виступає економічна поведінка, що здійснюється в умовах правових обмежень, а також економічна логіка виникнення і функціонування правових норм [1, с.19].

Сьогодні здійснюється пошук системних підходів до визначення економічної теорії права. Усвідомлення того, що право і економіка в будь-якому суспільстві тісно взаємопов'язані, сприяло виникненню такого комплексного наукового напряму, як економіка права. Існують також наукові напрями, що досліджують взаємозв'язок економіки і права, з іншими назвами: економічний підхід до права, економічний аналіз права, економіка права, економічна теорія і право, економіка і право.

Серед науковців існує розуміння того, що економічна теорія права це: 1) інтегрована економіко-правова галузь науки, яка спрямована на створення та розробку нової конструкції права як суспільного блага; 2) перспективний напрям розвитку суспільної науки, основні положення якої можуть бути застосовані для вибору правових рішень з урахуванням їх економічної ефективності [1, с. 24].

Актуальність використання аналітичного інструментарію економічної теорії права як найбільш впливового інституту господарської діяльності визначається величезним методологічним потенціалом економічної теорії, яка дозволяє не тільки всебічно розкрити вплив права на економіку, але і збагатити уявлення про походження та внутрішню структуру самих правових відносин.

Звернемося до історії формування економічної теорії права.

У процесі становлення економічної теорії права науковцями виділяються такі етапи [2, с. 120–124].

1. Витоки сучасної економічної теорії корисності (раціонального вибору), що застосовувалися до права, містяться у працях Ч. Беккарія, І. Бентама (використав до кримінального права), К. Маркса. Пізніше – у працях американських учених-прибічників інституціональної економічної теорії, зокрема Д. Коммонса.

2. Відсутність інтересу в більшості вчених до економічного аналізу інститутів, включаючи правові інститути (20-ті – перша половина 50-х років XX ст.). Як зазначає О. Ф. Скакун, до меншості зацікавлених учених (що є винятком) можна віднести економіста А. Дайректора, який працював на факультеті права університету Чикаго із 40-х років XX ст. і вимагав від юристів неодмінного використання економічних методів під час аналізу права, зокрема при дослідженні проблем антимонопольного законодавства, корпоративного права, банкрутства та ін. Саме цим він посприяв активізації досліджень із зазначених юридичних проблем.

3. Активне цілеспрямоване та систематизоване вивчення взаємозалежностей між правом і економікою в США (друга половина 50-х – початок 60-х років XX ст.): Г. Беккер, Г. Калабрезі, Р. Коуз.

Відродження економічного аналізу права почалося з роботи Г. Беккера «Расова дискримінація» (1957) і його статті «Злочин і покарання: економічний підхід». Тут уперше застосовано понятійний апарат неокласичної економічної теорії для аналізу неринкових форм взаємодії (добродійність, любов, злочини). Вихід за межі економічних галузей (захоплення традиційно неекономічними галузями аналізу, такими як злочинність, расова дискримінація, демографічне «виробництво» домогосподарств і ін.) дало підставу Г. Беккеру називати напрям, що розвивається, «економічним імперіалізмом».

Р. Коуз у статті «Проблема соціальних витрат» увів у економічну теорію поняття «трансакційні витрати» [3], показав, що у сфері їхньої дії розподіл прав власності впливає на ефективність розміщення ресурсів. Не аналізуючи конкретних правових норм, він сформулював, як зазначає В. Тамбовцев, загальний економічний підхід «до інтерпретації будь-якої юридичної системи» [4, с. 27].

Щодо внеску юриста Г. Калабрезі в розвиток економіки права, то він поданий змістовною статтею «Деякі ідеї з приводу розподілу ризику і деліктного права» (1961), у якій акцентовано увагу на простих економічних принципах як базі для аналізу права. Підхід Г. Калабрезі відрізняється від чиказької школи більшою нормативністю, а також підвищеною увагою не стільки до ефективності правових норм, скільки до їхньої справедливості [5, с. 60–71].

4. Остаточне становлення економіки права в США і Великій Британії, що виразилося у збільшенні публікацій наукового і навчального характеру та введенні нової літератури в навчальні програми юридичних шкіл (70-ті роки XX ст., випуск восьми журналів, а також монографій, підручників, енциклопедій із цієї тематики).

На цьому етапі значущий внесок з утвердження економіки права як нового напряму науки та освіти здійснив один із талановитих представників чиказької школи Р. Познер. У своїй праці «Економічний аналіз права» (1972) він узагальнив усі минулі й сучасні досягнення в галузі економіки права, включаючи власні. Зокрема, він високо оцінив заслуги Р. Коуза, Г. Беккера та Г. Калабрезі як «засновників нової економічної теорії права» [6, с. 31–32]; визначив основні завдання економіки права; вказав на необхідність пояснювати в єдності існуючі правові норми (або структуру правової системи в цілому) і поведінку, на яку ці норми впливають. Р. Познер обґрунтував доцільність використання економічного інструментарію під час аналізу галузей права (контрактного, сімейного, трудового, фінансового, кримінального), а також законодавства про неумисне заподіяння шкоди, антимонопольного законодавства та ін.

Поява його праці з економічного аналізу права зарадила остаточному конституюванню «Law and Economics» як повноцінного наукового напряму та зростаючого інтересу до нього серед молодих дослідників.

5. Утрата лідируючих позицій чиказькою школою економіки права (друга половина 70-х – початок 80-х років XX ст.) у результаті інтенсивної критики з боку теоретичних напрямів, що активно розвинулися на той час: інституціональної економічної теорії права, австрійської школи економіки права, поведінкової економіки права тощо. Представники цих напрямів поставили під сумнів вилучення чиказькою школою правової системи з огляду на її ефективність; обвинувачували її в тому, що вона мало уваги приділяє політичним процесам, які значно впливають на функціонування правової системи; докоряли в неврахуванні впливу поведінкових особливостей людей на функціонування правових норм та ін.

6. Подолання чиказькою школою економіки права різкої критики, що пролунала на її адресу, урахування низки зауважень (еволюції правових норм та їх впливу на поведінку людей), розвиток нових ідей, відновлення лідерства в конкурентній взаємодії при опорі на традиційну для неї теорію суспільного вибору (кінець 80-х – 90-ті роки XX ст.).

Утвердження економіки права як перспективного наукового напряму у країнах континентального права – Німеччині, Італії, Нідерландах, а також у Скандинавських країнах (90-ті роки XX ст.). Визнання напряму «право і економічна теорія» частиною сучасної європейської юридичної та економічної освіти.

7. Розширення просторових меж запровадження економіки права в науковий і навчальний процес – країни Північної і Латинської Америки, Азії, також Ізраїль, Україна (початок XXI ст.).

Так, учені України, що досліджують і розвивають зазначений науковий напрям, віддають перевагу назві «економічна теорія права», а не «економіка права», але одностайні із сучасними та попередніми американськими і західноєвропейськими фахівцями в тому, що незалежно від назви він має базуватися на системному зв'язку методологічних основ економіки і права [2, с. 124] та презентувати себе як один із напрямів економічної науки. До того ж, ті з учених, які вживають ці назви як взаємозамінні, у стислу категорію «економіка права» вкладають зміст «економічна теорія права» або «економічний аналіз права». Про це свідчать або назви навчальних видань, або назви їх частин і глав [2, с. 124].

Крім розвитку напряму «економіка права» («економічна теорія права»), інноваційною технологією юридичної науки України наприкінці другого десятиліття її незалежності стало виведення економічного права як галузі права [2, с. 124].

Предметом економічного права визнають економічні відносини, що складаються у процесі економічної діяльності та породжують правові відносини. Не будучи простим відображенням економічних відносин [7, с. 15], правові відносини можуть виникати тільки в тих сферах економіки, які об'єктивно потребують правової регламентації.

Оскільки в основі побудови макромоделі економічного права знаходяться норми конституційного, фінансового та підприємницького (господарського) права, предмет економічного права подається вченими ширше. Це економічні відносини, реалізовані як публічними, так і приватними суб'єктами економічної діяльності у процесі перерозподілу фінансових і нефінансових активів, а саме матеріальних ресурсів країни [2, с. 124].

Виділення «економічного права» як галузі внутрішньодержавного права відбувається шляхом об'єднання таких галузей права, як фінансове, підприємницьке та інститутів інших галузей права, норми яких регулюють економічні суспільні відносини, що реалізуються публічними і приватними суб'єктами економічної діяльності у процесі перерозподілу матеріальних ресурсів держави.

Можна констатувати, що на порядок денний у юридичній науці України поставлено питання про цілеспрямоване формування «економічного права» як правової галузі. Якщо систематизувати усі галузі економічного права, які досліджують українські вчені, то їх можна представити так: економічне (внутрішньодержавне) право, економічне міжнародне право, економічне право Європейського Союзу [2, с. 125].

Примітки

1. Гриценко О. А. Економічна теорія права: проблеми та перспективи розвитку // Вісн. Нац. юрид. академ. України ім. Ярослава Мудрого. Х. : Право, 2010. № 1. С. 17–30 (Сер. «Економічна теорія і право»).; Гриценко О. А. Економічна теорія

права: шляхи пошуку предмету та методології // Наукові праці Дон НТУ. Випуск 38.1. С. 18–24. (Серія «Економічна»).

2. Скакун О. Ф. Етапи становлення «Економіки права» як наукової та навчальної дисципліни в країнах світу і сучасне формування «економічного права» в Україні та Росії // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2013. № 1(12). С. 120–128; Економічна теорія права: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А.

3.Трансакційні витрати – витрати на укладання угоди, включаючи витрати ресурсів, витрати часу на пошук покупця або продавця, вимір якості товару, ведення переговорів, складання договору, контроль за дотриманням договірних зобов'язань, можливі втрати (як наслідок складання неповного або неефективного договору).

4. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория: учеб. пособие. М .: ИНФРА-М, 2015. 224 с.

5. Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 60–71.

6. Познер Р. Экономический анализ права / пер. с англ.; под. ред. В. Л. Тамбовцева. СПб: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 554 с.

7. Гриценко А. А. Економіка і право: структура взаємозв'язків // Вісн. Нац. юрид. акад. України імені Ярослава Мудрого. Х. : Право, 2010. № 1. С. 17–30. (Сер. «Економічна теорія та право»).

8. Анакіна Т. М. Поняття джерел економічного права Європейського Союзу // Формування європейського правового простору: історія і сучасність : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 20 трав. 2011 р. / Нац. акад. прав. наук України, НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування, Нац. ун-т «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Х.: НДІ держ. буд-ва та місц. самоврядування, 2911. С. 27–30.

8.3. Позитивна й нормативна економічна теорія права

Відмінності між позитивною економічною теорією права і нормативною економічною теорією права є важливими для розуміння:

– цілей, які ставить перед собою ця наукова дисципліна;

– ролі, яку вона може відігравати.

Ці відмінності економічна теорія права запозичила з економічної теорії.

Позитивна економічна теорія:

– пояснює світ таким, яким він є;

– дозволяє передбачати, як зміниться поведінка людей у відповідь на зміни в законах.

Позитивна економічна теорія не залежить від етичних позицій і тому може бути «об'єктивною» економічною наукою, як, наприклад фізика [1, с. 21].

Нормативна економічна теорія прагне змінити світ, зробити його кращим. Вона відповідає не на питання: «Що є?», а на питання: «Що має бути?». При цьому нормативна теорія використовує результати позитивного економічного аналізу, доповнюючи їх ціннісними судженнями щодо того, якими повинні бути цілі суспільства.

В економічній теорії права відмінності між позитивним і нормативним підходами проявляється таким чином.

Позитивна економічна теорія права намагається оцінити ступінь відповідності доктрин, що діють у загальному праві, вимогам економічної ефективності, тобто вона аналізує поведінкові реакції економічних агентів на зміни в структурі стимулів, що відбуваються у результаті змін правових норм [2].

Нормативний підхід до права пропонує зміни в правових нормах на основі висновків економічної теорії права, тобто визначає, якими мають бути правові норми, щоб вони відповідали критеріям економічної доцільності [3].

Якою повинна бути економічна теорія права – позитивною чи нормативною наукою? Учені по-різному відповідають на це питання [4].

Позитивна економічна теорія хоч і стверджує, що економісти не повинні робити висновки, що містять ціннісні судження, а також давати рекомендації щодо політики, проте вона дуже важлива, оскільки обґрунтовує можливі поведінкові реакції економічних агентів на зміни в структурі стимулів, що відбуваються у результаті зміни правових норм.

Примітки

1. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки. THESIS. 1994. Т. II, Вып. 4. С. 21.

2. Р. Познер висловив ідею про те, що сама система загального права сприяє підвищенню добробуту в суспільстві й у цілому діє відповідно до логіки ефективності. У рамках позитивного підходу ця ідея піддавалася перевірці зусиллями фахівців у галузі економіки права. Було виявлено, що багато норм загального права дійсно відповідають критерію економічної ефективності.

3. Прикладом може бути опублікована в 1970 році книга Г. Калабрезі «Витрати нещасних випадків». У цій книзі Калабрезі здійснив спробу показати, як суспільство зможе краще контролювати нещасні випадки, ввівши структуру правових норм і інститутів, засновану на принципах економічної теорії. Він досить критично ставився до існуючої системи відповідальності за нещасні випадки. Вважав, що вона є перешкодою на шляху прийняття його версії оптимального регулювання нещасних випадків.

4. Учені-фахівці в галузі економічної теорії права, що працюють у традиції Чиказької школи економіки права, визнають, що, незважаючи на те, що економічний аналіз володіє потужними аналітичними інструментами, все-таки компетентність економістів у вирішенні правових проблем обмежена. Економічний підхід може бути корисним для позитивного аналізу ефективності альтернативних правових норм і вивчення впливу правових норм на розподіл багатства й доходу.

Тамбовцев, наприклад, говорить про доведену корисність економічного аналізу для здійснення правових реформ, поліпшення як окремих правових актів, так і всієї системи, що забезпечує їхнє впровадження в життя, тобто про продуктивність нормативного економічного аналізу права (Право и экономическая теория: учебное пособие. М. : Инфра М, 2005. С. 16).

Однак економічні моделі пропонують спрощене зображення реальності, тому використання цих інструментів для розробки політики може бути досить небезпечним, оскільки нормативний економічний аналіз може не помітити багато ненавмисних наслідків правового втручання.

8.4. Економічний і юридичний підходи до аналізу права

Часто економістові і юристові важко прийти до взаєморозуміння.

Прикладом може стати договір про материнський сурогат [1, с.12]. Жінка не може мати дітей. Вона разом із чоловіком звертається до іншої жінки із пропозицією за певну плату виносити дитину. Сурогатну матір штучно запліднюють. Після народження дитини сурогатна мати повертає гроші й відмовляється віддати дитину. Постає питання: як бути з дитиною – залишити сурогатній матері, чи передати подружній парі?

Юрист зазначить, що ця угода подібна продажу батьківських прав. Угода, імовірно, буде визнана такою, що суперечить основам моралі, з посиланням на порушення прав людини. Дитину, імовірно, залишать сурогатній матері. Але результат залежить від законодавства, а ось напрям аналізу від законодавства не залежить.

Для юриста важливо те, що в суспільстві розуміється під справедливістю. Він мислить категоріями минулого (ex post) намагаючись інтерпретувати факти, що відбулися. Основним стає дедуктивний підхід, при якому умовиводи робляться від одиничного до загального (рис. 8.1).

Економічний аналіз права		Юридичний аналіз
Ефективність		Справедливість
Синтез загальної теорії (ex ante)		Інтерпретація фактів (ex post)
Запобігання		Відплата, лякання
Дедуктивний підхід		Індуктивний підхід

Рис. 8.1. Відмінність економічного і юридичного підходів [1, с. 13]

Економіст буде розглядати те, як рішення суду вплине на майбутнє. Якщо дитину залишити сурогатній матері, то кількість угод про сурогатне материнство скоротиться. Тепер подружжя, яке не схильне до ризику, буде шукати інші альтернативні шляхи, що дозволять мати дитину. Кількість народжених дітей знизиться.

Укладений договір приводить не до перерозподілу цінності дитини, а до її створення, сприяє дітонародженню. Подальший аналіз необхідно проводити виходячи з того, чи потрібні суспільству діти. Якщо ні, то договір повинен бути визнаний недійсним, якщо потрібні, договір потрібно захищати.

Основна відмінність економічного способу мислення в тому, що економіст мислить категоріями майбутнього (ex ante) [2]. Він аналізує, наскільки ефективне прийняте рішення, намагаючись стримувати небажану активність. Для економіки більшою мірою характерним є дедуктивний підхід, при якому робиться спроба створення загальної теорії із застосуванням її для прогнозування результатів і аналізу окремих випадків. Такий підхід відрізняється здатністю виявляти й оперувати категоріями, нечітко вираженими в конкретних випадках. Він заснований на побудові загального методологічного підходу до вирішення проблем.

Іншою вдалою ілюстрацією економічного підходу є категорія безповоротних (уже здійснених) витрат [1, с.13]. Виготовлення порцелянового слона в натуральну величину коштує $1000. Ви вже витратили $990 на виготовлення, але виявляєте, що не зможете продати його дорожче ніж за $100. Якщо не економіст може залишити недоробленого слона як пам'ятник власної дурості (адже $1000 витрат більше $100 виторгу від продажу), то економіст віднесе $990 до безповоротних витрат і закінчить виробництво (адже $100 виторгу від продажу більше $10 витрат). На рішення економістів не впливають категорії минулого.

Найбільшою складністю у сприйнятті економічного підходу юристами став «юридичний позитивізм». Будь-яке рішення законодавця сприймається як належне. Правильність закону не обговорюється, обговорюються тільки проблеми його застосування. У зв'язку з цим альтернативність мислення економіста, що сприймає закон тільки як один з варіантів досягнення мети, не сприймається.

Закон сприймається економістом не як щось незмінне, а отже, стає можливим пошук шляхів збільшення його ефективності.

Примітки

1. Шмаков А. В. Экономический анализ права: учеб. пособие. Ч.1. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2005. 136 с.

2. Познер Р. Экономический анализ права / пер. с англ.; под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 30–35 (Глава 1–2); Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория: учеб. пособие. М. ИНФРА-М, 2005; Одинцова М. И. Экономика права: учеб. пособие. М. : Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007.

8.5. Концепція обмеженої раціональності як складова концептуального каркасу економічної теорії права

Під *концептуальним каркасом* розуміють сукупність фундаментальних засновків, передумов, понять, які становлять певну систему, що дозволяє пояснювати широкий клас явищ суспільного життя без надмірного використання гіпотез, чим забезпечується високий ступінь узагальнення. У межах нової інституціональної економічної теорії становленню системності концептуального каркасу (коли базові поняття прямо чи опосередковано доповнюють один одного) сприяло введення концепції *обмеженої раціональності,* яку, на думку науковців, потрібно покласти до фундаменту концептуального каркасу економічної теорії права [1, с. 105]. Концепція раціональної поведінки (теорія раціонального вибору) лежить в основі економічної теорії права. Вона ґрунтується на відомій класичній моделі людини (А. Сміта), що є стрижнем економічної теорії в цілому. Але зазначена концепція згодом піддалася уточненню – завдяки дослідженню Г. Саймона визнано, що людині притаманна обмежена раціональність – це обмеженість можливостей щодо переробки інформації (цит за [2, с. 18]). Отже, поряд із провідним людським прагненням – усе осягнути розумом у руслі оцінки можливостей / наслідків поведінки задля максиміцізації ефекту задоволення власних інтересів, люди не можуть однаково це зробити через різні інтелектуальні

здібності та невизначеність – недостатню (асиметричну) поінформованість та високі витрати щодо збирання повної інформації про варіанти/наслідки альтернатив вибору. Більш того, сучасні економічні психологи (зокрема, нобеліанти Д. Канеман, А. Тверскі) експериментально доводять, що людина часто взагалі поводиться нераціонально [3, с. 218–223]. Однак, як зазначає Т. Улен, «почасти дивитися скептично на теорію раціонального вибору, але не настільки скептично, щоб відмовитися від неї» [4].

Примітки

1. Воловик О. А. Концептуальний каркас економіки права: запровадження до економіко-правових досліджень // Часопис Академії адвокатури України. 2013. № 2. С. 101–110.

2. Институциональная экономика : новая институциональная экономическая теория : учебник / под. ред. А. А. Аузана. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2011. 447 с.

3. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. К. : Видавничий центр «Академія», 2005. 336 с.

4. Улен Т. С. Теория рационального выбора в экономическом анализе права / пер. с англ. // Вестник гражданского права. 2011. № 3. Т. 11.

8.6. Ефективність як критерій оцінки правових норм в економічній теорії права. Критерій ефективності Парето. Ефективність і справедливість

Економічна теорія пропонує оцінювати правові норми з погляду економічної ефективності.

Поняття ефективності включає дві складові: мету, яку люди прагнуть досягнути, і ресурси, які мають цінність.

Максимальна ефективність має місце тоді, коли вдається одержати найкращий результат при заданих зусиллях, або досягти заданого результату при мінімальних зусиллях. Як результат при цьому виступає певний рівень добробуту, а зусилля вимірюються в одиницях витрачених ресурсів.

Економічна теорія права питання про ефективність формулює таким чином: «Якщо правові норми порівнюються й оцінюються з погляду певного результату, який вони мають максимізувати, то що має бути цим результатом?» Результатом або метою права можуть слугувати «*сукупна корисність*» і «*сукупне багатство*» суспільства [1].

Методологія економічної теорії права дозволяє з'ясувати протиріччя між справедливістю та ефективністю за допомогою різних критеріїв. Найбільш поширеним є використання *критерію ефективності за Парето* [2, с. 268–269].

Критерій ефективності Парето уникає проблеми агрегування переваг. Якщо закон (або судове рішення) приведе до поліпшення стану хоча б одного із членів суспільства й при цьому не погіршить стану жодного з інших членів суспільства, тоді цей закон (або судове рішення) буде являти собою *поліпшення за Парето*. Якщо подальші поліпшення за Парето неможливі, то ситуація буде розглядатися як *оптимальна за Парето* [3, с. 23].

Цей критерій не вимагає визначення абсолютного значення корисностей, а також порівняння корисностей різних членів суспільства, він обмежується порівнянням корисностей однієї і тієї ж самої особи як порядкових величин. Застосовуючі цей критерій, потрібно лише визначити, порівнюючи два стани, чи почуває себе людина краще або гірше у зв'язку з новим законом.

У практичному плані критерій означає, що повинні прийматися лише ті рішення законодавця, які одержали *одностайну підтримку* всіх членів суспільства. На перший погляд, цей критерій уявляється досить привабливим. Але він є малопридатним для вирішення практичних проблем. У реальному світі важко знайти угоду або який-небудь політичний крок, які відповідали б критерію поліпшення за Парето, тому що будь-яка угода або зміна законодавства обов'язково викличе в кого-небудь негативну реакцію.

Непридатність критерію за Парето для вирішення практичних проблем виникає внаслідок того, що він надає надмірного значення втратам, які понесуть одні члени суспільства, незалежно від того, наскільки значним буде виграш інших членів суспільства.

З іншого боку, дуже багато ситуацій проходять тест на ефективність за Парето, адже, якщо укладенню угоди або прийняттю нового закону перешкоджають високі трансакційні витрати і внаслідок цього стан не можна покращити, тоді ці ситуації будуть ефективними за Парето, тому що в протилежному випадку люди виявили б і скористалися можливістю Парето-поліпшення.

Критики критерію ефективності за Парето як інструменту оцінки бажаності законодавчих змін висловлюють такі аргументи.

По-перше, під час використання цього критерію переваги людей розглядаються як заздалегідь задані й жодним чином не оцінюються. Тим часом деякі переваги людей являються аморальними або призводять до руйнування людської особистості (наприклад, переваги наркоманів або людей, яке одержують корисність від знущань над іншими людьми).

По-друге, критерій ефективності за Парето виходить із існуючого розподілу ресурсів і не оцінює його справедливість. «Парето оптимальним може бути стан, при якому одні люди мають крайній нестаток, а інші купаються у розкоші, за умови, що стан бідних не можна поліпшити, не зазіхаючи на багатство заможних» [4, с.11].

Несправедливість вихідного розподілу ресурсів залишається за рамками аналізу. Якби дохід і багатство були розподілені по-іншому, то ефективність зажадала б іншого використання економічних ресурсів. Тому можемо зазначити, що результати застосування критерію ефективності залежать від розподілу багатства в суспільстві. Можлива велика кількість ефективних за Парето станів суспільства при різному розподілі доходів у суспільстві.

В економічній теорії сьогодні немає загальноприйнятого ендогенного критерію порівняння таких Парето-оптимальних станів, які різняться за справедливістю розподілу доходу.

Ми знову повернулися до вихідного питання: чи потрібно ефективному за Парето стану суспільства завжди віддавати перевагу, ніж неефективному за Парето.

По-третє, критерій не ставить ніяких меж ринковим відносинам. Якщо знайдеться покупець і продавець, готові укласти угоду, то все може стати товаром, тому що в цьому випадку сторони відчують, що їхній стан покращився [5, с.11].

Отже, в економічній теорії права нормативні судження про правові норми, зазвичай, ґрунтуються на ефективності цих норм.

Однак критики економічного аналізу права вважають, що основним принципом правового регулювання є справедливість, і саме про неї повинен, у першу чергу, піклуватися закон [6]. Справедливість і ефективність розглядаються як протилежні поняття.

Потрібно зазначити, що ефективність і справедливість не завжди вступають у конфлікт одне з одним. Немало ситуацій, коли ефективність ухвалених рішень збігається зі справедливістю. Ефективне правове рішення може й не бути справедливим, а справедливе рішення може бути неефективним. У сфері права існує також поняття справедливості розподілу. Економічна теорія права, в першу чергу, цікавиться ефективністю розміщення ресурсів, які відбуваються у результаті зміни правових норм.

Примітки

1. **Корисність** в економічній теорії – це поняття, яке стосується переваг людей: чим більше віддається перевага якомусь благу, тим вища його корисність для індивіда. У термінах корисності може бути виміряно все, включаючи дозвілля, любов, альтруїстські почуття, прихильність нормам тощо. В економічній науці корисність використовується також як синонім таких понять, як благополуччя, задоволення й навіть щастя. Найбільш серйозні аргументи в підтримку використання корисності в економічній теорії права виводяться з аксіоми про **спадну граничну корисність**, яка стверджує, що корисність, яку приносить кожна наступна одиниця блага, зменшується по мірі придбання додаткових одиниць блага. Основний недолік корисності в складностях міжособистісного порівняння корисностей .

Наприклад, міська влада повинна вирішити питання про будівництво автомагістралі, яка з'єднає аеропорт із центром міста. Приміські жителі, безсумнівно, виграють від будівництва нової дороги, тому що зможуть швидше добиратися до центра, а жителі центральних районів міста програють, тому що збільшиться потік транспорту в центрі міста. Як оцінити, наскільки запропонований проект бажаний для міста? Ми прагнемо

максимізувати добробут жителів міста. Але труднощі при цьому виникнуть через проблеми виміру й порівняння корисностей різних людей, які ускладнять вирішення основного питання: «Яким чином можна було б підсумувати індивідуальні переваги людей, щоб визначити, чи є будівництво автомагістралі бажаним для міста?»

2. **Ефективність за Парето** – концепція ефективності, запропонована італійським економістом і соціологом Вільфредо Парето й названа його ім'ям. Якщо ситуація, що змінилася в результаті якої-небудь угоди, буде кращою хоча б для одного індивіда, а положення інших не зміниться і їм буде байдуже, яка ситуація буде мати місце – перша або друга, то ситуація, що змінилася, буде вважатися поліпшенням за Парето порівняно з першою ситуацією. Ситуація буде оптимальною за Парето, якщо не існує ні однієї угоди, яка буде являти собою поліпшення за Парето. Поліпшення за Парето – такий перерозподіл ресурсів, при якому стан, в крайньому разі, одного індивіда покращиться, а стан усіх інших індивідів не погіршиться. (Одинцова М. И. Экономика права. М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 268–269).

3. Гриценко О. А. Економічна теорія права: проблеми та перспективи розвитку // Вісн. Нац. юрид. академ. України ім. Ярослава Мудрого. 2010. Х.: Право, 2010. № 1. С. 17–30. (Сер. «Економічна теорія і право»). Гриценко О. А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології // Наукові праці Дон НТУ. Випуск 38.1. С. 18–24. (Серія «Економічна»).

4. Приклад. Художник, що голодує, погоджується продати за безцінь картину, над створенням якої він працював кілька років. Йому потрібно одержати кілька доларів, щоб купити хліб і не вмерти з голоду. Чи буде ця угода являти собою поліпшення за Парето? Художнику потрібні ці два долари, а покупець віддає перевагу картині, але за два долари. Всі сторони поліпшили свій стан, тому ця угода буде поліпшенням за Парето (Одинцова М. И. Экономика права. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 11).

5. Приклад. У Пакистані існувала така практика. Багаті злочинці, засуджені до страти британським правосуддям, могли купити собі заміну, заплативши людині, готовій прийняти страту замість них. Угода була повністю добровільною. Сер Річард Бертон запитав одного бідняка, який погодився прийняти

покарання за вбивство, яке не скоював, чому той іде на це. Бідняк відповів, що він був жебраком усе життя, шлунок його порожній, дружина й діти ледве живі від голоду. Це доля, але для нього нестерпно бачити, як страждає його родина. Він одержав двісті п'ятдесят рупій. На ці гроші він зможе купити вдосталь їжі й наїстися перед тим, як покине цей світ, а гроші, що залишилися, отримають його дружина й діти (Одинцова М. И. Экономика права. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 11).

6. У юриспруденції застосовують різні категорії справедливості, які специфічні для різних сфер права.

Наприклад, при оцінці правил відповідальності за ненавмисне заподіяння шкоди поняття справедливості може ґрунтуватися на класичному принципі коригувальної справедливості, суть якого полягає у необхідності компенсувати збиток, заподіяний жертві нещасного випадку.

У договірому праві поняття справедливості припускає непорушність обіцяного, а також виплату компенсацій за порушення договірних зобов'язань (коригувальна справедливість).

У карному праві поняття справедливості засноване на ідеї правосуддя, що відплачує («око за око»).

Поняття процесуальної справедливості припускає слідування раніше встановленим правилам, надання індивідам інформації про ті правила, які будуть застосовуватися до них, а також можливість і право сторін брати участь у процесі встановлення правил і прийняття рішень, які накладуть на них обмеження (голосування й участь у відправленні правосуддя).

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

8.1. Інструментарій неокласичної економічної теорії та його застосування у дослідженні права

Взаємозв'язок економіки і права отримує новий рівень пізнання в межах економікс (неокласичної економічної теорії), предметом дослідження якої є економічна поведінка людей, що спрямована на максимальне задоволення потреб в умовах обмежених виробничих ресурсів.

Об'єктивний розвиток суспільства довів, що при певному розвитку виробничих сил найкращим чином вирішуються протиріччя між необмеженими потребами і обмеженими ресурсами у ринковій економіці, в якій основними елементами координаційного механізму стають конкуренція і ціни. Аналітична економіка досліджує ринок як найдосконалішу багатоскладну систему відносин, завдяки якій взаємно урівноважуються різноманітні індивідуальні, вільно обрані рішення. Вважається, що конкурентний механізм на основі цінових домовленостей спроможний забезпечити високу ефективність використання та розподілу ресурсів на основі будь-якого первісного формування прав власності. Але є і такі ситуації, при яких ринок не спроможний самостійно досягти ефективності розподілу ресурсів. Такі особливості ринку визначають як «неспроможність», «провали», «банкрутство» ринку. «Провали» ринку пов'язані із власними об'єктивними закономірностями ринкового механізму [1, с. 20].

«Банкрутство» ринку найбільш помітне у разі виникнення зовнішніх (побічних) ефектів (екстерналій), коли дії одного суб'єкта впливають позитивно або негативно на інших людей. Якщо на побічні ефекти чітко встановлені права, то кожний суб'єкт може визначити їхню цінність, що буде реалізовуватися через цінові параметри.

У системі понять неокласичної економічної теорії право стає способом обмеження, який компенсує недоліки ринкової економіки і допомагає їй відтворювати конкурентні переваги. Зазначена теорія починає досліджувати економічну сутність правових обмежень, що виявляються в їх впливі на ціни, наявності альтернативних витрат, у змінах попиту та пропозиції економічних ресурсів. Судові рішення стають допоміжним способом досягнення ринкової ефективності, а критерієм застосування правових норм є економічний результат від їх використання [2, с. 20–21].

Економікс надає економічній теорії права свою методологію пізнання побічних екстерналій з метою обґрунтування способів інтерналізації зовнішніх негативних ефектів, тобто їх перетворення в приватні витрати, які економічні агенти будуть вимушені враховувати під час прийняття рішення [3].

Примітки

1. Гриценко О. А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології // Наукові праці Дон НТУ. Випуск 38.1. С. 18–24. (Серія «Економічна»).

Наприклад, максимізація прибутку на основі позитивного ефекту від масштабів виробництва стимулює створення великих підприємств, які на певному етапі розвитку отримують монопольну владу над ринком. Для запобігання руйнуванню раціонального розподілу ресурсів виникає необхідність встановлення певних обмежень правового характеру у вигляді антимонопольного законодавства. Ці правові обмеження стають альтернативними варіантами ефективного розподілу ресурсів суспільства.

2. О. А. Гриценко наводить приклад із сучасної ситуації, яка склалася на дорогах України. Поганий стан доріг зумовлено не тільки порушеннями будівельної технології, але і використанням доріг для перевезення металопродукції автомобільним транспортом, що призводить до надмірного тиску на дорожнє покриття. Це обумовлено перевищенням тарифів перевезення залізничним транспортом над витратами використання автотранспорту, що спонукає виробників металургійної промисловості активно використовувати крупногабаритні трайлери («long vehicle»), вага яких значно перевищує необхідні нормативи користування доріг. Тим самим прискорюється процес зношування доріг, що потребує значних капітальних витрат на їх ремонт. Це негативний побічний ефект розповсюджується на всіх тих автомобілістів, які вимушені збільшувати свої витрати на ремонт машин. Вирішення цього питання може відбуватися двома способами. Перший – встановлюються додаткові відрахування (внески, збори) в разі перевезення понад встановленої норми. Додаткові кошти спрямовуються на ремонт доріг. Другий – встановлюються правові обмеження – заборона на використання автомобілів для перевезення надмірного вантажу. До яких економічних наслідків призведе той чи інший варіант вирішення проблеми негативних екстерналій? У першому випадку додаткові відрахування будуть діяти як ціновий механізм, який приведе до втрати переваг низьких тарифів перевезення автотранспортом. Якщо буде реалізований другий підхід, то вирівнюються умови використання автомобільного та залізничного

транспорту. Більш ефективний розподіл ресурсів двох галузей економіки сприятиме підвищенню їх конкурентних переваг. Другий варіант – вирішення проблем шляхом встановлення правових обмежень (норм заборони) – надасть залізничникам певні переваги і буде стимулювати монопольні ефекти, які порушують раціональний розподіл ресурсів в економіці.

3. Інтерналізація *зовнішніх ефектів* може здійснюватися шляхом судових рішень про компенсацію шкоди, прямого державного регулювання (тобто встановлення межі дозволеної поведінки для тих, хто наносить шкоду), введення корегуючих податків та субсидій, встановлення виключних прав власності (що дозволяє знайти згоду за допомогою використання цінового механізму).

8.2. Аналітичний інструментарій «правової економіки» та його застосування у дослідженні взаємозв'язку економіки і права

На початку 90-х років, коли актуалізувалися ідеї створення правової держави, динамічний розвиток економічних відносин спонукав правову спільноту до включення у арсенал юридичної науки нових понять та постійних змін у політиці законодавства.

Юристи започаткували появу особливого наукового ракурсу дослідження взаємовідносин економіки і права, що оформляється в понятті «правова економіка». Остання вивчає теорію правової організації економіки, шляхи її удосконалення, закономірності розвитку правової діяльності [1, с. 21].

Право стає особливим видом діяльності, за допомогою якого створюються та застосовуються обов'язкові норми і ненормативні (індивідуальні) юридичні засоби для забезпечення державним примусом упорядкованості виробничої, обмінної діяльності людей для досягнення необхідного результату [1, с. 22].

Правова економіка розглядає економічні відносини, які вже набули завершеної (сталої) форми у взаємовідносинах між економічними суб'єктами. Ці відносини потребують визначення правових меж та масштабів законодавчої діяльності щодо отримання необхідного результату в процесі здійснення цілеспрямованих економічних дій.

Економічна поведінка завжди реалізується через вольові акти, в яких персоналізуються індивідуальні права та обов'язки. Все це оформлюється в конкретну правову конструкцію, цілісність якої забезпечується певним рівнем законності, тобто здатністю всіх суб'єктів, що задіяні в економічній діяльності (у тому числі і посадових осіб), виконувати юридичні правила. Основною правовою формою економічних відносин стає договір (угода, правочин), який «закріплений законом або ні, є вольовим відношенням, в якому відображається економічне відношення». Тому правова економіка вивчає механізм договірної організації (як між окремими суб'єктами, так і органами законодавчої влади), а саме: яким чином сторони угоди повинні реалізувати свої інтереси, одночасно не порушуючи інтереси інших суб'єктів.

Суб'єкти стають економічними агентами, коли вони вступають у певні договірні відносини (наприклад, людина стає боржником тільки у відношенні до кредитора), що потребують дотримання спеціальних стандартизованих правил формуючих умов. Тим самим договір стає способом вирішення протиріч між приватними індивідуальними інтересами окремих суб'єктів та стандартизованими умовами організації їх економічних взаємодій.

Основним критерієм правового оформлення різноманітних угод дотримання принципу справедливості. Право – це справедливість, що закріплена в нормах закону. Це означає, що доцільність «правильних» економічних дій виявляється на основі їх відповідності встановленим нормативним або ненормативним вимогам – закону чи договору.

В економічній теорії права справедливість отримує різний характер. Це може бути:

– *процесуальна справедливість*, що передбачає слідування раніше встановленим правилам та можливість брати участь у процесі їх встановлення;

– *корегуюча справедливість* вимагає компенсувати втрати та збитки;

– *договірна справедливість* – означає необхідність дотримуватися раніше наданих обіцянок;

– *кримінальна справедливість* – це невідворотність покарання [2, с. 16–17].

Правова економіка як складова економічної теорії права ставить за мету визначення, наскільки справедливим є виконання тих чи інших економічних зв'язків. Її основна увага сконцентрована на визначенні «нормального» та «правильного» функціонування економічних та господарських процесів відповідно до узагальнених стандартів.

В економічній теорії права ведуться дискусії з приводу розуміння понять «справедливість» і «ефективність». Зазвичай, їх розглядають як протилежні поняття, однак є ситуації, коли ефективність прийнятих рішень збігається зі справедливістю. Водночас ефективне правове рішення може і не бути справедливим, а справедливе рішення може бути неефективним [2, с. 15–22].

Примітки

1. Гриценко О. А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології // Наукові праці Дон НТУ. Випуск 38.1. С. 18–24. (Серія «Економічна»).

2. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 430 с.

Крім зазначених вище критеріїв справедливості, що використовуються у різних сферах права, існує також поняття справедливості розподілу, що стосується принципів, які направляють розподіл благ.

8.3. Неоінституціональна економічна теорія і економічна теорія права

Відповідно до *інституціональної економічної теорії* в основі економічних зв'язків знаходяться трансакції, у процесі яких відбувається формування, обмін, розподіл прав. Витрати на здійснення трансакцій визначають цінність придбання економічних благ. Іншими словами, правова система забезпечує такий розподіл прав, до якого за відсутності трансакційних витрат підводив би ринок.

У найбільш загальному вигляді *трансакційні витрати* – це цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій [1, с. 81]. Трансакційні витрати (гроші, час, зусилля, що необхідні для прийняття та здійснення рішення) об'єктивно визначають

правові режими використання обмежених ресурсів, забезпечують більш ефективні правила їх використання.

Трансакції здійснюються не тільки між рівноправними суб'єктами, що знаходяться в асиметричному правовому положенні (трансакції управління). Наприклад прийняття закону потрібно розглядати як угоду в умовах ієрархічної системи, де держава отримує право прийняття рішення внаслідок делегування їй частини повноважень в обмін на певну очікувану корисність (наприклад, надання соціального порядку). Коли між сторонами трансакцій виникає протиріччя, і вони не можуть їх самостійно вирішити, виникає необхідність у трансакції раціонування, у процесі якої тільки одна сторона (наприклад, на основі судового рішення) має виключне право отримати вигоду або переваги. В цьому аспекті рішення суду щодо спору, що виникає між діючими суб'єктами, призводить до розподілу права між ними, за допомогою чого відбувається розподіл ресурсів на користь однієї із сторін [2, с. 22].

Інституціональна економічна теорія вперше виокремлює у спеціальний об'єкт дослідження *опортуністичну поведінку*, тобто таку, в якій одна із сторін угоди на основі асиметричної та неповної інформації ухиляється від попередніх домовленостей з метою отримання додаткових переваг за рахунок прав партнера. Методологія дослідження опортуністичної поведінки є основою в пізнанні різних правопорушень та злочинів.

У середині 1960-х рр. інституціональна економічна теорія почала виявляти новий інтерес до дослідження права, вирішуючи питання, *яка економічна логіка стоїть за правовими нормами, що регулюють виробництво і обмін, і під впливом чого змінюються ці права?*

Це виокремило в межах неоінституціональної економічної теорії спеціальний розділ *економіка права,* яка вперше виникла в країнах з переважно розвиненим прецедентним правом.

Вважається, що дотримання принципу ефективності стосується насамперед системи загального права, що представлено у вигляді прецедентів (попередніх рішень за аналогічними справами), що створюються вищими судами. У цій системі складається

своєрідний ринок прецедентів, що забезпечує їх природний відбір: неефективні прецеденти рано чи пізно витісняються ефективним. Це пов'язано з тим, що потік позовів буде інтенсивніший у тих випадках, коли діють неефективні прецеденти, оскільки їх заміна на ефективних дає додатковий чистий приріст у добробуті. Частіше піддавшись випробовуванням, неефективні прецеденти мають менше шансів на виживання і тому неспроможні стримуватися тривалий час. Це цілком зрозуміло, оскільки пошук індивідуально визначеного прецеденту для вирішення конфлікту за допомогою суду дійсно повинен відповідати економічній доцільності.

Концептуальний каркас економіки права [2, с. 22] передбачає, що правові обмеження, подібно ринку, стають механізмом розподілу обмежених ресурсів. Якщо на ринку суб'єкти здійснюють добровільні угоди, то в правовій системі їхні дії мають примусовий характер, що випливає з умов укладеної угоди, або пов'язано із діями закону. Незалежно від того, чи є поведінка суб'єктів добровільною чи вимушеною, вони діють як раціональні максимізатори (наприклад, порушувати або не порушувати закон, збуджувати або не збуджувати судовий позов) чи то корисності, чи то багатства. Необхідність підпорядковуватися певним правовим обмеженням виникає тоді, коли ринкові витрати обміну стають надто високими, що зменшує переваги володіння чи користування певними благами або зовсім унеможливлюють їх споживання.

Вважається, що суди під час винесення ухвал повинні відтворювати ринкову логіку, виявляючи, кому перейшло б право в умовах низьких трансакційних витрат. Такий підхід, може здаватися, не завжди відповідає принципу раціональності. Але щодо зауваження Р. Познера, не варто дивуватися з того, що в світі обмежених ресурсів поведінка, що веде до їх розтрачування, починає оцінюватися суспільством як «несправедлива» і «аморальна», а значить і несправедлива [3, с. 21].

Методологія економічної теорії права дозволяє з'ясувати протиріччя між *справедливістю та ефективністю* за допомогою різних критеріїв.

Використання принципу максимізації в поведінці суб'єктів правових відносин потребує визначення параметрів ефективності

під час прийняття рішення. Ці параметри визначаються витратами (які в правовій системі набувають форми штрафів, компенсацій, судових заборон, кримінальних покарань, тюремного ув'язнення) та вигодами (доходи чи отримання певних переваг).

Економіка права виявляє інтерес не тільки до вирішення питання – які норми є більш ефективними, але і в зворотній постановці: як змінюються правові норми під впливом економічних чинників?

Прийняття юридичної норми являє собою лише правове середовище. Для того щоб закони (підзаконний акт) були чинними, необхідні витрати ресурсів (як держави, так і окремих індивідів) на доведення інформації до тих, кого це стосується, виконання та контролю за наслідками дії цих правових норм. Ці трансакційні витрати мають як індивідуальний, так і суспільно необхідний характер. Закон повинен сприяти зниженню трансакційних витрат з тим, щоб усунути штучні бар'єри на шляху добровільного виконання. В разі, коли трансакційні витрати стають занадто високими, індивіди починають їх економити (наприклад, не сплачують податок, який є ціною легальної діяльності, або не реєструються як підприємці), тим самим їхня поведінка перетворюється на кримінальну. Значні відхилення в розмірі індивідуальних трансакційних витрат свідчать про недосконаліть та неефективність правової норми.

Спеціальний розділ економіки права присвячений економіці злочинів та покарання, в якому вибудовуються моделі, що описують функціональні зв'язки між параметрами як злочинців – суб'єктів пропозиції, так і «жертв» – суб'єктів попиту. Пропозиція злочинів визначається очікуваною корисністю від цієї дії в разі перевищення корисності, яку суб'єкт міг би отримати, використовуючи свій час і засоби іншим чином. Пропозиція злочинів визначається суворістю покарань, кількістю злочинців, що були затримані із встановленням їх провини. Попит на злочини залежить від витрат бюджету на міліцейську, судову системи, витрат на утримання злочинців у місцях позбавлення волі і на здійснення покарання в інших формах, витрат приватного сектору на забезпечення власної безпеки. Рівновага пропозиції злочинів та попиту на них визначає нормальний стан суспільства, при якому певну кількість злочинів можна визначити як допустимими [2, с. 24].

Примітки

1. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2007. 304 с.

2. Гриценко О. А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології // Наукові праці Дон НТУ. Випуск 38.1. С. 18–24. (Серія «Економічна»).

3. Познер Р. Экономический анализ права / пер. с англ.; под. ред. В. Л. Тамбовцева. СПб: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 554 с.

Список рекомендованих джерел

1. Бальсевич А. Экономика права: предпосылки возникновения и история развития // Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 60–71.

2. Воловик О. А. Концептуальний каркас економіки права: запровадження до економіко-правових досліджень // Часопис Академії адвокатури України . 2013. № 2. С. 101–110.

3. Гриценко О. А. Економічна теорія права: шляхи пошуку предмету та методології // Наукові праці Дон НТУ. Випуск 38.1. С. 18–24. (Серія «Економічна»).

4. Гриценко О. А. Економічна теорія права: проблеми та перспективи розвитку // Вісн. Нац. юрид. академ. України ім. Ярослава Мудрого. Х. : Право, 2010. № 1. С. 17–30. (Сер. «Економічна теорія і право»).

5. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навч. посіб. К. : Видавничий центр «Академія», 2005. 336 с.

6. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» /Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

7. Економічна теорія права [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. К.: «Центр учбової літератури», 2015. 214 с.

8. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие. М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. 430 с.

9. Познер Р. Экономический анализ права / пер. с англ.; под. ред. В. Л. Тамбовцева. СПб: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 554 с.

10. Скакун О. Ф. Етапи становлення «Економіки права» як наукової та навчальної дисципліни в країнах світу і сучасне формування «економічного права» в Україні та Росії // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2013. № 1(12). С. 120–128.

11. Улен Т. С. Теория рационального выбора в экономическом анализе права: пер. с англ. // Вестник гражданського права. 2011. № 3. Т. 11.

12. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория: учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2015. 224 с.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. В економічній теорії права певні форми поведінки, які підлягають правовим санкціям (невиконання договорів, недотримання заходів обережності, злочинна діяльність), розглядають:

а) як ціну;

б) як блага;

в) як потреби;

г) як санкції.

2. Економічна теорія права припускає, що люди реагують не тільки на ціни тих благ, які можна придбати на ринку, але й на правові норми, які розглядають:

а) як систему «явних цін»;

б) як систему «неявних цін»;

в) як систему «правових норм»;

г) як систему «санкцій».

3. Граничні витрати заходів обережності, необхідних для запобігання нещасного випадку, це витрати:

а) які виникають при зменшенні заходів обережності на одну одиницю;

б) які виникають при збільшенні заходів обережності на одну одиницю;

в) які виникають, коли заходи обережності залишаються без змін;

г) які виникають, коли заходи обережності зменшуються на дві одиниці.

5. Предметом якої наукової дисципліни є економічна поведінка, що здійснюється в умовах правових обмежень, та економічна логіка виникнення і функціонування правових норм:

а) інституціональної економічної теорії;

б) економічної теорії права;

в) економічної теорії;

г) неоінституціональної економічної теорії.

6. Позитивна економічна теорія права:

а) пояснює світ таким, яким він є;

б) намагається оцінити ступінь відповідності доктрин, що діють у загальному праві, вимогам економічної ефективності, тобто вона аналізує поведінкові реакції економічних агентів на зміни в структурі стимулів, що відбуваються у результаті змін правових норм;

в) прагне змінити світ, зробити його кращим;

г) пропонує зміни в правових нормах на основі висновків економічної теорії права.

7. В основі економічної теорії права лежить:

а) теорія раціонального вибору;

б) теорія обмеженої раціональності;

в) концепція раціональної поведінки;

г) теорія нераціонального вибору.

8. Правила, що структурують обмін між економічними агентами й визначають ті права, які сторони отримують в обмін на взяті на себе зобов'язання, а також механізм примусу до їх виконання в економічній теорії, називають:

а) угодою;

б) контрактом;

в) договором;

г) трансакціями.

9. Недоліками недосконалих контрактів стають:

а) зловживання інформацією, що виявляється в її приховуванні суб'єктами з метою отримання переваг під час укладання угоди;

б) брак інформації внаслідок небажання витрачати кошти на її отримання або передачу;

в) неправильна інтерпретація отриманих відомостей;

г) односторонні або взаємні помилки;

д) правильна відповідь а) – в).

10. Правова система, яка характеризується тим, що джерелом права визнається судовий прецедент; закони регулюють окремі галузі відносин діяльності, але не зведені в єдину систему, а все, що не урегульоване законом, а також тлумачення законів і їхнє застосування визначається:

а) фінансовим правом;

б) договірним правом;

в) загальним правом;

г) кримінальним правом.

11. Економічними функціями покарання злочинців є:

а) помста суспільства за скоєний злочин;

б) ізоляція злочинців, що дає можливість попередити ними скоєння злочину на час відбування покарання;

в) реабілітація і перевиховання порушників;

г) стримування потенційних злочинців;

д) правильна відповідь б) – г).

е) правильна відповідь а) – г).

12. Висловлювання: «Юридичні правила мають імітувати ідеальний ринок – розподіляти права власності так, як це робив би ринок за відсутності трансакційних витрат» належить:

а) Р. Коузу;

б) Р. Познеру;

в) Г. Беккеру;

г) Е. Остром.

13. З економічної точки зору загальне право складається із таких основних частин:

а) законодавство про власність пов'язане зі створенням і визначення прав власності, тобто прав на виняткове використання коштовних ресурсів;

б) контрактне право пов'язане з полегшенням добровільного переміщення прав власності в руки тих, хто цінує їх вище;

в) законодавство про ненавмисне заподіяння збитку пов'язане із захистом прав власності, включаючи право на фізичну цілісність;

г) правильна відповідь а) – в).

14. Які з зазначених положень є складовими концепції ефективності В. Парето:

а) рішення суду (або закон) потрібно визначити як ефективне, якщо поліпшення стану хоча би одного із членів суспільства не призводить до погіршення стану жодного із залишених його членів. Така ефективність базується на принципі процесуальної справедливості;

б) якщо закон (або судове рішення) приведе до поліпшення стану хоча б одного із членів суспільства й при цьому не погіршить стану жодного з інших членів суспільства, тоді цей закон (або судове рішення) буде являти собою поліпшення за Парето;

в) якщо подальші поліпшення за Парето неможливі, то ситуація буде розглядатися як оптимальна за Парето;

г) застосовуючи цей критерій, потрібно лише визначити, порівнюючи два стани, чи почуває себе людина краще або гірше у зв'язку з новим законом. У практичному плані критерій означає, що повинні прийматися лише ті рішення законодавця, які одержали одностайну підтримку всіх членів суспільства;

д) правильна відповідь а) – г).

15. Основними факторами, що визначають схильність індивіда до злочинної поведінки, є

а) ставлення до ризику;

б) розмір доходів, які він може одержати в легальній і нелегальній сферах;

в) безробіття в суспільстві: чим вище безробіття, тим менші очікувані доходи індивідів у легальній сфері;

г) рівень освіти індивіда;

д) розміри населеного пункту;

е) правильна відповідь а) – д).

16. Автором праці «Злочин і покарання: економічний підхід» є:

а) Р. Коуз;

б) Р. Познер;

в) Г. Беккер;

г) Г. Калабрезі.

17. Висловлювання: «Деякі люди стають злочинцями не тому, що їхня базова мотивація відрізняється від мотивації інших людей, а тому, що в них оцінка витрат і результатів є іншою» належить:

а) Р. Коузу;

б) Г. Калабрезі;

в) Г. Беккеру;

г) Р. Познеру.

18. Дія, спрямована на створення у іншої особи уявлень, що не відповідають дійсності, про існуючі факти, це:

а) брак інформації;

б) обман;

в) зловживання інформацією;

г) неправильна інтерпретація.

19. Залежно від ступеня (та наслідків) обман може існувати у вигляді:

а) хитрощів;

б) хибності;

в) виверту;

г) здирництва;

д) брехливості;

е) фальшивості;

ж) шахрайства;

и) правильна відповідь а) – ж).

Запитання

1. Що з переліченого стосується економічної теорії права:

а) особливий науковий напрям із своїм власним предметом і методологією;

б) інтегрована економіко-правова галузь науки, яка спрямована на створення та розробку нової конструкції права як суспільного блага;

в) перспективний напрям розвитку суспільної науки, основні положення якої можуть бути застосовані для вибору правових рішень з урахуванням їх економічної ефективності;

г) правильна відповідь б);

д) правильна відповідь а) – в).

2.Так-ні

а) право і економіка в будь-якому суспільстві тісно взаємопов’язані;

б) взаємозв’язок економіки і права досліджують такі наукові напрями, як економічний підхід до права, економічний аналіз права, економіка права, економічна теорія і право, економіка і право, економічна теорія права;

в) предметом дослідження економічної теорії права є економічна поведінка, що здійснюється в умовах правових обмежень, та економічна логіка виникнення і функціонування правових норм;

г) «основною передумовою економічного аналізу права є припущення про те, що люди поводяться як раціональні економічні агенти, що прагнуть максимізувати рівень задоволення своїх потреб, тобто особисту вигоду»;

д) «економічна теорія права припускає, що люди реагують не тільки на ціни тих благ, які можна придбати на ринку, але й на правові норми, які розглядають як систему «неявних цін»;

е) стратегічна поведінка – це поняття в теорії ігор, яке означає, що гравці, приймаючи рішення, враховують можливу реакцію інших гравців;

ж) основною в економічному аналізі є концепція ефективності;

и) стан економіки може бути охарактеризований як ефективний, якщо ефективність досягнута одночасно на всіх взаємопов'язаних ринках.

к) якщо всі економічні суб'єкти досягають певного стану і ніхто з них не може його покращити, не погіршуючи стану інших, то економіка досягає стану економічної ефективності.

2. Які із зазначених категорій справедливості не застосовуються у праві:

а) категорія справедливості застосовується під час оцінки правил відповідальності за ненавмисне заподіяння шкоди. Поняття справедливості може ґрунтуватися на класичному принципі коригувальної справедливості – необхідність компенсувати збиток, заподіяний жертві нещасного випадку;

б) категорія справедливості передбачає непорушність обіцяного, а також виплату компенсацій за порушення договірних зобов'язань (коригувальна справедливість);

в) категорія справедливості заснована на ідеї правосуддя, що відплачує («око за око»);

г) поняття процесуальної справедливості припускає дотримання раніше встановлених правил, надання індивідам інформації про ті правила, які будуть застосовуватися до них, а також можливість і право сторін брати участь у процесі встановлення правил і прийняття рішень, які накладуть на них обмеження (голосування й участь у відправленні правосуддя).

3. Які із перелічених положень стосуються критерію максимізації багатства, запропонованого Р. Познером як критерій ефективності в економічній теорії права:

а) економісти отримують інформацію, спостерігаючи поведінку людей;

б) переваги виявляються, коли люди здійснюють вибір; у цьому випадку мірою інтенсивності переваг буде готовність людей платити за це благо, яке можна виміряти в грошах;

в) результатом, який суспільство буде прагнути максимізувати, буде не сукупна корисність усіх членів суспільства, а сукупне багатство суспільства;

г) якщо блага знаходяться у руках людей, які готові й можуть заплатити максимальну ціну за них, то суспільство досягне мети максимізації сукупного багатства;

д) правильна відповідь а) – г).

4. Хто з авторів раціональність рецидивізму пояснює таким чином: «Чим більше часу людина витрачає на нелегальну діяльність, тим менше в неї залишається часу на діяльність легальну й, відповідно, тим менший очікуваний дохід від діяльності, обмеженої рамками закону, і тим більший очікуваний дохід від протиправної діяльності»:

а) Р. Познер;

б) Г. Калабрезі;

в) А. Ерліх;

г) Г. Беккер.

5. У розгляді яких питань у праці «Економічнй аналіз права» Р. Познер успішно використовує економічний підхід:

а) у питаннях власності (включаючи інтелектуальну власність);

б) в контрактному і сімейному праві;

в) під час обговорення правових проблем державного регулювання ринку (антимонопольне законодавство, трудові відносини і ін.);

г) в судових процедурах;

д) у конституційному праві;

е) правильна відповідь а) – д).

Завдання

1. Виберіть із зазначених економічних функцій ті, які може виконувати договірне право:

а) зняти суперечності між інтересами суб'єктів угоди на принципах врівноваження вартості (наприклад, купівля-продаж товару, послуги) чи цінності (наприклад, установчий договір) отриманих переваг;

б) утримувати суб'єктів від опортуністичної поведінки, що сприяє оптимальному партнерству та зменшує витрати на захисні заходи;

в) має забезпечити економічну ефективність взаємовідносин на принципі поліпшення за Парето-ефективністю. У разі виконання договору не тільки обидві сторони поліпшують своє становище, але не допускається погіршення стану третьої сторони, що не бере участі в договорі;

г) дозволяє зменшити та розподілити ризики, що виникають унаслідок несприятливої невизначеності шляхом їх покладання на сторону угоди, яка може їм запобігти. Сторони угоди можуть перекласти на судові органи вирішення питань, пов'язаних із невизначеністю, якщо трансакційні витрати занадто високі щодо включення їх в договори;

д) усі відповіді правильні.

2. Зробіть коментар до такого тексту, в якому висловіть своє ставлення до висновків, що пропонуються:

«Економічна теорія пропонує оцінювати правові норми з погляду економічної ефективності. Поняття ефективності включає дві складові: мету, яку люди прагнуть досягнути, і ресурси, які мають цінність. Максимальна ефективність має місце тоді, коли вдається одержати найкращий результат при заданих зусиллях або досягти заданого результату при мінімальних зусиллях. Як результат виступає певний рівень добробуту. Зусилля вимірюються в одиницях витрачених ресурсів. Результатом або метою права можуть слугувати «сукупна корисність» і «сукупне багатство» суспільства».

ТЕМА 9
МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: ЗМІСТ, СТРУКТУРА. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Мета: формування системного наукового уявлення про теоретичні основи та закономірності розвитку міжнародної економіки, міжнародних економічних відносин, набуття навичок аналізу зовнішньоекономічної політики України у процесі її інтеграції в сучасні світогосподарські структури.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність до розуміння основних рис, тенденцій розвитку сучасної міжнародної економіки;

– здатність класифікувати країни за рівнем соціально-економічного розвитку;

– здатність характеризувати форми міжнародних економічних відносин;

– здатність характеризувати форми міжнародної торгівлі, сучасні тенденції її розвитку, методи міжнародної торгової політики та особливості їх застосування;

– здатність розуміти закономірності міжнародного інвестування, наслідки залучення іноземних інвестицій у національну економіку;

– здатність розкрити механізм функціонування світового ринку позичкового капіталу;

– здатність аналізувати причини, форми й наслідки міграції людського капіталу, практику регулювання міжнародних міграційних процесів;

– здатність оцінювати наслідки діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК);

– здатність характеризувати етапи розвитку світової валютної системи, напрями її сучасної трансформації, режими встановлення валютних курсів, причини і наслідки курсових коливань, методи державного регулювання валютного курсу;

– здатність розуміти механізм участі України в інтеграційних угрупованнях, основні принципи функціонування міжнародних економічних організацій;

– здатність вирізняти ситуації, у яких необхідно застосовувати правові важелі регулювання міграційних процесів;

– здатність аналізувати процеси співробітництва України з міжнародними економічними організаціями; користуватися сучасною науковою літературою, статистичними довідниками, електронними джерелами інформації.

Термінологічний словник

Міжнародна економіка – сукупність національних економік, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин [1, с. 282].

Світовий ринок – розвинена сфера товарного обміну, що ґрунтується на міжнародному поділі праці; форма організації економічних відносин продажу і купівлі (відчуження-привласнення) товарів між державами, юридичними і фізичними особами країн світу, що регулюються притаманними товарно-грошовим відносинам економічними законами (законами вартості, попиту, пропозиції, конкуренції тощо), а також міждержавними угодами та наддержавними міжнародними організаціями.

Світова ціна – грошовий вираз інтернаціональної вартості товарів (послуг), що реалізуються (надаються) на зовнішньому ринку.

Міжнародні економічні відносини – це система економічних зв'язків між країнами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів (послуг), що вийшли за межі відповідних національних господарств.

Форми міжнародних економічних відносин – міжнародна торгівля, міжнародна міграція капіталу, трудова міграція між країнами, валютні відносини і розрахунки; міжнародні економічні інтеграційні процеси, науково-технічне співробітництво країн.

Міжнародна (світова) торгівля – форма міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на глибокому міжнародному поділі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко-економічним рівнем, географічними та іншими умовами. На частку торгівлі припадає нині приблизно 80 % усього обсягу міжнародних економічних відносин.

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами.

Міжнародна міграція капіталів – переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання.

Міжнародні валютні відносини – це форма економічних відносин між країнами, міжнародними фінансово-кредитними організаціями та юридичними особами з приводу функціонування грошей, валюти; це інтернаціональна система грошових відносин.

Валютний курс – це співвідношення між валютами окремих країн; це «ціна» валюти певної країни, виражена в валютах інших країн.

Світова валютна система – це форма організації валютних відносин у світовому господарстві і сукупність грошових відносин як система інститутів, правил і методів здійснення міжнародних розрахунків, що склалися стихійно або закріплені законодавчо міжнародними угодами.

Суб'єкти міжнародних економічних відносин – їх учасники (домогосподарства і окремі фізичні особи, підприємства, держава і державні органи, міжнародні організації), які здатні відносно незалежно діяти в міжнародному економічному середовищі з метою реалізації своїх переважно економічних інтересів.

Транснаціоналізація економічної діяльності корпорацій – включення у структуру національних відтворювальних комплексів економічну діяльність іноземних корпорацій.

Транснаціональна корпорація (ТНК) – це компанія, яка має представництво у двох країнах чи більше незалежно від їхнього юридичного статусу у сфері діяльності; здійснює загальне управління з єдиного центру, а окремі її одиниці пов'язані структурою власності або іншим способом; центральний офіс, або материнська компанія, має значний вплив на діяльність через контроль над знаннями, ресурсами, відповідальністю тощо; річний

обсяг продажу повинен перевищувати $1 млрд, частка іноземних активів має становити не менш ніж 25 % загальної вартості активів компанії, а зовнішньоекономічні операції – одну п'яту (третину всього обороту).

Середовище міжнародних економічних відносин – зовнішні щодо суб'єктів політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні чинники, які супроводжують та опосередковують міжнародний бізнес, пов'язаний з пересуванням через національні кордони ресурсів, товарів, послуг, інформації, капіталу та робочої сили.

Експорт – продаж з вивозом за кордон товарів і послуг. До експорту відносять: товари, вироблені, вирощені чи добуті в країні; товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені, а також товари, переробка яких здійснювалась під митним контролем.

Імпорт – ввезення в країну товарів та послуг. До імпорту відносять: товари іноземного походження із країни-виробника або країни-посередника; товари для подальшої переробки під митним контролем.

Сальдо торговельного балансу – різниця між вартісним обсягом експорту та імпорту товарів окремої країни.

Питання для розгляду на лекції

1. Міжнародна економіка: сутність, структура, сучасні тенденції розвитку.
2. Міжнародна торгівля: форми, особливості сучасного розвитку.
3. Міжнародна міграція капіталів: сутність, функції, форми.
4. Міжнародний рух людського капіталу.
5. Міжнародна інтеграція та її ефекти.

Питання для самостійного опрацювання

1. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості.
2. Міжнародні валютні відносини.
3. Транснаціоналізація економічної діяльності. Транснаціональні корпорації.

Теми для рефератів

1. Форми міжнародних науково-технічних зв'язків.
2. Транснаціоналізація банківської діяльності.

План семінарського заняття

1. Міжнародна економіка: сутність, структура, сучасні тенденції розвитку.
2. Міжнародна торгівля та міграція факторів виробництва. Міжнародний рух капіталів: сутність, функції, форми.
3. Міжнародний рух людського капіталу.
4. Транснаціоналізація економічної діяльності. Транснаціональні корпорації.
5. Міжнародна інтеграція та її ефекти.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративних матеріалів

9.1. Міжнародна економіка: сутність, структура, сучасні тенденції розвитку

Міжнародна економіка – це сукупність національних економік, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин [1, с. 282].

Міжнародна економіка, як цілісна система, склалася на межі XIX–XX ст. Основою її поступового формування став світовий ринок.

Міжнародна економіка розвивається під впливом різноманітних чинників, які надають їй певного динамізму та нових якостей, основними серед яких є:

– розвиток НТП і перетворення інформаційних технологій на найважливіший чинник міжнародної економіки;

– зростаюча взаємозалежність національних економік, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;

– поглиблений розвиток МПП: міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва;

– інтенсифікація міжнародного руху факторів виробництва: робочої сили, капіталів, технології, інформації, засобів виробництва;

– загострення енергетичної і продовольчої проблем;

– формування самостійної фінансової системи, безпосередньо не пов'язаної з обслуговуванням руху товарів та ін. [2, с. 477].

Внаслідок дії цих чинників утверджується тенденція до зростання взаємозалежності, інтеграції країн, інтернаціоналізації процесів виробництва та інших складових господарського життя світової економіки [3].

Згідно з класифікацією світового банку за рівнем доходу економіка країни може визначатися як економіка з низьким доходом, середнім доходом (який може бути нижчим, середнім та вищим) та економіка з високим доходом [4].

У загальному вигляді світова економіка включає дві складові: національні економіки та міжнародні економічні зв'язки між країнами-партнерами. Міжнародні економічні відносини (зв'язки) є похідними від національних відносин, але їх розвиток генерує зростання національних економік.

Суб'єктами світової економіки є:

– на мікроекономічному рівні: юридичні (фірми) та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, пов'язані з рухом товарів, факторів виробництва тощо;

– на макроекономічному рівні: країни, їх регіональні й муніципальні суб'єкти, інтеграційні об'єднання країн, світове господарство загалом в умовах глобалізації фінансових ринків;

– на макроекономічному та глобальному рівнях: транснаціональні корпорації і транснаціональні банки;

– на наднаціональному рівні: міжнародні організації та наднаціональні інститути.

Таблиця 9.1

Суб'єкти міжнародної економіки

Загальна назва суб'єктів	Назва конкретних суб'єктів
Національні економіки	США, Китай, Росія, Україна та ін.
Міжнародні монополії, ТНК, фірми	Основні суб'єкти міжнародної економіки, які мають необмежену владу у світі
Регіональні об'єднання держав, інтеграції	Країни ОПЕК, європейські країни (ЄС); країни ОЕСР, АСЕАН та ін.
Міжнародні економічні інститути, організації	ООН та її інститути, МББР, СОТ тощо

Прогноз розвитку світової економіки на найближчий час цікавить сьогодні не тільки дослідників, а й багатьох великих інвесторів. Пересічних громадян.

За рейтингом світовий ВВП оцінюється на рівні в $ 80 трильйонів, 2/3 частини якого складають усього 10 країн. Відповідно до рейтингу у світовому ВВП: США (24,4 %), Китай (15,4 %), Японія (6,13 %), Німеччина (4,63 %), Велика Британія (3,3%), Індія (3,27 %), Франція (3,25 %), Бразилія (2,59 %), Італія (2,44 %) і Канада (2,08 %) [5].

У сучасній світовій економіці відбуваються найсуперечливіші і дуже складні суспільні процеси. Швидкими темпами посилюється взаємозалежність і взаємодія між окремими державами. Сьогодні світова економіка є національно-світовою [6], тому що економіки окремих держав стали настільки взаємозалежними, що ізольоване одне від одного їх відтворення є неможливим. Тому питання про те, що буде зі світовою економікою найближчим часом, є дуже гострим.

В умовах глобалізації світова економіка стає єдиною інтегрованою соціально-економічною системою, в якій спостерігається ряд суперечливих тенденцій. Серед них аналітики відзначають середньострокові проблеми, що стосуються високого рівня заборгованості, і вважають, що основні неприємності можуть прийти саме з ринку боргів. Борги розвинених країн є більшими, але бідним країнам важче повертати навіть менші борги. Країни із низьким і середнім доходом напозичали у 2017 році утричі більше ніж у 2016 – запозичення зросли із 181 млрд доларів до 607 млрд доларів і досягли найвищого рівня за останні три роки. Загальний борг таких країн перед зовнішніми кредиторами збільшився на 10 % – до 7,1 трлн. У Світовому банку також застерігають, що зростання боргового навантаження на країни із низькими та середніми доходами разом із останніми негативними тенденціями у світовій торгівлі можуть стати одним із основних ризиків для зростання світової економіки в цілому [7].

Примітки

1. Бєляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: навч. посібник. К. : КНЕУ, 2001. 328 с. У підручниках, навчальних посібниках знаходимо й таке визначення: «Це конгломерат країн світу з різними рівнями економічного й соціального розвитку, неоднаковими менталітетом, духовністю, національними традиціями; система… міжнародних економічних виробничих відносин». (Зазимко А. З. Політична економія: структурно-логічний навч. посіб. К. : КНЕУ, 2005. С. 330).

2. Максименко І. А. Політична економія: навчальний посібник. вид. 2-ге. Черніці: «Прут». 2012. 600 с.

3. На початку XXI ст. у світі налічувалося до 230 держав відокремлених між собою приблизно 260 сухопутними кордонами. В обігу налічується понад 300 найменувань грошей. Нації і народності розмовляють більше ніж 2800 мовами. Більша частина з них існує в умовах докапіталістичних формацій, поєднуючи різні способи виробництва (Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. Економічна теорія. Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: навчальний посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2005. С. 85).

4. ООН класифікує країни за станом соціально-економічного розвитку (Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: підручник. К. : Знання, 2007. С. 240–245): 1) промислово розвинені, або індустріальні країни. Найпотужнішу групу серед цих країн становлять країни: США, Японія, Велика Британія, Німеччина, Франція, Італія, Канада. Ці держави виробляють 47 % світового ВНП і зосереджують у своїх руках 51 % світової торгівлі; 1) країни з перехідною економікою; 2) країни, що розвиваються. Згідно з класифікацією Світового банку за рівнем доходу економіка країни може визначатися як економіка з низьким доходом, середнім доходом (який може бути нижчим, середнім та вищим) та економіка з високим доходом.

5. Класифікація Світового банку охоплює 209 країн: країни з низьким доходом, в яких ВНП на душу населення становить менше 725 дол. США; країни з середнім доходом, які поділяються на: країни з нижчим середнім доходом ВНП на душу населення – від 726 до 2895 дол. США; країни з вищим середнім доходом – 8995 дол. США; країни з високим доходом, в яких ВНП на душу населення становить 8995 дол. США і вище. Більшість країн з високим рівнем доходу – це індустріальні, промислово розвинені країни.

6. Дзигаленко І. С., Набок І. І. Стан та тенденції розвитку сучасної світової економіки. URL : http://global-national.in.ua/ archive/ 16-2017/11.pdf.

7. Небезпечні борги. URL : https://www.uaportal.com/ukr/news/ svitova-ekonomika-2018-v-odnij-kartintsi-nad-nadderzhavoyu-rosieyu-posmiyalisya.htm

9.2. Міжнародна торгівля: форми, особливості сучасного розвитку

Міжнародна (світова) торгівля – форма міжнародних економічних відносин [1], що ґрунтується на глибокому міжнародному поділі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їхнім техніко-економічним рівнем, географічними та іншими умовами. На частку торгівлі припадає нині приблизно 80 % всього обсягу міжнародних економічних відносин [1, с.109].

Світовий ринок – це розвинена сфера товарного обміну, що грунтується на міжнародному поділі праці. Характерною ознакою світового ринку є існування особливої системи – **світових цін.**

Для зовнішньої торгівлі важливе значення має конкурентоспроможність товарів, які продаються на світовому ринку. Зовнішня торгівля відбувається за світовими цінами, хоча на однаковий товар у межах світового ринку вони можуть бути різними.

Головними елементами зовнішньої торгівлі є експорт та імпорт. **Експорт** – продаж товарів та послуг зарубіжному контрагенту. **Імпорт** – придбання (купівля) в іноземного контрагента товарів та послуг. Сума експорту та імпорту становить **зовнішньоторговельний оборот**. Різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту складає **торговельне сальдо**, яке може бути позитивним або активним (коли вартість вивезених товарів і послуг перевищує вартість ввезених) і від'ємним (за зворотного співвідношення).

Основними формами міжнародної торгівлі є: **біржова, аукціонна, міжнародні торги.**

Реальну результативність зовнішньої торгівлі відображає **платіжний баланс**, який складається з двох колонок – надходжень і платежів, тобто включає дві групи показників: надходження від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з інших країн (нерезидентів) і зовнішні видатки (платежі) суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності даної країни (резидентів). Якщо надходження платежів перевищує видатки, то платіжний баланс вважається активним (має позитивне сальдо); у протилежному випадку – пасивним (має від'ємне сальдо).

Фундаментом платіжного балансу є **зовнішньоторговельний баланс**, який розраховується на основі даних статистики митних служб (враховуючи обсяги товарів, які реально перетинають кордони), тоді як платіжний баланс – за результатами експортних та імпортних надходжень. Часто виникають складнощі при розрахунку платіжного балансу, оскільки платежі та надходження до нього можуть у часі не збігатися з рухом товарів (послуг), а також у зв'язку зі здійсненням розрахунків у різних валютах за різними курсовими співвідношеннями [2, с. 304].

Внутрішня структура торговельного, особливо платіжного балансу, динамічна і мінлива. На їхній стан впливає багато зовнішніх і внутрішніх чинників: циклічність економічного розвитку, динаміка світових цін (особливо на сировину), зміна курсів валют, зростання або зниження внутрішнього попиту на споживчі та інвестиційні товари, зовнішньоекономічна політика держави, що спрямована на зростання чи стримування експорту та імпорту [2, с. 304].

Особливостями сучасного етапу розвитку світової торгівлі є: перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП; зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок зростання питомої ваги продукції переробної промисловості; зниження частки сировинних товарів; щорічне оновлення більш ніж на третину асортименту продукції обробних галузей, насамперед електроніки; зростання частини взаємної торгівлі індустріально розвинених країн; зростання темпів торгівлі машинами та обладнанням на базі поглиблення міжнародного

виробничого кооперування; розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау; множинність цін; зростання питомої ваги та значення світового ринку послуг.

Основними суб'єктами міжнародної торгівлі є транснаціональні корпорації (ТНК), які контролюють понад 2/3 світової торгівлі.

Примітки

1. Бочан І. О., Михасюк І. Р. Глобальна економіка: підручник. К. : Знання, 2007. 403 с.

2. Міжнародні економічні відносини – це система економічних зв'язків між країнами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів (послуг), що вийшли за межі відповідних національних господарств. Історично найпершою економічною формою зв'язків між країнами була торгівля, яка зародилась у глибоку давнину. Поступово процес обміну ставав регулярним, охоплював спочатку території цілих держав, а з часом почав виходити за їх межі, набувати форми міжнародного обміну. У XIX ст. він набуває ознак світового ринку. Світова ціна – грошовий вираз інтернаціональної вартості товарів (послуг), що реалізуються (надаються) на зовнішньому ринку (Бєляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: навч. посібник. К. : КНЕУ, 2001. С. 463). За об'єктами міжнародна торгівля поділяється на торгівлю товарами і торгівлю послугами. У цілому товарна структура міжнародної торгівлі групується відповідно до Стандартної міжнародної товарної класифікації ООН.

МЕВ – «це економічні відносини в системі світового господарства» (Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. С. 480).

До основних форм МЕВ відносять: міжнародну торгівлю товарами і послугами; міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій; міжнародну міграцію людського капіталу; науково-технічне співробітництво; валютно-кредитні відносини.

9.3. Міжнародна міграція капіталів: сутність, функції, форми

Міжнародна міграція капіталів визначається як переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання.

Причини міграції капіталу: 1) відносний надлишок капіталу у країнах-експортерах; 2) неможливість вигідного застосування капіталу в межах власної національної економіки; 3) зростання попиту на вільний капітал з боку країн, що не мають у достатній кількості власних джерел його нагромадження; 4) можливість одержання за допомогою вивезеного капіталу додаткових прибутків за рахунок дешевої сировини, робочої сили, використання готової інфраструктури, проникнення на нові ринки збуту [1, с. 413].

Отже, вивіз, або міграція капіталів за межі національної економіки вигідна тоді, коли є можливість отримати в інших країнах більший прибуток ніж у власній.

Функції міжнародного ринку капіталу: забезпечення економіки готівкою; надання можливостей корпораціям та окремим особам отримувати дохід від розміщення їхніх тимчасово вільних грошових коштів; перерозподіл ресурсів у глобальному масштабі. Є країни, які зацікавлені в залученні капіталу для вирішення своїх соціально-економічних проблем. З цією метою вони заохочують його надходження у країну шляхом підвищення банківського проценту і дивідендів, забезпечення правової захищеності закордонних інвесторів та гарантій одержання прибутку.

Міжнародну міграцію капіталів залежно від ознаки, покладеної в основу класифікації, традиційно поділяють на ряд форм. Основні форми міжнародного вивозу капіталу наведені в таблиці 9.2.

Позичковий капітал – це надання коштів у борг для отримання прибутку у формі процента; це: 1) банківські депозити і кошти на рахунках інших фінансових установ; 2) позики і кредити. Вивіз позичкового капіталу здійснюється шляхом надання позик державам, споживачам, сфері бізнесу. Формою такого руху позичкового капіталу є міжнародний кредит. Власник позичкового капіталу зберігає тільки право власності на переданий у позику капітал. Право використання цієї форми капіталу переходить до імпортера [1, с. 415–416].

Таблиця 9.2

Класифікація форм міжнародного вивозу капіталу

Критерії класифікації	Форми вивозу капіталу
Функціональнальне призначення	Позичковий капітал Підприємницький капітал
Цільове призначення	Прямі інвестиції Портфельні інвестиції
За суб'єктами, що вивозять капітал	Приватний капітал Державний капітал Капітал міжнародних організацій
За термінами	Короткотерміновий кредит (від 3 до 6 місяців до року) Середньотерміновий кредит (2–3 роки) Довготерміновий кредит (до 10 років)

Вивіз **підприємницького капіталу** здійснюється шляхом зарубіжних інвестицій. Експорт підприємницького капіталу у вигляді цінних паперів – (акцій) приносить дивіденд, а при вивозі позичкового капіталу у вигляді цінних паперів – облігацій – процент.

За способом застосування іноземні інвестиції здійснюються у двох формах: 1) прямі інвестиції; 2) портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції забезпечують реалізацію довгострокових інтересів за рахунок отримання інвестором права бути власником підприємства або мати вирішальний голос в управлінні ним. Як правило, прямі інвестиції є приватним підприємницьким капіталом, вкладаються переважно в акції промислових, торговельних та банківських підприємств, що забезпечує володіння або певний контроль вкладника над діяльністю цих підприємств. Перевагою прямих інвестицій є те, що експортер повністю розпоряджається своїм капіталом протягом всього періоду функціонування цих вкладень. Позичковий капітал на весь строк надання позики перебуває у розпорядженні імпортера.

Основна частина прямих інвестицій (приблизно 3/4) припадає на розвинені країни світу, а решта (приблизно 1/4) – на країни, що розвиваються [2].

Портфельні інвестиції здійснюються шляхом придбання акцій іноземних підприємств у розмірах, які не забезпечують право власності або контроль над ними. Портфельні інвестиції здійснюються також у тому разі, коли прямі інвестиції робити невигідно на умовах чинного законодавства країни-імпортера капіталу.

Примітки

1. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / за науковою ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. 487 с.

2. Вивіз позичкового капіталу становить основу сучасної міжнародної кредитної системи. Його функціонування і розвиток дає змогу країнам-імпортерам вирішити цілий ряд складних соціально-економічних проблем. Трапляється, що кредити отримують країни, які внаслідок нерозвиненості економіки нездатні повернути борг або хоч сплачувати процент. Це породжує кризи світової заборгованості. Останні проявляються у тому, що окремі країни або їх група оголошують про неможливість виплачувати свої зовнішні борги.

9.4. Міжнародний рух людського капіталу

Сучасні міжнародні економічні відносини нерозривно пов'язані з такими поняттями, як міграція, імміграція, еміграція, реміграція людського капіталу [1].

Міжнародна (зовнішня) міграція існує у різних формах: трудовій, сімейній, туристичній тощо. Провідна роль в умовах глобалізації належить трудовій міграції, так званій міжнародній міграції людського капіталу.

Міжнародна міграція людського капіталу – це процес стихійного або організованого його переміщення в межах міжнародного ринку праці. Якщо населення переміщується між окремими регіонами в межах своєї країни – це внутрішня міграція. Зовнішню міграцію утворює переїзд населення з однієї країни в іншу на тривалий строк, як правило, не менше року. Зовнішня міграція здійснюється як еміграція та як імміграція. У сучасних умовах у цей процес втягнута абсолютна більшість населення країн світу.

На початок XXI ст. сформувалися такі центри, що визначають сучасні напрями міжнародної міграції людського капіталу: 1) США, Канада, Австралія – приймають переважно кваліфікованих спеціалістів; 2) країни Західної Європи, де на непристижних, важких і шкідливих для здоров'я роботах постійно використовується значна кількість іноземних працівників, у тому числі з України; 3) нафтовидобувні країни Близького Сходу, в яких охоче беруть на роботу іноземних фахівців, а також некваліфікованих працівників з сусідніх арабських країн; 4) індустріальні країни Південно-Східної Азії, де мігрує в основному населення цього регіону світу [2, с. 421].

У результаті міграції сформувався **світовий ринок людського капіталу**, пропозиція якого залежить від ситуації на внутрішніх ринках країн-експортерів і країн-імпортерів людського капіталу.

Причини, що породжують міграцію людського капіталу: **загальні** (інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; структурні зрушення в національних економіках, пов'язані з НТР) і **специфічні** (відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо; дефіцит певних спеціальностей; відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників тощо).

Примітки

1. Під цими поняттями розуміють: **міграція** (від лат. *migratio* – переселення, переміщення) – переміщення через кордон; **імміграція** (від лат. *immigrare* – вселяюся) – це в'їзд в країну на постійне або довготривале проживання громадян іншої країни; **еміграція** (від лат. *emigrare* – виселення) – переселення громадян в іншу країну на постійне або довготривале тимчасове проживання; реміграція – це виїзд іммігрантів з країни імміграції або повернення емігрантів на батьківщину.

2. Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Іткін О.Ф. Політична економія: підручник / за науковою ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. С. 421–422.

Міграція робочої сили викликає неоднозначні соціально-економічні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів працівників.

Таблиця 9.3

Соціально-економічні наслідки від міграції людського капіталу

Для країн-імпортерів	Для країн-експортерів робочої сили
Позитивні наслідки	Позитивні наслідки
Зростання конкурентоспроможності вироблюваних товарів завдяки зменшенню витрат, пов'язаних з низькою зарплатою іноземних працівників	Послаблення напруженості на національних ринках людського капіталу внаслідок зменшення кількості безробітних за рахунок емігрантів
Виникнення додаткового попиту на товари і послуги з боку іноземних працівників, що стимулює зростання виробництва	Створення для емігрантів можливостей формувати фонд життєвих засобів за рахунок країн перебування
Іноземні працівники відіграють роль соціального амортизатора під час кризових процесів	Переведення частини заробітків на батьківщину
Іноземні працівники використовуються в найбільш продуктивному віці, а у разі втрати працездатності повертаються на батьківщину, і підприємці країн імміграції не несуть жодних витрат на їх подальший соціальний захист	Економія на навчанні новим професійним навичкам, ознайомлення з передовою організацією праці в країні прийому
За рахунок більш високої заробітної плати країни імміграції заохочують надходження кваліфікованих працівників та спеціалістів найвищої кваліфікації, не витративши коштів на їх підготовку	
Негативні наслідки	Негативні наслідки
Посилення соціальної напруженості в країнах-імпортерах працівників, коли іммігранти займають робочі місця місцевих працівників	Виїзд висококваліфікованих фахівців – «відплив мізків»
Формування тенденції до зниження заробітної плати в цих країнах	
Потенційна загроза зростанню безробіття	

9.5. Міжнародна економічна інтеграція та її ефекти

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами [1, с. 598].

Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення та взаємопроникнення національних економік групи країн, спрямованих на створення єдиного господарського механізму [2, с. 477].

Інтеграція має такі рівні: 1) взаємодія на рівні підприємств та організацій (створення транснаціональних корпорацій); 2) взаємодія на рівні держав, партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн; 3) інтеграційне угруповання як результат міжнародного об'єднання.

Еволюція міжнародної економічної інтеграції відбувалася у кілька етапів. Кожний етап інтеграції має свої особливості (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Етапи розвитку міжнародної економічної інтеграції

Назва етапу	Зміст етапу
1	2
Преференційні торговельні угоди	Перший етап регіонального інтеграційного процесу. Його характеризує особливий пільговий економічний режим, наданий однією державою іншій без поширення його на треті країни, або між уже існуючими інтеграційними об'єднаннями і окремою країною чи групою країн: знижки (відміни) щодо митних зборів на імпортовані товари, пільгове кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій, спеціальний валютний режим, фінансова і технічна допомога
Зона вільної торгівлі	Передбачає добровільну відмову країни від захисту своїх національних ринків тільки у відносинах зі своїми партнерами з об'єднання і збереження національних митних тарифів у відносинах з іншими країнами
Митний союз	Вільне переміщення товарів та послуг усередині угруповання доповнює єдиний митний тариф щодо третіх країн

Продовження таблиці 9.4

1	2
Спільний ринок	Ліквідовуються бар'єри між країнами у взаємній торгівлі для переміщення робочої сили, капіталу, технологій
Економічний і валютний союз	Передбачає на додачу всіх зазначених вище заходів проведення єдиної економічної політики
Політичний союз	Передбачає перетворення зрілого єдиного ринкового простору на цілісний господарсько-політичний організм

Загальна особливість цих етапів полягає у тому, що між країнами, які вступили у той чи інший етап інтеграції, ліквідуються певні (залежно від рівня їхнього розвитку) економічні бар'єри. Внаслідок цього у межах інтеграційного об'єднання формується відносно замкнутий ринковий простір. Під дією ринкових регуляторів (цін, відсотків тощо) у ньому виникає ефективніша територіальна і галузева структура виробництва. Це забезпечує країнам-учасницям суттєву перевагу, оскільки зростає продуктивність праці, зникає необхідність у витратах на митний контроль за зовнішньоекономічними операціями [1, с. 600].

Сьогодні у світі нараховується близько 20 економічних угруповань. Серед них виділяють:

– у Західній Європі – Європейський союз (ЄС) і Європейську асоціацію вільної торгівлі (ЄАВТ) [3];

– у Північній Америці – Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) [4];

– в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС) [5].

У процесі інтеграції окремі групи країн створюють одна одній більш сприятливі умови у внутрішньорегіональній торгівлі, наданні послуг, переміщенні факторів виробництва і загалом стимулюють розвиток міжнародних економічних відносин у рамках інтеграційних об'єднань.

Учасники інтеграційного процесу здійснюють глибший поділ праці, інтенсивніше обмінюються товарами, послугами, капіталами і робочою силою.

Примітки

1. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.:Академвидав., 2004. 672 с.

2. Економічна теорія: політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. 581 с.

3. На західноєвропейських теренах міжнародна економічна інтеграція реалізується як трьохрівнева модель, що охоплює:

– мікрорівень (рівень корпорацій): окремі фірми вступають у прямі господарські зв'язки, розгортають інтеграційні процеси;

– міждержавний рівень: цілеспрямована діяльність держави щодо сприяння процесам переплітання праці і капіталу в межах групи країн;

– наднаціональний рівень: країни-учасниці добровільно передають союзу (наприклад, у ЄС) певні політико-економічні функції, відмовляючись від суверенітету в цих галузях.

Основними чинниками західноєвропейської інтеграції є: приблизна однаковість рівнів економічного розвитку і ринкової зрілості; географічна близькість і тісні, історично сформовані економічні зв'язки країн, що інтегруються; спільність економічних та інших проблем у певних галузях (фінансів, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо); демонстраційний ефект економічних зрушень (Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.:Академвидав. 2004. С. 600).

4. Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА) – Канада, Мексика, США. Її частка у світовій торгівлі становить 18,7 %. У 1991 р. утворено Південний спільний ринок (МЕРКОСУР) – Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай. Його частка у світовій торгівлі становить 1,5 %.

5. Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) – Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Кірибаті, Малайзія, Маршалові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Республіка Корея, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія. На його долю припадає 60 % світового ВВП, 40 % світової торгівлі.

У деяких регіонах світу утворюються торгові блоки, функціонують організації з реалізації спільних проектів. Особливо активно останнім часом діють економічні валютні союзи. Координувати

економічну політику щодо обсягів виробництва відповідних товарів і політики цін покликані ОПЕК, Асоціація країн-експортерів залізної руди (АІЕК) та ін. Можливості цих організацій залежать від особливостей поточної фази відтворення у світовому господарстві, кон'юнктурних коливань, політики торгово-промислових корпорацій, які монополізують ринок або ціну.

Майже всі інтеграційні об'єднання вирішують подібні завдання, які зводяться до використання переваг масштабної економіки, утворення сприятливого зовнішньополітичного середовища, оптимізації торговельної політики, максимального сприяння структурній перебудові економіки, підтримання молодих галузей і забезпечення необхідних умов для створення нових.

Економічне зближення країн у регіональних межах створює сприятливі умови для фірм країн-учасниць економічної інтеграції, певною мірою захищає їх від конкуренції з фірмами третіх країн.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

9.1. Сучасний світовий ринок: сутність, функції, особливості

Світовий ринок – форма організації економічних відносин продажу і купівлі (відчуження-привласнення) товарів між державами, юридичними і фізичними особами країн світу, що регулюються притаманними товарно-грошовим відносинам економічними законами (законами вартості, попиту, пропозиції, конкуренції тощо), а також міждержавними угодами та наддержавними міжнародними організаціями [1, с. 612].

Світовий ринок є породженням міжнародного поділу праці. Як особлива сфера товарно-грошових відносин світовий ринок не тотожний національним (внутрішнім) ринкам [2].

Утворення світового ринку відбувалося поетапно [3, с. 44].

Таблиця 9.5

Етапи формування капіталістичного світового ринку

Етапи	Особливості етапів
Етап зародження капіталізму (епоха мануфактурного виробництва)	Світовий ринок функціонував у нерозвиненій формі. У зовнішній торгівлі домінували купецький і лихварський капітали, що виступали як посередники в процесі обігу товарів, вироблених переважно дрібними товаровиробниками і частково мануфактурами
Етап машинного виробництва на окремих підприємствах	Охоплює період від початку промислового перевороту в Англії (кінець XVIII ст.) до другої половини XIX ст., коли світова капіталістична торгівля набула повної зрілості. Саме тоді світовий ринок сформувався як важливий чинник капіталістичної системи, в якій основну роль став відігравати промисловий капітал, підпорядкувавши собі торговий
Етап корпоративного капіталізму	Розпочався наприкінці XIX ст. і триває дотепер. За цей час відбувся перехід від капіталізму вільної конкуренції окремих підприємств до різних форм корпорацій. На цьому етапі завершилося формування всесвітнього ринку на основі утвердження капіталістичної системи господарства (підприємницького суспільства) і домінування фінансового капіталу

Світовий ринок є товарно-грошовими відносинами між країнами з різним рівнем соціально-економічного розвитку, пов'язаних між собою участю у міжнародному поділі праці та спеціалізацією виробництва.

До суб'єктів цих відносин належать виробничі, транспортні, торговельні, кредитні, фінансові, валютні та інші структури світового господарства, його державні та міждержавні органи та організації.

Світовий ринок, реалізуючи основну мету суб'єктів міжнародних економічних відносин – одержати максимальний прибуток, виконує певні функції, зокрема регулюючу, стимулюючу, інформаційну, сануючу, інтеграційну та соціальну.

Таблиця 9.6

Функції світового ринку

Назва функцій	Зміст функцій
Регулююча	Регулює залучення у виробництво товарів і послуг усіх видів економічних ресурсів країн у межах міжнародного поділу праці відповідно до зовнішнього попиту і пропозиції, інтернаціональних (світових) цін. Виявом цієї функції є обіг товарів і послуг у межах сфери міжнародних економічних відносин
Стимулююча	Стимулює ефективне використання факторів виробництва, розвиток НТП, розширення асортименту товарів і послуг
Інформаційна	Надає інформацію суб'єктам міжнародних економічних відносин про можливості й умови найприбутковішого використання належних їм економічних ресурсів у конкретних регіонах, країнах, що дає змогу суб'єктам міжнародних економічних відносин постійно порівнювати ефективність власного виробництва з відповідними параметрами на світовому ринку
Сануюча	Витісняє з міжнародного обміну товари і товаровиробників, які не забезпечують міжнародний стандарт якості за конкурентних цін
Інтеграційна	Об'єднує суб'єктів міжнародних економічних відносин, сприяє формуванню єдиного економічного простору в межах світової економіки
Соціальна	Полягає у наданні кращих можливостей державам щодо досягнення соціальної справедливості у межах національного господарства, долученні до світових соціально-економічних надбань

Світовий ринок функціонує на засадах свободи економічної діяльності суб'єктів міжнародних економічних відносин; договірних відносин між ними; конкуренції та відкритості економіки; використання з урахуванням певних умов обмежень світових цін.

Сучасному світовому ринку притаманні такі особливості:

– організація економічних зв'язків між окремими країнами за принципом прибутковості, вигідності;

– наявність конкуренції та певної анархії виробництва;

– включеність у сферу зовнішньоекономічної діяльності країн, які перебувають на різних рівнях розвитку товарного виробництва: промислово розвинених країн, країн з перехідною економікою, країн, що розвиваються.

Світовий ринок як розвинена система міжнародних економічних відносин обміну товарами та послугами має певну структуру, що відображає систему окремих взаємопов'язаних ринків як елементів загального ринку.

За економічним призначенням виокремлюють світовий ринок товарів і послуг, світовий ринок капіталів і кредитів, світовий ринок людського капіталу тощо.

Примітки

1. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К. : Академвидав. 2004. 672 с.

2. Внутрішній ринок являє собою форму господарської взаємодії, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником усередині країни, тобто деякі товари не виходять за межі внутрішнього ринку. Подальша спеціалізація внутрішніх ринків сприяла формуванню національного ринку, тобто внутрішнього ринку, частина якого орієнтується на іноземних покупців. У свою чергу, частина національних ринків пов'язується із закордонними ринками і призводить до виникнення світового ринку.

Крім того, рух товарів на національному ринку зумовлений, насамперед, економічними чинниками (виробничими зв'язками між підприємствами національного господарства), а світовий ринок, як правило, залежить від зовнішньоекономічної політики держав; рух товарів на ньому регулюється особливою системою цін – світовими цінами.

3. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К. : КНЕУ, 2001. 508 с.

9.2. Міжнародні валютні відносини

Міжнародні валютні відносини – це форма економічних відносин між країнами, міжнародними фінансово-кредитними організаціями та юридичними особами з приводу функціонування грошей, валюти; це інтернаціональна система грошових відносин.

У широкому розумінні поняття **«валюта»** означає грошову одиницю, що використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу.

Залежно від емітента розрізняють три різновиди валюти:

1) національна валюта – використання національної грошової одиниці як міжнародного засобу обігу і платежу;

2) іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають у міждержавному обігу. Крім того, поняття «іноземна валюта» в широкому значенні охоплює іноземні цінні папери – платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви, сертифікати тощо), фондові ресурси (акції, облігації) та інші валютні цінності. Якщо іноземна валюта використовується як засіб офіційних (державних) нагромаджень, вона отримує статус резервної валюти;

3) колективні валюти – спеціальні міжнародні грошові одиниці, що виконують певну сукупність функцій світових грошей і функціонують як на інтернаціональних (світових), так і на регіональних засадах. Це СПЗ, євро та інші грошові одиниці [1].

Валютний курс – це співвідношення між валютами окремих країн; це «ціна» валюти певної країни, виражена в валютах інших країн. У сучасній валютній системі використовують два режими валютного курсу: фіксовані та гнучкі (плаваючі).

Валютний паритет – це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет є основою курсу валют, але курс валюти практично ніколи не збігається з паритетом.

Конвертованими називають валюти, які без будь-яких обмежень обмінюються на інші національні грошові знаки, товари та послуги.

Розрізняють національні, регіональні міжнародні та світову валютні системи.

Національна валютна система є органічною складовою системи грошових відносин окремих держав.

Складовими елементами національних валютних систем є:

– національна грошова одиниця, валюта; валютний паритет;

– курс національної валюти та порядок його дії; валютні резерви;

– умови конвертованості валюти;

– умови функціонування та система регулювання;

– форми та методи валютних обмежень; механізм міжнародних розрахунків [2].

Функціонування національної валютної системи регулюється національним законодавством кожної країни.

Регіональні міжнародні валютні системи – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Типовим прикладом такої структури є європейська валютна система з її власною грошовою одиницею – євро.

Світова валютна система – це форма організації валютних відносин у світовому господарстві і сукупність грошових відносин як система інститутів, правил і методів здійснення міжнародних розрахунків, що склалися стихійно або закріплені законодавчо міжнародними угодами.

Світова валютна система охоплює: національні валютні системи, регіональну (міжнародну) валютну систему; світовий грошовий товар і міжнародну ліквідність; валютний курс, механізм визначення валютних курсів і паритетів; валютні ринки, умови конвертованості валют; міжнародні валютно-фінансові установи, інститути, які регулюють цю сферу; міждержавні домовленості, узгоджений порядок міжнародних розрахунків.

Процес формування та розвитку світової валютної системи нараховує декілька етапів:

1) система «золотого стандарту»: золотомонетний (з 1867 до початку XX ст.; золотозливковий (діяв з початку XX ст. до Першої світової війни); золотодевізний (золотовалютний) – з 1922 р. до початку Другої світової війни;

2) Бреттон-Вудська система (створена в 1944 р.); основні принципи: установлені тверді курси обмінних валют країн-учасниць (44 держави) до курсу долара; курс долара фіксований

до золота; ціна золота – 35 дол. за тройську унцію; центральні банки підтримують стабільний курс своєї валюти щодо долара; організуючою ланкою є МВФ, МБРР;

3) Ямайська валютна система (створена в 1976 р.); основні особливості: система ґрунтується на кількох валютах; відмінено монетний паритет золота; основним засобом розрахунку стала вільно конвертована валюта, а також міжнародні кредитні гроші – СПЗ (Спеціальні права запозичення) і резервні позиції МВФ; валюти перебувають у «вільному плаванні» – курс визначається попитом і пропозицією; центральні банки країн не повинні втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фіксованого паритету своєї валюти; країна сама обирає режим валютного курсу (фіксований, плаваючий, змішаний).

У межах Європейського союзу діє Європейська валютна система, яка створена для забезпечення функціонування зони валютної стабільності в Європі, контролю за інфляцією та координації політики встановлення обмінних курсів валют країн-членів ЄС.

Розвиток усіх складових міжнародних економічних відносин потребує відповідної **інфраструктури.** Її утворюють міжнародні організації, тобто структури, сформовані відповідно до міжнародних угод для регулювання міжнародних економічних відносин. Серед них найбільш суттєву роль відіграють такі з них, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Світовий банк (СБ), Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР) [3].

Примітки

1. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. К. : Вища шк., 2007. С. 474.

2. Невід'ємною складовою світової валютної системи є **міжнародний валютний ринок**, який є складовою фінансового ринку. Включає в себе і міжнародні ринки капіталів та міжнародні ринки боргових зобов'язань. **Валютні ринки** – це специфічна сфера економічних відносин, пов'язаних зі здійсненням таких операцій, як купівля, продаж, обмін іноземної валюти та платіжних документів в іноземних валютах (чеки, векселі,

телеграфні та поштові перекази, акредитиви тощо. Першим валютним ринком був ринок золота як грошового товару, де воно продавалося на основі ціни, визначеної міжнародним договором. На початок 2000 р. щоденний обсяг угод з валютою у світі становив понад 1 трлн 500 млрд дол.

Суб'єкти світового валютного ринку: державні одиниці; фінансові інститути; промислово-торговельні фірми; міжнародні фірми; центральні банки країн; великі транснаціональні комерційні банки; валютні біржі, біржі золота; брокерські організації; фізичні особи тощо.

3. **Міжнародний валютний фонд** (МВФ) – міжнародна інституція, що займається забезпеченням порядку у міжнародній валютній системі. Почав функціонувати з 1945 р. Україна є членом МВФ з 1992 р.

Світовий банк – міжнародна інституція, створена з метою сприяння загальному економічному розвиткові бідніших країн світу.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МББР) – входить до структури Світового банку. Основна мета МББР – сприяння країнам-членам у розвитку їх економік через надання довгострокових позичок і кредитів, націлених на реалізацію програм, що сприяють структурній перебудові країн-позичальниць, а також сприяння розвитку міжнародної торгівлі та підтримці платіжних балансів.

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) створено у 1990 р. Його метою є сприяння ринковим реформам у країнах Центральної та Східної Європи.

9.3. Транснаціоналізація економічної діяльності. Транснаціональні корпорації

У минулому столітті ринкова економіка перетворилась із економіки безлічі малих підприємств у економіку, в якій провідну роль стали відігравати небагаточисельні, вертикально і горизонтально інтегровані корпорації, які здійснюють економічну діяльність по всьому світу.

Еволюційний процес розвитку системи підприємництва породив чимало різних типів корпорацій: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства (S-корпорація), повні товариства, приватні корпорації, державні (публічні) корпорації, комерційні та некомерційні корпорації,

корпорації відкритого та закритого типу, дочірні корпорації, холдингові компанії, концерни, конгломерати, картелі, синдикати, консорціуми, національні корпорації, транснаціональні корпорації, міжгалузеві корпорації, диверсифіковані корпорації тощо [1, с. 134–135; 2, с. 133]. Кожий із зазначених типів знайшов свою «нішу» в ринковій економіці. Нині ключову економічну роль відіграють великі корпорації, здійснюючи функції своєрідного локомотива ринкової економіки, становлення основ постіндустріального суспільства [1, с.135].

Ключовою сучасною тенденцією інтернаціоналізації є **економічна транснаціоналізація.** І. Бочан та І. Михасюк вважають, що «поняття транснаціоналізації надто складне і комплексне, щоб розглядати його як складову частину будь-якого іншого поняття» [5, с. 31]. Деякі вчені акцентують увагу на тому, що економічна транснаціоналізація – це якісно новий етап інтернаціоналізації економічного життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. Інші трактують економічну транснаціоналізацію як більш вузьку категорію – лише одну, хоча й найважливішу, форму загального процесу інтернаціоналізації економічного життя [4, с. 455].

Транснаціоналізація економічної діяльності передбачає включення у структуру національних відтворювальних комплексів економічну діяльність іноземних корпорацій [6, с.136].

Основними матеріальними носіями транснаціоналізації економічної діяльності є **транснаціональні корпорації (ТНК).** У наукових дослідженнях економічний зміст поняття «транснаціональна корпорація» трактується з різних позицій.

За офіційним визначенням Комісії з торгівлі та розвитку ООН, ТНК – це компанія, яка має представництво у двох країнах чи більше незалежно від їхнього юридичного статусу у сфері діяльності. Вона здійснює загальне управління з єдиного центру, а окремі її одиниці пов'язані структурою власності або іншим способом. Центральний офіс, або материнська компанія, має значний вплив на діяльність через контроль над знаннями, ресурсами, відповідальністю тощо. Є також орієнтовні кількісні показники для діючих ТНК. Річний обсяг продажу повинен перевищувати $1 млрд, частка іноземних активів має становити не менш ніж 25 %

загальної вартості активів компанії, а зовнішньоекономічні операції – одну п'яту – третину всього обороту.

У розвитку транснаціоналізації економічної діяльності ТНК науковці виділяють декілька етапів (табл. 9.7) [7, с. 63–64; 8, с. 56–57].

Таблиця 9.7

Етапи транснаціоналізації економічної діяльності ТНК

Етапи транснаціоналізації	Зміст етапу
Перший етап ("епоха колоній")	Сировинні ТНК «першого покоління», які були засновані на використанні ресурсів колоній; горизонтальні картельні структури
Другий етап (друга третина XIX – перша половина XX ст. («епоха концесій»)	Орієнтація на промислове виробництво; у приймаючих країнах ТНК перетворюються на своєрідні «автономні економічні держави»
Третій етап (1960–1970-ті р.)	Велика кількість конгломератних злиттів; широке розповсюдження взаємного переплетення бізнес-структур за рахунок формальних каналів, а також на основі перехресних директоратів; корпоративна ієрархія у багатьох галузях витіснила механізми вільного ринку; пануючу роль стало відігравати використання стратегій зростання та диверсифікації більшості бізнес-структур; традиційні ТНК доповнюються багатонаціональними корпораціями
Четвертий етап (1980–1990-ті р.)	Зміна стратегічних імперативів: продовження стратегії вибіркового зростання, перехід на стратегії деконцентрації та стратегії інноваційного розвитку; конгломерати замінюються спеціалізованими вертикально-інтегрованими корпораціями; банки різко скорочують свої промислові активи; відбувається підвищення прозорості економічної діяльності; відмова від багатогалузевих структур; різке збільшення інвестицій у інноваційний бізнес
Сучасний етап	Розвиток мережевих структур, становлення якісно нових «глобальних компаній» п'ятого покоління

За даними доповідей ЮНКТАД за останні 35 років кількість транснаціональних корпорацій збільшилася у 11 разів.

ТНК забезпечують близько 1/4 світового валового продукту, обсяг доданої вартості, що виробляється великими корпораціями, перевершує ВВП багатьох невеликих країн [7, с. 64].

У світі налічується близько 82 000 ТНК, з яких 80 % розміщено в промислово розвинених країнах і які мають близько 810 000 філій у різних країнах на всіх континентах. Сьогодні з 500 найпотужніших міжнародних (транснаціональних) компаній (ТНК) 85 контролюють 70 % усіх закордонних інвестицій. ТНК функціонують не в усіх галузях. Ці 500 найпотужніших ТНК реалізують 95 % фармацевтики, 80 % усієї виробничої електроніки і хімії та 76 % продукції машинобудування (виробнича сфера). Більше половини, а саме: 60 % міжнародних компаній зайнято у сфері виробництва, 37 % – у сфері послуг і 3 % – у видобувній промисловості і сільському господарстві.

На відміну від великих підприємств ТНК переміщують за кордон не товари, а гроші, ресурси і сам процес виробництва. Там вони поєднують це з місцевою робочою силою й таким чином виступають джерелом іноземних інвестицій для країн їх перебування. Сьогодні на діяльність ТНК припадає понад 50 % світового виробництва й понад 65 % світової торгівлі та міжнародної міграції капіталу, тобто вплив ТНК на світову економіку досить великий. Прибутки від продажу продукції таких компаній часто перевищують бюджети навіть розвинених країн світу. Найбільші ТНК містяться у США (близько 150 великих компаній, які відповідають описаним характеристикам, станом на 2015 рік), Китаї (понад 100), Японії (60), Німеччині, Франції, Великій Британії (по 30), Південній Кореї (25), Швейцарії (17). Водночас останніми роками ТНК створюють і в країнах, що активно розвиваються, наприклад Індії та Мексиці.

Для визначення ступеня транснаціоналізації економічної діяльності корпорацій використовується **індекс транснаціональності**, який розраховується як середнє значення таких трьох показників: 1) питомої ваги зарубіжних активів у загальному обсязі всіх активів; 2) питомої ваги зарубіжних продаж у загальному обсязі продаж; 3) питомої ваги кількості працівників, які працюють за кордоном, до загальної кількості зайнятих в ТНК. Другий індекс – індекс інтернаціоналізації – розраховується шляхом ділення кількості закордонних філій на їх загальну кількість [8, с. 37]. У табл. 9.8 наведено дані провідних нефінансових ТНК, які займають 1–10 місця за індексом транснаціональності.

Найбільші 100 ТНК займають провідні позиції: на них приходиться 11 % зарубіжних активів, 16 % продаж і 12 % зайнятих усіх існуючих ТНК [7, с. 62].

Основними напрямами сучасної транснаціоналізації економічної діяльності корпорацій на сучасному етапі є такі: 1) інвестиційні – засновані на використанні матеріальних і фінансових активів у вигляді прямих та портфельних інвестицій; 2) неінвестиційні – засновані на транскордонній спільній економічній діяльності, делегуванні функцій і партнерстві, розподілі та комбінації діяльності, транскордонному спільному використанні нематеріальних активів і отриманні спільних транскордонних результатів та їх розподілу між членами альянсу; 3) комбіновані – поєднання інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації економічної діяльності [8, с. 206].

Таблиця 9.8

10 провідних нефінансових ТНК світу (за індексом транснаціональності) [9, с. 80–84]

№ з/п	Назва ТНК	Країна базування	Сектор промисловості	Індекс транснаціональності
1.	Thomson Corporation	Канада	Засоби масової інформації	98,0
2.	CRH Pic	Ірландія	Деревина та будівельні матеріали	95,2
3.	News Corporation	Австралія	Засоби масової інформації	92,5
4.	Roch Group (Umoe AS)	Switzerland	Фармацевтика	91,8
5.	Cadbury Schweppes Pic	Великобританія	Харчова	87,0
6.	Philips Electronics	Голландія	Електротехнічне та електронне обладнання	85,8
7.	Vodafone Group Pic	Великобританія	Телекомунікації	85,1
8.	Alcan Inc.	Канада	Металургія і машинобудування	84,4
9.	Publicis Groupe SA	Франція	Комерційні послуги	82,3
10.	British Petroleum Company Pic	Великобританія	Нафтодобування та нафтопереробка	82,1

Можна виділити деякі особливості і тенденції, які характризують інвестиційну політику транснаціональних корпорацій, і ті зміни, які в ній відбуваються.

Великі корпорації, які фактично розподілили світові ринки, створивши глобальні мережі виробництва і НДДКР, вступають у таку стадію свого розвитку, яка дозволяє їм здійснювати переділ світових ринків, використовуючи не стільки інвестування «з нуля», скільки шляхом поглинань і створення стратегічних альянсів [10, с. 195].

З початку нового століття в зарубіжному інвестуванні ТНК помітними стали зміни, пов'язані із загостренням конкуренції у сфері нових технологій, дерегулюванням та реструктуризацією ряду галузей, а також динамікою загальносвітової кон'юнктури під впливом економічної глобалізації.

Визначальним фактором для прямих іноземних інвестицій став розрив у ефективності між старою (традиційною) і більш динамічною новою економікою. У результаті, по-перше, виникли нові ТНК у галузі сучасних іформаційних технологій; відповідно до профілю спеціалізації їхні інвестиції здійснюються в основному у сферу обслуговування та сервісні центри. По-друге, змінюється напрям економічної діяльності старих ТНК, які також усе більше орієнтуються на виявлення і вибіркове обслуговування своїх груп зарубіжних клієнтів, на розвиток мережних коопераційних зв'язків, без яких нині жодна велика фірма не може успішно діяти.

Мережева структура глобальних ТНК створює нові можливості для розширення їхніх стратегічних альянсів, у результаті чого ТНК набувають нової модульної конфігурації [11, с. 470]. Завдяки механізмам транснаціональних стратегічних альянсів межі компаній розмиваються або набувають форми «сузір'я». Вони складаються з пов'язаних між собою і відкритих для приєднання, але до певної міри незалежних компаній різних розмірів і галузей. Рушійним мотивом і стимулом таких альянсів є кооперація у сфері наукових досліджень і нових технологій [11, с. 471].

В економічній діяльності глобальних компаній спостерігаємо поєднання конкурентних (ринкове тестування продукції, що виробляється) і партнерських відносин (спільна робота всіх конкурентів над досягненням загального компромісу).

Глобальна конкуренція та інвестиційні ризики, інтенсивне використання інформаційних технологій змінює характер економічної діяльності ТНК, заставляючи їх відмовлятися від надто диверсифікованого виробництва, від непрофільних структур, зосереджуючись на основній діяльності. Пошуки ефективних адаптаційних механізмів до середовища з високим ризиком змушує корпорації зміцнювати свою «нішу» на ринку через створення соціально-мережних форм організації міжнародного бізнесу, орієнтованих на індивідуальні потреби, через інвестування не у масове виробництво товарів і послуг, а в розвиток нематеріального сектору – виробництво інноваційних ідей.

Отже, в сучасних умовах процес транснаціоналізації економічної діяльності корпорацій відбувається у різних напрямах. Глобальна конкуренція ставить усе більш жорсткі вимоги до вибору найефективніших, найменш затратних форм транснаціоналізації. Тому стратегія транснаціоналізації економічної діяльності корпорацій здійснюється шляхом раціонального відбору (комбінації) інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації, що зумовило бурхливий розвиток у світовій економіці транснаціональних або глобальних альянсів.

У цілому сьогодні значна частина прямих зарубіжних інвестицій йде через міжнародні стратегічні альянси і багатонаціональні корпорації, які базуються в основному в США. Це принципово новий тип глобальних ТНК, які формують глобальну інвестиційну стратегію.

Примітки

1. Сірко А. В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики. Київ: «Імпекс», 2004. 414 с.

3. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: монографія. К. : КНЕУ, 2004. 252 с.

4. Економічна теорія. Політична економія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. 581 с.

5. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. 508 с.

6. Бочан І., Михасюк І. Глобальна економіка: підручник. К.: Знання, 2007. 403 с.

7. Лукашевич В. М. Глобалистика: учебное пособие. Львов: «Новий світ – 2000» 2004. 392 с.

8. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес // Вопросы экономики. 2006. № 12. С. 61–79.

9. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. К.: Таксон, 2001. 304 с.

10. 100 ведущих нефинансовых ТНК мира (по зарубежным активам) 2003 г. Статистическое приложение // Экономист. 2006. № 1. С. 80–84.

11. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти / наук. вид. К.: Либідь, 2006. 312 с.

12. Анилионис Г. П., Зотова Н. А. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации. М.: Международные отношения, 2005. 676 с.

13. Международные стратегии экономического развития: учеб. пособие / под ред. Ю. В. Макогона. К.: Знання, 2007. 461 с.

Список рекомендованих джерел

1. Максименко І. А. Політична економія: навчальний посібник. Чернівці: «Прут», 2012. С. 521–548.

2. Політична економія. Частина ІІІ. Економічний розвиток. Сучасні економічні системи. Сучасне світове господарство [Текст]: навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко та ін. К.: «Центр учбової літератури», 2014. С. 143–163.

3. Бєляєв О. О., Бебело А. С. Політична економія: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2001. Тема 19. Світове господарство; Тема 20. Форми міжнародних економічних відносин.

4. Глобальні тенденції і перспективи : світова економіка та Україна / наук . ред. В . Юрчишин . Київ : Заповіт, 2018. 202 с. (Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра). URL : http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_global_trendns.pdf

5. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. Розділ IV. Закономірності розвитку світового господарства: Глава 21. Інтернаціоналізація господарського життя і світовий ринок.

6. Економічна теорія: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. Розділ IV. Міжнародна економіка.

7. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. Розділ 6. Світове господарство і міжнародні економічні відносини.

8. Політична економія: підручник / за ред. Ю. В. Ніколенка. К.: Центр навчальної літератури, 2009. Глава 20. Світове господарство.

9. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.: Академвидав, 2004. 5. Світове господарство і світовий ринок.

10. Транснаціональні корпорації / І. О. Давидова, К. Ю. Величко, О. І. Печенка. Харків: Видавництво «Форт», 2018. 175 с.

11. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / за заг. ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. Розділ VI. Сучасне світове господарство: Глава 21. Закономірності розвитку світового господарства; Глава 22. Форми міжнародних економічних відносин.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Сукупність національних господарств, які беруть участь у міжнародному поділі праці і пов'язані між собою системою міжнародних економічних відносин:

а) національна економіка;

б) міжнародна економіка;

в) регіональна економіка;

г) галузева економіка.

2. Суб'єктами міжнародної економіки (світового господарства) на макроекономічному та глобальному рівні є:

а) юридичні (фірми) та фізичні особи, які здійснюють зовнішньоекономічні операції, пов'язані з рухом товарів, факторів виробництва тощо;

б) транснаціональні корпорації і транснаціональні банки;

в) країни, їх регіональні й муніципальні суб'єкти, інтеграційні об'єднання країн, світове господарство загалом в умовах глобалізації фінансових ринків;

г) міжнародні організації та наднаціональні інститути.

3. Процес зближення та об'єднання економік різних країн в єдиний господарський комплекс на основі поглиблення стійких взаємозв'язків у виробництві і розподілі праці, взаємодії відтворювальних структур на різних рівнях національних господарств, що зумовлює зближення згідно з міждержавними угодами господарських механізмів і узгоджене регулювання міждержавними органами – це:

а) створення транснаціональних корпорацій;

б) міжнародна економічна інтеграція;

в) взаємодія на рівні окремих громадян різних країн;

г) створення зон вільної торгівлі.

4. Одним із основних елементів зовнішньої торгівлі є:

а) біржова торгівля;

б) експорт;

в) міжнародні торги;

г) міжнародні аукціони.

5. Про яку форму міжнародних економічних відносин йдеться: переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання:

а) міжнародна торгівля товарами та послугами;

б) міжнародний рух капіталів;

в) міжнародна міграція робочої сили;

г) валютно-кредитні відносини.

6. Процес стихійного або організованого переміщення людського капіталу в межах міжнародного ринку людського капіталу – це:

а) зовнішня міграція;

б) міжнародна міграція робочої сили;

в) трудова міграція;

г) еміграція.

7. Яке поняття використовується для позначення процесу включення в структуру національних відтворювальних комплексів економічну діяльність іноземних корпорацій:

а) розвиток мережевих структур;

б) транснаціоналізація економічної діяльності;

в) становлення якісно нових «глобальних компаній» п'ятого покоління;

г) трансформація старих ТНК в «глобальні» компанії.

8. Яку функцію виконує світовий ринок, коли об'єднує суб'єктів міжнародних економічних відносин, сприяє формуванню єдиного економічного простору в межах світової економіки:

а) регулюючу;

б) інтеграційну;

в) стимулюючу;

г) інформаційну.

9. Співвідношення між валютами окремих країн, ціна валюти певної країни, виражена в валютах інших країн – це:

а) валютний паритет;

б) валютний курс;

в) валютні відносини;

г) валютна система.

10. Специфічна сфера економічних відносин, пов'язаних зі здійсненням таки операцій, як купівля, продаж, обмін іноземної валюти та платіжних документів в іноземних валютах – це:

а) інфраструктура міжнародних економічних відносин;

б) валютний ринок;

в) валютні відносини;

г) міжнародна валютна спекуляція.

Запитання

1. Так-ні

а) світове господарство як цілісна система склалося на рубежі XIX–XX ст.;

б) основою поступового формування світового господарства став світовий ринок;

в) основна мета суб'єктів міжнародних економічних відносин – одержати максимальний прибуток;

г) рух товарів на світовому ринку регулюється особливою системою цін – світовими цінами;

д) основними формами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація і міжнародне кооперування праці;

е) ключовою сучасною тенденцією інтернаціоналізації є транс націоналізація;

ж) транснаціоналізація економічної діяльності передбачає включення у структуру національних відтворювальних комплексів економічну діяльність іноземних корпорацій;

и) основними матеріальними носіями транснаціоналізації економічної діяльності є транснаціональні корпорації (ТНК);

к) у процесі розширення глобальних інформаційних, фінансових, виробничих мереж відбувається формування глобального ринку спеціалістів і вчених, інтелектуальна міграція;

л) глобальна міграція спеціалістів супроводжується не тільки «відпливом мізків» з економічно менш розвинених країн у високорозвинені, але й зворотним процесом: поверненням фахівців, які одержали досвід роботи у високотехнологічних галузях розвинених країн і супутні йому ноу-хау, на батьківщину, де вони можуть ефективно застосовувати отримані знання і навички;

м) масштаби і динаміка генерування нових знань у світі, транснаціональний характер цього процесу показують швидке підвищення інноваційної активності, перетворення її в основний вектор економічного розвитку.

2. Які з перелічених тенденцій визначають сучасний стан міжнародної економіки, перспективи її розвитку:

а) розширення сфери дії принципів ринкової економіки;

б) включення у сферу всесвітніх господарських зв'язків абсолютної більшості країн планети та посилення у розвитку кожної з них зовнішнього фактора;

в) координація дій суб'єктів світового господарства з метою формування єдиної економічної стратегії з урахуванням інтересів країн світового співтовариства;

г) формування нової системи міжнародного поділу праці, характерною ознакою якої є перетворення групи економічно розвинених країн на центр науково-технічного прогресу, творців передових технологій, інновацій тощо;

д) формування регіональних союзів груп країн світу.

3. Які з перелічених напрямів транснаціоналізації економічної діяльності корпорацій є характерними для сучасного етапу:

а) інвестиційні – засновані на використанні матеріальних і фінансових активів у вигляді прямих та портфельних інвестицій;

б) неінвестиційні – засновані на транскордонній спільній економічній діяльності, делегуванні функцій і партнерстві, розподілі та комбінації діяльності, транскордонному спільному використанні нематеріальних активів і отриманні спільних транскордонних результатів та їх розподілу між членами альянсу;

в) комбіновані – поєднання інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації економічної діяльності.

4. Які типи корпорацій виникли в процесі еволюційного розвитку системи підприємництва:

а) акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства (S-корпорація), повні товариства;

б) приватні корпорації, державні (публічні) корпорації, комерційні та некомерційні корпорації;

в) корпорації відкритого та закритого типу;

г) дочірні корпорації;

д) холдингові компанії, концерни, конгломерати, картелі, синдикати, консорціуми;

е) національні корпорації, транснаціональні корпорації, міжгалузеві корпорації, диверсифіковані корпорації.

5. Про що йдеться:

а) продаж товарів та послуг зарубіжному контрагенту;

б) придбання (купівля) в іноземного контрагента товарів та послуг;

в) сума експорту та імпорту;

г) різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту;

д) платіжний баланс;

е) зовнішньоторговельний баланс.

6. Що із зазначеного характеризує особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі:

а) перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП;

б) зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок зростання питомої ваги продукції переробної промисловості;

в) зниження частки сировинних товарів;

г) щорічне оновлення більш ніж на третину асортименту продукції обробних галузей, насамперед електроніки;

д) зростання частини взаємної торгівлі індустріально розвинених країн;

е) зростання темпів торгівлі машинами та обладнанням на базі поглиблення міжнародного виробничого кооперування;

ж) розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау;

и) множинність цін;

к) зростання питомої ваги та значення світового ринку послуг.

Завдання

1. За допомогою рисунка відобразіть основні етапи розвитку світового господарства.

2. Охарактеризуйте етапи формування світового ринку.

3. Вставте пропущені слова:

3.1. «Процес відособлення різних видів трудової діяльності на міжнародному рівні, які взаємодіють і взаємодоповнюють один одного, складаючи об'єктивну основу міжнародного обміну товарами, послугами та результатами інших видів діяльності – це . . . . . .»;

3.2. «Економічною формою розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усуспільнення виробництва є . . . . . .».

3.3. «Головними елементами зовнішньої торгівлі є . . . . . .».

3.4. Розкрийте соціально-економічні наслідки міжнародної міграції людського капіталу для країн-імпортерів та країн-експортерів.

3.5. «Грошова одиниця, що використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу – це . . . . .»;

3.6. «Співвідношення між валютами окремих країн; «ціна» валюти певної країни, виражена в валютах інших країн – . . . . . .».

ТЕМА 10
ЕКОНОМІЧНА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ. ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУСПІЛЬНОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ

Мета: сформувати розуміння суперечливого характеру економічної глобалізації та способів вирішення глобальних проблем з використанням економічних та правових інструментів.

Компетентності, які необхідно сформувати:

– здатність розуміти сутність понять «глобалізація», «економічна глобалізація»;

– здатність характеризувати основні ознаки сучасного етапу економічної глобалізації;

– здатність розуміти походження, характер та способи вирішення глобальних проблем;

– здатність аналізувати глобальні проблеми у сферах: взаємодії природи і суспільства, суспільних взаємовідносин, розвитку людини та забезпечення її майбутнього;

– здатність визначати причини виникнення глобальних проблем;

– здатність виявляти економічні можливості та способи вирішення глобальних проблем;

– здатність аналізувати асиметрію за рівнем цивілізаційного розвитку країн, інформаційно-технологічним потенціалом, конкурентоспроможністю;

– здатність застосовувати правові інструменти міжнародної співпраці у вирішенні екологічних проблем;

– здатність пояснювати суперечливий характер економічної глобалізації;

– здатність розуміти загрози «техноглобалізму» для України;

– здатність визначати комплекс заходів, у тому числі правових, щодо забезпечення надійної системи екологічної безпеки в Україні;

– здатність аналізувати проблеми, які виникають у світовому економічному просторі в процесі економічної глобалізації.

Термінологічний словник

Економічна глобалізація – процес глобалізації у сфері економічної діяльності.

Економічна глобалізація на макроекономічному рівні – загальне прагнення країн, регіонів до економічної активності поза межами своїх кордонів, основними ознаками таких прагнень є лібералізація торгівлі, ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів, створення зон вільного підприємництва, єдиної валюти тощо.

Економічна глобалізація на мікроекономічному рівні – проникнення діяльності компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту.

Асиметричний розподіл вигод від економічної глобалізації – однобічні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, з ринками, що формуються, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових ресурсів, залученні висококваліфікованої та дешевої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу умів, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдерами інформаційного суспільства тощо.

Глобальні проблеми – всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу.

Національна держава – важливий гравець у боротьбі з негативами глобалізації, у протистоянні глобальному капіталу, гравець, який відстоює національні інтереси.

Економічний аспект глобальних проблем – суттєвий вплив на структуру і темпи суспільного відтворення, на динаміку економічних процесів спричиняють пошуки ефективних форм та методів управління.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства – міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які враховували б цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Способи міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього природного середовища – сукупність міжнародних екологічних угод; глобальний екологічний фонд; міжнародні екологічні стандарти; міжнародні квоти на викиди парникових газів; міжнародну торгівлю квотами на їх викиди; міжнародні квоти на використання природних ресурсів; інституційні структури, які забезпечують дієвість інструментів міжнародної екологічної політики.

Глобальний виклик інформаційної революції – зростання технологічного безробіття, знищення певних робочих місць, професій через автоматизацію та механізацію, що є найнебезпечнішим соціальним наслідком загальносвітової інформаційної революції.

Питання для розгляду на лекції

1. Економічний аналіз глобалізації.
2. Глобальні проблеми: економічні можливості та способи їх вирішення.
3. Інструменти міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього середовища.
4. Глобалізаційні процеси та їхній вплив на соціально-економічний розвиток України.

Питання для самостійного опрацювання

1. Зміна клімату як глобальна екологічна проблема.
2. Прісна вода як глобальна проблема життєзабезпечення людства.

Теми для рефератів

1. Загрози «техноглобалізму» для України.
2. Виклики фінансового глобалізму для України.

План семінарського заняття

1. Економічний аналіз глобалізації.

2. Глобальні проблеми: економічні можливості та способи їх вирішення. Зміна клімату як глобальна екологічна проблема. Прісна вода як глобальна проблема життєзабезпечення людства.

3. Інструменти міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього середовища.

4. Глобалізаційні процеси та їхній вплив на соціально-економічний розвиток України.

Логічно-тезовий виклад питань для розгляду на лекції з використанням ілюстративного матеріалу

10.1. Економічний аналіз глобалізації

Глобалізація (від франц. global – загальний, від лат. globus – куля) – всезагальний, такий, що охоплює усю земну кулю, складний багатогранний процес. Сьогодні існує безліч визначень глобалізації [1]. Її досліджують не тільки суспільні, а й природничі науки.

Економічний аналіз глобалізації – це її дослідження в межах предмета і мовою економічної теорії, що означає розгляд процесу глобалізації у більш вузькій, ніж уся життєдіяльність людей – сфері економічної діяльності [2]. При такому розгляді глобалізація отримує і більш вузьке визначення – економічна глобалізація. Критичний аналіз сучасних визначень глобалізації економіки (економічної глобалізації) подано в публікації Н. Гражевської [2].

Існує позиція, що процес глобалізації – це явище, початок якого має пов'язуватися з 80-ми роками XX ст. Інший, більш розповсюджений варіант: корені глобалізації варто шукати на межі XIX–XX ст. (1870–1913 рр.). Висловлюється думка, що, оскільки йдеться про поступовий процес усуспільнення економічної діяльності, цей процес є невід'ємним, постійним «супутником» усієї діяльності людей і починається відповідно в далекій давнині. На нашу думку, прийнятним може бути останній варіант відповіді.

Основними рисами сучасного етапу економічної глобалізації є:

– вільний рух і мобільність товарів, послуг, капіталів, робочої сили, інформації та збільшення обсягів міжнародної торгівлі;

– перехід від індустріальної економіки до суспільства знань (інтелект та знання стають безпосередньо продуктивною силою, а інформація і технології – найважливішими економічними активами);

– функціональна інтеграція та координація у міжнародних масштабах різних видів діяльності, поява трансконтинентальних і міжрегіональних моделей діяльності;

– посилення процесу транснаціоналізації з характерною ознакою монополізації глобальних процесів;

– асиметрія за рівнем цивілізаційного розвитку країн, інформаційно-технологічним потенціалом, конкурентоспроможністю;

– неоднакові правила участі в управлінні глобальною економікою, лідируючий вплив Америки;

– трансформація усієї системи соціальних зв'язків;

– загострення міжнародної конкуренції;

– посилення антиглобалістського руху;

– надтериторіальний вимір суспільних відносин.

Процес глобалізації простежується як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Глобалізація на макроекономічному рівні означає загальне прагнення країн, регіонів до економічної активності поза межами своїх кордонів. Основними ознаками таких прагнень є лібералізація торгівлі; ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів; створення зон вільного підприємництва, єдиної валюти тощо. Глобалізація на мікроекономічному рівні постає як проникнення діяльності компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту.

Загальновизнаним є асиметричний розподіл вигод глобалізації та однобічні переваги, які отримують розвинені країни в процесі лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються, та перехідних економік, у тому числі переваги у міжнародній торгівлі, у використанні міжнародних фінансових

ресурсів, залученні висококваліфікованої та дешевої робочої сили внаслідок міжнародної міграції працівників і так званого відпливу мізків, привласненні технологічної ренти на основі поглиблення «цифрового бар'єру» між лідерами та аутсайдерами інформаційного суспільства тощо [2, с. 34].

На промислово розвинені країни, в яких проживає 19 % населення планети, припадає сьогодні більше 70 % глобальної торгівлі, 60 % прямих іноземних інвестицій та більш ніж 90 % користувачів Інтернетом. Обсяг сучасного світового ринку наукомісткої продукції досягнув 2,5 трлн дол., частка США на цьому ринку перевищує 36 %, Японії – 30 %. Зобов'язання США перед світом становлять сьогодні більш ніж 2,6 трлн дол. Баланс міжнародної інвестиційної позиції цієї країни досягнув 2605 млрд дол. Водночас країни, що розвиваються, крім експортерів нафти, в результаті погіршення умов міжнародної торгівлі втрачають щорічно близько 10 млрд дол.[2, с. 34].

Сьогодні національна держава – важливий гравець у боротьбі з негативами глобалізації, в протистоянні глобальному капіталу. Національна держава – це гравець, який відстоює національні інтереси.

Примітки

1. Вітчизняні вчені О. Білорус та В. Власов пропонують таке її визначення: "Глобалізація – це універсалізація всіх сфер громадського життя, що зумовила нову стадію інтернаціоналізації господарського життя, злам національних кордонів, розвиток світових ринків товарів, послуг, фінансів, праці, інформації, тобто апофеоз усесвітньої ринкової економіки (Білорус О., Власов В. Глобалістика – нова синтетична наука // Вісник НАН України. 2010. № 3. С. 18).

2. Гражевська Н. Траєкторії економічних трансформацій в умовах глобалізіації // Банківська справа. 2006. № 4. С. 31–32.

10.2. Економічні аспекти глобальних проблем: можливості та способи вирішення

Глобальні проблеми – це всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу [1, с. 485].

За походженням, характером і способом вирішення глобальні проблеми класифікують на декілька видів.

Таблиця 10.1

Класифікація глобальних проблем [2, с. 512–517]

Види глобальних проблем	**Глобальні проблеми**
Проблеми у сфері взаємодії природи і суспільства [3, с. 439–440]	Надійне забезпечення людства сировиною, енергією, продовольством. Раціональне природокористування і збереження навколишнього середовища. Раціональне використання ресурсів Світового океану, мирне освоєння космічного простору. Утилізація відходів життєдіяльності
Проблеми у сфері суспільних взаємовідносин [4]	Відвернення світової термоядерної війни і забезпечення стабільного миру. Подолання економічної відсталості частини регіонів і країн світу. Попередження локальних, регіональних та міжнародних конфліктів. Ліквідація наслідків світових та локальних криз. Роззброєння і конверсія військового виробництва
Проблеми розвитку людини та забезпечення її майбутнього [5]	Пристосування людини до умов природного і соціального середовища, що змінюється під впливом НТР. Подолання епідемій, тяжких захворювань (серцево-судинних, онкологічних, СНІДу, наркоманії). Культурно-моральні проблеми втрати довіри до соціальних інститутів, нестабільності сім'ї та послаблення зв'язку поколінь. Боротьба з міжнародною злочинністю, наркобізнесом, тероризмом. Проблеми демократизації та охорони прав людини

Нещодавно Світовий банк оприлюднив дані про розвиток світової економіки із «людським обличчям». З посиланням на дослідження самого банку та інших міжнародних організацій експерти підрахували, що відбувається із бідністю, міграцією, кліматичними змінами, доступністю освіти і каналізації у світових масштабах.

За підрахунками Світового банку, на кінець 2018 року надзвичайна бідність є на найнижчому рівні за всю історію спостережень, проте вона дедалі більше сконцентрована в одному регіоні. Майже 30 років тому, у 1990 році, понад третина населення світу жили на менш ніж 1,9 долара на день. За ці роки понад одному мільярду вдалося вирватися зі злиднів, і близько половина країн світу знизили частку бідного населення до менш ніж 3 %. «Це є одним із найбільших досягнень нашого часу, – йдеться у матеріалі Світового банку, присвяченого підсумкам 2018 року. – Проте ще багато треба зробити, адже 736 мільйонів людей все ще живуть у крайній бідності, а темпи зменшення рівня бідності уповільнилися». При цьому, за спостереженнями Світового банку, бідність дедалі більше зосереджується в одному регіоні – країнах Африки на південь від Сахари. Там кількість людей, які живуть у злиднях, зросла із 278 млн у 1990 році до 413 млн у 2015 (останній рік із найсвіжішими узагальненими даними). Зокрема, Нігерія випередила Індію за кількістю населення, що живе у злиднях.

Посилюються *міграційні процеси*. Зростає кількість біженців. Кількість вимушено переміщених осіб, які втікають від переслідувань, конфліктів та насильства, сягнула рекордного рівня. При цьому 40 мільйонів усе ще перебувають у своїх країнах, тоді як 25,4 млн залишили їх і стали біженцями за кордоном. У Світовому банку зазначають, що всупереч поширеній думці, 85 % біженців знайшли притулок у країнах, що розвиваються. І лише решта 15 % живуть у 55 країнах із найвищим рівнем доходів. Із них 970 тисяч – у Німеччині. Ліван має найбільшу кількість біженців на душу населення, – там знаходиться один із кожних чотирьох сирійських біженців.

Важливою є *проблема урбанізації*. Половина з територій, які будуть урбанізовані до 2050 року, поки що не збудовані. У 2018 році містяни становили 55 % населення світу. У 1960 році вони

становили лише третину населення. Очікується, що до 2050 року у містах житиме удвічі більше людей, ніж у сільських регіонах. При цьому 90 % зростання міського населення відбуватиметься в Африці та Південній Азії. Лише три країни – Індія, Китай і Нігерія – дадуть понад третину зростання всього міського населення у світі. «Міста генерують 80 % глобального багатства, проте вони споживають дві третини енергії та продукують 70 % глобальних викидів». «Половина з територій, які будуть урбанізовані до 2050 року, поки що не збудовані. Це означає, що містобудівні рішення і політика у наступні 15–20 років багато у чому сформують те, яким буде світ, в якому ми житимемо», – йдеться у матеріалах провідної міжнародної фінустанови.

Глобальні проблеми мають чітко виражений економічний аспект. Вони суттєво впливають на структуру і темпи суспільного відтворення, на динаміку економічних процесів, спричиняють пошуки ефективних форм та методів управління.

Необхідність пошуку шляхів вирішення глобальних проблем людства породжена тими реальними загрозами, які виникли перед світовим співтовариством.

Шляхи вирішення глобальних проблем першої групи:

– швидкий розвиток і використання основних видів відновлюваної енергії (сонячної, вітрової, океанічної та гідроенергії річок);

– структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії;

– розробка усіма країнами світу сукупності конкретних заходів дотримання екологічних стандартів (чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності енергетичних систем);

– розширення у країнах, що розвиваються, власного сировинно-переробного виробництва;

– припинення вирубування лісів, особливо тропічних, забезпечення раціонального лісокористування;

– формування екологічного світогляду;

– комплексна розробка законодавства про охорону довкілля, в т.ч. про відходи, проведення науково-дослідних робіт у цій сфері,

поширення передового досвіду щодо збереження природного середовища, а також підписання договорів та угод, спрямованих на вирішення зазначених проблем;

– економія енергетичних та матеріальних ресурсів.

Шляхи вирішення глобальних проблем *другої групи*: демілітаризація економіки країн світу (роззброєння і ліквідація військових галузей виробництва); конверсія військово-промислового комплексу; ядерне роззброєння, суттєве зменшення військових витрат, подолання міжнаціональних та внутрішньонаціональних воєнних конфліктів.

Шляхи вирішення глобальних проблем *третьої групи:* ліквідація зубожіння, голоду, хвороб, безробіття, неграмотності.

Магістральним шляхом подолання глобальних проблем світового господарства є міжнародне співробітництво між країнами світового співтовариства на основі нових підходів і практичних заходів, які враховували б цілісність світу, в якому розвивається сучасна цивілізація.

Примітки

1. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. 508 с.

2. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за заг. ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2004. 527 с. Глобальні проблеми: 1) мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства; 2) безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав; 3) мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя; 4) відображають поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків; 5) потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства; 6) можуть бути успішно вирішенні при умові створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації.

3. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / за науковою редакцією доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. 487 с.

Розвиток виробництва веде до порушень основних планетарних балансів: кругообігу тепла, вологи, вуглецю. Щороку з надр землі видобувається 10 млрд тонн корисних копалин, використовується 3–4 млрд тонн рослинної маси, викидається в атмосферу 10 млрд тонн промислового окису вуглецю, а в гідросферу – понад 5 млн тонн нафти та нафтопродуктів.

З 1970 по 1995 рр. XX ст. спожито майже 35 % усіх природних ресурсів планети, а з 90-х швидкість їх виснаження збільшилася до 3 % на рік. Щодо використання енергетичних ресурсів, прогнозується, що енерговиробництво зростатиме високими темпами впродовж найближчих 75 років до досягнення енергетикою теплового бар'єру, а потім залишиться на такому рівні. За такої умови всі види використовуваного палива будуть вичерпані через 130 років (Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 1. / Відповідальний редактор С. В. Мочерний. К. : Академія / Тернопіль: Академія народного господарства, 2000 С. 265, 266).

За 1 хв на планеті знищують 20 га лісу, а щорічно площа лісів скорочується на 0,5 %, що дорівнює зникненню лісів на всій території Норвегії. Щорічно вміст вуглекислого газу в повітрі зростає на 0,5 %.

Нині в Україні перед загрозою знищення перебуває 531 вид диких рослин і грибів, 380 диких тварин.

4. За підрахунками, на кінець 1990-х років XX ст. у світі налічувалося близько 50 конфліктів, де велись бойові дії та проливалася кров.

Новою загрозою існування людства стало розширення «клубу» ядерних держав. У 1998 р. Індія і Пакистан здійснили випробовування ядерної зброї. До держав, які здійснюють реалізацію програм зі створення ядерної зброї, належать ПАР, Ізраїль, Іран, КНДР, а до потенційно ядерних держав – Японія, Тайвань, Бразилія, Аргентина (Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. С. 488).

5. Сьогодні у найбідніших країнах близько 1,2 млрд осіб живуть нижче порога зубожіння, понад 1 млрд неграмотних, понад 1,5 млрд позбавлені елементарної медичної допомоги, кожна третя дитина до 5 років голодує.

10.3. Інструменти міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього середовища

Людство дедалі більше втягується в діяльність, яка призводить до руйнації навколишнього середовища. Наприкінці XX ст. людство усвідомило, що життя на планеті перебуває в небезпеці. Починаючи з 1960-х років у суспільному житті з'явилися такі поняття, як «екологічне лихо», «екологічна катастрофа», «екологічна безпека». На початку XXI століття земна цивілізація зазнала катастрофічних змін у довкіллі у зв'язку зі зростанням забруднення атмосферного повітря та світового океану, збільшенням чисельності населення, змінами клімату, зниженням рівня грунтових вод, скороченням посівних площ на душу населення, занепадом рибальства, зменшенням площі та погіршенням структури лісів, втратами генетичного потенціалу рослинного і тваринного світу тощо [1].

Оскільки проблеми навколишнього природного середовища не можуть бути вирішені в межах національних кордонів, світова спільнота протягом другої половини минулого століття намагалася виробити способи міжнародної співпраці. До таких інструментів можна віднести:

– сукупність міжнародних екологічних угод;
– глобальний екологічний фонд;
– міжнародні екологічні стандарти;
– міжнародні квоти на викиди парникових газів;
– міжнародну торгівлю квотами на їх викиди;
– міжнародні квоти на використання природних ресурсів;
– інституційні структури, які забезпечують дієвість інструментів міжнародної екологічної політики [2, с. 115–132].

Сьогодні у світі відбуваються процеси «одержавлення» як самої сфери природокористування та управління нею, так і міжнародного співробітництва з проблем навколишнього середовища. За останні десятиліття помітно розширилися функції багатьох міжурядових організацій щодо забезпечення співробітництва з окремих аспектів проблеми навколишнього середовища, виникли нові органи та організації, метою яких є забезпечення співробітництва з проблем навколишнього середовища.

На найближчу та довгострокову перспективу міжнародне співробітництво у сфері охорони довкілля має охоплювати дедалі ширший спектр способів, щоб у прямій чи опосередкованій формі змушувати окремі країни та регіони світу раціонально використовувати та ефективно відтворювати природні блага.

Примітки

1. Екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати таким чином. Щороку в повітряний басейн, водні та земельні ресурси країни потрапляє близько 11 млн т небезпечних забруднюючих речовин, з яких 57 % – шкідливі викиди в атмосферу, 40 % – поверхневі водойми, 3 % – небезпечні відходи, які забруднюють земельні ресурси. Зокрема, протягом 2009 р. в атмосферу потрапило 6,4 млн т шкідливих речовин від стаціонарних та пересувних джерел забруднення. У загальній кількості шкідливих речовин викиди метану та оксиду азоту (які належать до парникових газів) становлять, відповідно, 849 та 7,1 тис. т. Крім цих речовин, в атмосферу у 2009 р. стаціонарними та пересувними джерелами викинуто 185,2 млн т діоксиду вуглецю, який істотно впливає на зміну клімату. Розмір екологічних збитків від виробничої діяльності (втрати земельних, водних і лісових ресурсів, забруднення довкілля тощо) в Україні, за оцінками фахівців, щороку перевищує 50 млрд грн.

За якістю навколишнього середовища Україна перебуває на 75-му місці серед 133 країн світу. Розораність землі у нас майже одна з найбільших у світі (54 %), що веде до зменшення біорізноманітності екосистем. Зростає деградація землі від ерозії, щорічні втрати гумусу становлять близько 20 млн т, а сумарні збитки від цього процесу дорівнюють близько 5 млн дол. на рік.

Досить складною залишається проблема використання водних ресурсів. Збільшилося забруднення джерел водопостачання, особливо поверхневих. Практично всі поверхневі джерела водопостачання України інтенсивно забруднюються через низьку якість очищення стічних вод та аварійний стан водопровідних труб у містах. Особливо небезпечними для екосистем морів є точкові джерела забруднення від промислових підприємств та підприємств комунально-побутового господарства, розташованих у прибережних смугах. Значно погіршується екологічний стан

Чорного та Азовського морів. (Оскольський В. Раціональне природокористування – важлива умова ноосферного розвитку України // Економіка України. 2011. № 11. С. 5, 9).

2. Агибалов С., Кокорин А. Копенгагенское соглашение – новая парадигма решения климатической проблемы // Вопросы экономики. 2010. № 9. Пошуком вирішення глобальних проблем стали: 1) заява членів Римського клубу (1968 р.); 2) Міжнародна конференція ООН з проблем довкілля в Ріо-де-Жанейро (1992); 3) Кіотський протокол (1997 р.); 4) саміт «Ріо-1992+10», що відбувся в Йоганнесбурзі (2002 р.); 5) саміт 193 держав, який відбувся у Копенгагені в грудні 2009 р., де вирішувалася доля Кіотських домовленостей після 2012 р. Найбільш радикальними і результативними були кроки щодо оздоровлення довкілля, зроблені в рамках Кіотського протоколу (1997–2009).

10.4. Глобалізаційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток України

Поглиблення глобалізаційних процесів у всіх сферах суспільно-економічного життя породжує якісно нові виклики національним державам.

Серйозними викликами для нашої держави є такі.

1. Нинішній світовий інституційний порядок (глобальна інституційна система, репрезентована міжнародними організаціями) сприяє зростанню соціально-економічних асиметрій глобального розвитку та поглиблює суперечності між розвиненим центром і периферією світового господарства.

2. Загрози техноглобалізму: з одного боку, цей процес супроводжується фантастичним злетом інноваційних технологій та інтенсивним міждержавним науково-технологічним обміном, а з другого – підриває техніко-технологічну безпеку країн, оскільки національні держави втрачають ефективний контроль за власним науково-технічним потенціалом, який гарантує стабільність промислового розвитку країн і їх незалежність від непередбачуваних зовнішніх чинників [1, с. 329–332; 2].

Україна, як і будь-яка розвинена держава, не може існувати в технологічному вакуумі і повинна якнайефективніше розвивати власну науково-технологічну індустрію, використовуючи кращі світові надбання. Конкретними запобіжними заходами щодо гарантування національної техніко-технологічної безпеки мають бути такі:

– виокремлення як національний пріоритет сектору інноваційного виробництва зі всебічною державною підтримкою його розвитку (біотехнології, нанотехнології та інформаційні технології);

– на основі національних конкурентних переваг за окремими напрямами технологічного прогресу (ракетно-космічна техніка, авіація, нові конструкції газових турбін, порошкова металургія, зварювальні та композиційні матеріали, фармацевтична й електронна промисловість, загальне машинобудування) добиватися секторального лідерства у світовому виробництві;

– розробка конкретних механізмів адаптації України до глобальних процесів технологічної інтеграції як важливого каталізатора розвитку Національної інноваційної системи, яка потребує остаточного свого оформлення. Використовуючи різноманітні форми міжнародного науково-технічного і технологічного співробітництва (технопарки, «силіконові долини», спільні науково-технічні проекти і програми, міжнародні стратегічні альянси), Україна може вийти на світові ринки високотехнологічної продукції і закріпитися на них;

– особливої ваги набуває технологічне прогнозування, яке базується на досконалій науковій основі й ефективному інструментарії, який дозволяє передбачити технологічні зміни, що чекають людство через 20–30 років, зокрема, в інформаційному секторі як ядрі техноглобалізму.

3. За умов глобалізації світогосподарських зв'язків сфера фінансів як наймобільніша ланка суспільного відтворення набуває зростаючої самодостатності і незалежності від впливу окремих держав та їхньої макроекономічної політики. Вона спроможна самостійно визначати параметри глобальних фінансових агрегатів і забезпечувати собі одержання надприбутків, ігноруючи інтереси національних економік.

Функціонування України у відкритому глобальному середовищі наражає її національну економіку на цілу низку серйозних викликів фінансового глобалізму.

Виклики фінансового глобалізму: високий рівень доларизації української економіки; загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни, зростання масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон, експансія глобального спекулятивного капіталу.

Унаслідок цього існує цілком реальна загроза деформації відтворювального процесу в рамках національної економіки України, обмеження можливості підтримувати рівноважний стан економіки засобами грошово-кредитної та валютно-курсової політики, а також втрати нашою державою економічного суверенітету з причин боргової залежності та фінансового підпорядкування іншим країнам світу.

4. Глобальним викликом українській економіці, який дедалі більше стримуватиме її розвиток у майбутньому, є дефіцит паливно-енергетичних ресурсів.

5. Глобальним викликом є інформаційна революція з її тотальним впливом на всі сфери суспільного життя. Разом з позитивними моментами інформаційна ера несе з собою зростання технологічного безробіття, знищення певних робочих місць і навіть професій через автоматизацію та механізацію, що є найнебезпечнішим соціальним наслідком загальносвітової інформаційної революції.

Україна має дбати про ефективну систему надійного захисту свого національного інформаційного простору від негативного впливу тих інформаційних потоків, які підривають її національні устої, пропагують війну, насилля та жорстокість, розпалюють расову, національну та релігійну ворожнечу, посягають на права і свободи людини і суспільства, деформують свідомість громадян, цілеспрямовано ведуть антиукраїнську пропаганду. Важливим аспектом інформаційної безпеки є недопущення несанкціонованого доступу до інформації, втрати, знищення, порушення цілісності, модифікації даних в інформаційних системах, перехоплення інформації та ін.

6. Глобалізація кидає виклик не тільки політичній та економічній незалежності націй, але й людському компоненту їх конкурентоспроможності. З цієї причини досягнення кадрової незалежності в межах нового технологічного способу виробництва є найскладнішою проблемою. Адже за умов глобалізації розвинені країни та ТНК стають потужними центрами залучення найосвіченіших, професійно підготовлених кадрів з усього світу, «знекровлюючи» трудовий потенціал багатьох країн у його найбільш кваліфікованій частині.

Масові еміграційні потоки з менш розвинених у більш розвинені країни світу, у тому числі відплив інтелекту, мають своїми довгостроковими наслідками консервацію у слабких в економічному плані країнах технологічної відсталості у зв'язку з невідтворюваністю у масовому масштабі національного інтелектуального ресурсу.

Україна за роки незалежності втратила значну частину людського капіталу через закриття багатьох наукових шкіл, звуження сфер використання кваліфікованої праці, закриття високотехнологічних виробництв, деформаційні процеси в освітній сфері та на вітчизняному ринку праці, а також еміграцію наукових та інженерних кадрів. Кризові явища охопили не тільки кадровий корпус та наукову еліту нашої держави, але й генофонд української нації.

7. Існує нагальна необхідність у реалізації комплексу заходів щодо забезпечення надійної системи екологічної безпеки в країні.

На сьогодні глобального характеру набули проблеми зміни клімату, руйнування озонового шару Землі, зміни флори і фауни в окремих регіонах планети, вирубування тропічних лісів, опустелювання, транскордонного забруднення води й атмосферного повітря, стихійних природних лих, збереження біологічного різноманіття та природної спадщини людства. Крім того, високі темпи зростання чисельності населення Землі загрожують зникненням непоновлюваних природних ресурсів як в окремих регіонах, так і в глобальному вимірі загалом.

Конструктивне вирішення глобальної екологічної проблеми можливе лише на основі оптимізації людської діяльності у напрямі її гармонізації з законами існування навколишнього середовища,

коли економічна та соціальна складові розвитку людської цивілізації будуть доповнені екологічним компонентом, який передбачає провідну роль людини в налагодженні гармонії з навколишнім середовищем.

Примітки

1. Поручник А. М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: монографія. К. : КНЕУ, 2008. 352 с.

2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: у 2 т. / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. К.: КНЕУ,2006. Т. 1. 816 с; Т. 2. 592 с.; Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. IL Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. К.: Фенікс, 2007 та ін.

Коментар до питань, які винесені на самостійне опрацювання

10.1. Зміна клімату як глобальна екологічна проблема

Глобальне потепління клімату – одна з найбільш серйозних загроз, яка постала перед людством. Незважаючи на ряд прогнозних позитивних наслідків кліматичних змін (наприклад, зменшення смертності від зимових холодів у Європі, поява можливості навігації по Північному морському шляху), негативні наслідки переважають. В першу чергу, вони пов'язані з загальним розбалансуванням кліматичної системи, яке може стати вже при підвищенні температури на 1,5–2°С порівняно з доіндустріальним періодом (на сьогодні потепління становить близько 0,75 °С).

Існують дві базові стратегії реагування на кліматичний виклик: протидія й адаптація. **Протидія** сьогодні зводиться до скорочення викидів парникових газів [1] і збільшення їхнього поглинання (насамперед лісами). **Адаптація** полягає у підготовці економічних і соціальних систем до наслідків кліматичних змін з метою мінімізації можливого збитку. Між цими двома стратегіями є

принципові розходження. Протидія кліматичним змінам – це яскравий приклад глобального суспільного блага, і це стало важливим аргументом на користь активної міжнародної кооперації, розгорнутої з початку 1990-х рр. Результатом є підписання Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (далі – РКЗК), а потім – Кіотського протоколу, в якому уточнювалися і розкривалися її положення [2]. У РКЗК встановлено принцип загальної, але диференційованої відповідальності, відповідно до якого зобов'язання щодо скорочення викидів несуть розвинені країни. На сьогодні бачення ситуації змінилося. Китай і Індія ввійшли в число лідерів за обсягом емісій, але, як і раніше, не несуть зобов'язань щодо скорочення викидів. Сьогодні при підготовці посткіотської кліматичної угоди залучення до активної участі в ній провідних країн, що розвиваються, сприймається як необхідна умова її ефективності.

Сучасна міжнародна система регулювання клімату заснована на стратегії протидії кліматичним змінам. При цьому стратегії адаптації протягом довгого часу надавалося другорядне значення. Сьогодні спостерігається підвищення інтересу до адаптаційних заходів, пов'язаного з наростаючими сумнівами в спроможності людства запобігти кліматичній загрозі, а також із поточними збитками, що збільшуються, від зміни клімату.

З переходом пріоритету від протидії до адаптації змінюється роль міжурядового регулювання. Об'єктом заходів з адаптації до кліматичних змін виступає не клімат, який не має меж і єдиний для всіх суб'єктів міжнародних відносин, а елементи економічних і соціальних систем, на які він впливає, а ці елементи в планетарному масштабі є приватними благами і перебувають у віданні конкретних держав.

Провідні країни, що стримано інвестують навіть у виробництво глобального суспільного блага, навряд чи виявлять ентузіазм у фінансуванні виробництва приватних благ, які будуть споживатися за межами їхніх кордонів. Навпаки, вони перенесуть кліматичну політику на національний рівень. Підтвердженням цього є переговори на кліматичних конференціях ООН у Копенгагені (2009 р.) і Канкуні (2010 р.) [3, с. 26]. Так, «опитування міжнародних і національних експертів, проведене перед Канкуном ... чітко показало

першорядну роль національних дій» [3, с. 26]. У США участь у міжнародній кліматичній кооперації призупинив сенат, який відмовився прийняти основний кліматичний законопроект. Уже це саме по собі ставить під загрозу або значиму участь країни в міжнародних програмах протидії кліматичним змінам. Дистанціюється від міжнародного кліматичного діалогу і Китай, який віддає перевагу проведенню кліматичної політики за власними правилами.

Традиційно двигуном міжнародного кліматичного співробітництва виступав Європейський союз, але на Копенгагенському саміті його ініціативи залишилися у тіні інтенсивного американо-китайського діалогу. Навіть вуглецевий ринок, який розглядався як з'єднувальна ланка між різними суб'єктами кліматичного регулювання, сьогодні має тенденцію до регіоналізації. У період кризи на ринку Кіотських «механізмів гнучкості» (проекти спільного здійснення, механізм чистого розвитку і торгівля державними квотами) спостерігався найбільший спад. Водночас створюються нові і розширюються наявні регіональні і національні ринки квот на викиди в Європі, Австралії, Новій Зеландії, Японії, США.

Примітки

1. Стрельцов Д. Проблема глобального потепління: политика Японии // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 5. С. 59.

Емісія двоокису вуглецю основними країнами-емітентами

Назва країни	2005	
	млн т	місце у світі
США	5800	1
Китай	5100	2
Країни ЄС	3900	3
Росія	1500	4
Японія	1200	5
Індія	1100	6

3. Макаров И. А. Глобальные проблемы климата, воды и продовольства с позиции теории общественного блага // Международная экономика. 2011. № 5. С. 24–29.

10.2. Прісна вода як глобальна проблема життєзабезпечення людства

Прісна вода стала глобальною проблемою життєзабезпечення людства й усе більш вагомим чинником сучасних міжнародних відносин.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я більше 80 % усіх захворювань сьогодні прямо чи побічно пов'язані з уживанням забрудненої і мутагенної води. Поряд із глобальним потеплінням, що впливає на якість поверхневих вод, спостерігається небезпечне забруднення планетарного екологічного середовища й антропологічного генофонду різними впливами: енергетичними, радіаційними, акустичними.

У наростаючому хімічному й енергетичному забрудненні вчені бачать гранично близьку небезпеку для всього живого на нашій планеті.

Не можна не звертати уваги також на отруєння природи побутовими відходами (у середньому 1 тонна в рік на кожного жителя планети), а також хімічними токсикантами і продуктами фармацевтичної промисловості.

Питна водопровідна вода нерідко заражена радіонуклідами, добривами, пестицидами, миючими засобами, нафтопродуктами, отруйними газами, патогенними бактеріями, вірусами, уражена негативними невидимими впливами різних техногенних і біосенсорних полів, створюваних індустріальним виробництвом і електронною технікою.

Кожна п'ята проба води українських водопроводів не відповідає гігієнічним вимогам за хімічними показниками, а кожна десята – за мікробіологічними нормами. Крім того, у значній кількості проб виявляють збудників інфекційних і паразитарних захворювань.

Водопровідною водою миють автомобілі, поливають тротуари, з неї готують їжу, чистять зуби.

Навесні у зв'язку з розливами рік і таненням снігів у водойми змиваються сільськогосподарські і побутові відходи, захоронення заражених інфекційними хворобами домашніх тварин.

Разом з тим сучасна наука відкрила реальну можливість лікування більшості захворювань уживанням замість фармацевтичних препаратів чи разом з ними особливим способом приготовленої води. Такий підхід є перспективним не тільки в науковому, медичному, соціальному, але й в економічному плані. Зараз у світі функціонує приблизно 30 тис. фармацевтичних препаратів, що мають 500 тис. назв. Але тільки близько 300 з них, як встановлено дослідженнями, не мають ніяких протипоказань. Інші застосовуються виходячи з концепції пошуку меншої шкоди.

Багато препаратів залишаються в організмі у біологічно активній формі і практично не втрачають своїх біохімічних властивостей.

Антибіотики і стероїди виявлені в альпійських ріках, жіночі полові гормони у Великих озерах на кордоні США і Канади. Уявіть собі таке. Любляча пара хоче завести дітей, а в них нічого не виходить через те, що у воді присутні протизаплідні препарати. На хворого в критичній ситуації не подіяли антибіотики: організм одержав несанкціоноване «щеплення» від них через водопровідний кран. Таких прикладів, на жаль, чимало. І головне – вони мають тенденцію збільшуватися.

Вода як природний ресурс поступово стає товаром. І хоча світовий ринок прісної води ще не сформувався, зусилля з його створення мають усе більш активний, хоч і локально-ситуативний, характер. Перетворюючись у вагомий фактор світової економіки і політики, вода створює певну залежність країн від сусідів.

Доведено, що вода, у тому числі та, яка знаходиться всередині організму, «відчуває» ритміку процесів, що відбуваються на Сонці, про що переконливо писав А. Л. Чижевський. Залишається детально виявити її, а також роль важких ізотопологів водню і кисню у факторі метеозалежності. Протиставити цьому можемо стратегію зміцнення здоров'я людей шляхом внутрішнього оздоровлення організму природними факторами чи аналогами втрачених природних форм і продуктів, включаючи вживання особливо чистої легкої води.

Легка вода і виготовлена на її основі медична їжа здатні знизити індекс маси тіла і ваги людини приблизно на 10 %, що

вважається значимим терапевтичним ефектом, а в перспективі може задовольнити потреби в м'якому ефективному засобі для зменшення апетиту без ускладнень та побічних ефектів.

Аналіз сформованої ситуації виявив необхідність упровадження технологій, покликаних максимально скорегувати вплив недоброякісної води на організм людини. Йдеться про розширення виробництва питних вод поліпшеної якості, розфасованих у ємності, впровадження у практику колективних та індивідуальних побутових пристроїв, що дозволяють піддавати глибокому доочищенню обмежені обсяги води, які використовують для пиття і готування їжі.

У міру різкого погіршення якості поверхневих, підземних і атмосферних вод загострюється проблема раціонально-дбайливого використання природних джерел, а також вод, очищених від технічних і антропогенних забруднень. Назріла необхідність впровадження у життя новітніх технологій очищення і кондиціонування питної води, у тому числі шляхом збагачення її відсутніми мінеральними елементами.

Список рекомендованих джерел

1. Максименко І. А. Політична економія: навчальний посібник. Чернівці: «Прут», 2012. С. 521–548.

2. Політична економія. Частина ІІІ. Економічний розвиток. Сучасні економічні системи. Сучасне світове господарство[Текст]: навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко та ін. К.: «Центр учбової літератури», 2014. С. 143–163.

3. Гальчинський А. С., Єщенко П. С. Економічна теорія: підручник. К. : Вища шк., 2007. Тема 5. Структурна багатоформатність сучасного цивілізаційного розвитку.

4. Зазимко А. З. Політична економія: структурно-логічний навчальний посіб. К. : КНЕУ, 2005. Розділ 4. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Тема 24. Економічні аспекти глобальних проблем.

5. Економічна теорія. Політекономія: підручник / за ред. В. Д. Базилевича. К. : Знання-Прес, 2001. Розділ IV. Закономірності розвитку світового господарства. Глава 22. Глобалізація світогосподарських зв'язків та загальноцивілізаційні проблеми людства.

6. Економічна теорія: підручник / за ред. В. М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. Глава 31. Глобалізація економіки та економічна інтеграція; Глава 40. Перехідна економіка України у контексті економічної глобалізації.

7. Мочерний С. В. Політична економія: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2002. Тема 26. Економічні аспекти глобальних проблем.

8. Політична економія: навч. посібник / К. Т. Кривенко, В. С. Савчук, О. О. Бєляєв та ін.; за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. Тема 27. Економічні аспекти глобальних проблем.

9. Політична економія: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. К.: Академвидав, 2004. Світове господарство і світовий ринок: глобалізація світового господарства.

10. Політична економія: підручник / за ред. Ю. В. Ніколенка. К.: Центр навчальної літератури, 2009. Глава 21. Економічні аспекти глобальних проблем.

11. Солтис В. В., Лелюк Ю. М., Іванюта В. Ф. Політична економія (модульний варіант) : навчальний посібник / за ред. проф. І. В. Аранчій. К. : Зовнішня торгівля, 2007. Тема 27. Економічні аспекти глобальних проблем.

12. Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М. М., Іткін О. Ф. Політична економія: підручник / за заг. ред. доктора економ. наук, проф. В. Г. Федоренка. К. : Алерта, 2008. Глава 23. Економічні аспекти глобальних проблем.

Тренінг для закріплення отриманих знань: тести, запитання, завдання

Тести

1. Які з перелічених рис не є характерними для сучасного етапу економічної глобалізації:

а) вільний рух і мобільність товарів, послуг, капіталів, робочої сили, інформації та збільшення обсягів міжнародної торгівлі;

б) перехід від індустріальної економіки до суспільства знань (інтелект та знання стають безпосередньо продуктивною силою, а інформація і технології – найважливішими економічними активами);

в) функціональна інтеграція та координація у міжнародних масштабах різних видів діяльності, поява трансконтинентальних і міжрегіональних моделей діяльності;

г) сповільнення процесу транснаціоналізації з характерною ознакою демонополізації глобальних процесів;

д) асиметрія за рівнем цивілізаційного розвитку країн, інформаційно-технологічним потенціалом, конкурентоспроможністю;

е) неоднакові правила участі в управлінні глобальною економікою, лідируючий вплив Америки;

ж) трансформація всієї системи соціальних зв'язків;

и) послаблення міжнародної конкуренції;

к) посилення антиглобалістського руху;

л) надтериторіальний вимір суспільних відносин.

2. Глобалізація на макроекономічному рівні означає загальне прагнення країн, регіонів до економічної активності поза межами своїх кордонів; основними ознаками таких прагнень є:

а) лібералізація торгівлі;

б) ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів;

в) створення зон вільного підприємництва;

г) створення єдиної валюти;

д) усі відповіді правильні.

3. Глобальні проблеми:

а) мають всезагальний, універсальний характер, загальнопланетарний зміст і значення, принципово важливі для долі всього людства;

б) безпосередньо стосуються життєвих інтересів усіх верств населення, усіх країн і народів планети, усіх або значної групи держав;

в) мають взаємопов'язаний характер і суттєво впливають на всі сфери суспільного життя;

г) відображають поглиблення і ускладнення світогосподарських зв'язків;

д) потребують залучення колосальних технологічних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства;

е) можуть бути успішно вирішені за умови створення адекватної моделі стійкого розвитку людської цивілізації;

ж) усі відповіді правильні.

4. Основними викликами фінансового глобалізму є :

а) високий рівень доларизації української економіки;

б) загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни;

в) зростання масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон;

г) експансія глобального спекулятивного капіталу.

5. Українська Держава як гарант економічної самодостатності країни зобов'язана:

а) створити належні умови для розвитку та зміцнення національного капіталу;

б) забезпечити контроль над національними природними ресурсами, діяльністю міжнародних монополій у стратегічних сферах економіки, збереженням довкілля, за фінансовими, інформаційними потоками та науково-технологічним обміном;

в) взяти на себе повну відповідальність за енергетичну безпеку країни та захист її національного людського ресурсу;

г) зобов'язана робити усе вищезазначене.

6. Які способи та інструменти міжнародної співпраці світова спільнота протягом другої половини минулого століття намагалася виробити для вирішення проблем навколишнього природного середовища:

а) сукупність міжнародних екологічних угод;

б) глобальний екологічний фонд;

в) міжнародні екологічні стандарти;

г) міжнародні квоти на викиди парникових газів;

д) міжнародну торгівлю квотами на їхні викиди;

е) міжнародні квоти на використання природних ресурсів;

ж) інституційні структури, які забезпечують дієвість інструментів міжнародної екологічної політики.

и) усі відповіді правильні.

Запитання

1. Так-ні:

а) за своїм змістом економічна глобалізація відображає зростаючий процес усуспільнення економічної діяльності;

б) глобалізація на мікроекономічному рівні постає як проникнення діяльності компаній в економіку зарубіжних країн за допомогою експорту.

в) як, на вашу думку, можна боротися з негативними наслідками економічної глобалізації?

г) чому прісна вода стала глобальною проблемою життєзабезпечення людства й усе більш вагомим чинником сучасних міжнародних відносин?

Завдання

1. Вставте пропущене слово: «Універсалізація всіх сфер громадського життя, що зумовила нову стадію інтернаціоналізації господарського життя, злам національних кордонів, розвиток світових ринків товарів, послуг, фінансів, праці, інформації, тобто апофеоз усесвітньої ринкової економіки – це . . . . . .» .

2. Вставте пропущені слова: «Всезагальні проблеми, що відзначаються загальнопланетарним за своїми масштабами і значенням характером, пов'язані з життєвими інтересами народів усіх країн, становлять загрозу життю для всього людства і можуть бути вирішені спільними діями всіх країн світу – це . . . . . .».

3. Розкрийте сутність асиметричного розподілу вигод від глобалізації.

4. Перелічіть основні глобальні виклики та загрози, які постають перед державою в сучасних умовах.

5. Розкрийте зміст загроз «техноглобалізму».

6. Перелічіть основні складові сучасної міжнародної системи регулювання клімату.

ТЕСТИ (ЗАКРИТА ФОРМА), ЯКІ МОЖУТЬ БУТИ ВКЛЮЧЕНІ ДО ПІДСУМКОВОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. До теоретичного блоку економічної науки – економічна теорія – не включають такі економічні дисципліни, як:

а) менеджмент;

б) мікроекономіка;

в) макроекономіка;

г) маркетинг;

д) історія економіки та економічної думки;

е) політекономія;

ж) не включають менеджмент, маркетинг.

2. Автором наступного твердження: «Ойкономія – є … назва… науки…, за допомогою якої люди можуть збагачувати господарство, а господарство, … є все без виключення майно … те, що корисне в житті, а корисне … є все те, чим людина вміє користуватися» є:

а) Аристотель;

б) Платон;

в) Ксенофонт;

г) Варрон.

3. Основними формами інвестицій у людський капітал вважають:

а) витрати на освіту;

б) виробничу підготовку;

в) охорону здоров'я; міграцію;

г) пошук інформації про ціни і доходи;

д) народження і виховання дітей;

е) усі відповіді правильні;

ж) правильні відповіді а), б).

4. Екстенсивний тип економічного зростання характеризується такими ознаками:

а) економічне зростання досягається завдяки кількісному приросту факторів виробництва за їхнього незмінного технічного рівня;

б) обсяг національного продукту зростає за рахунок кількісного збільшення обсягів праці (чисельність працівників, збільшення тривалості робочого часу);

в) обсяг національного продукту зростає за рахунок залучення у виробництво нових джерел сировини, палива, енергії, використання додаткових земельних площ (при незмінній віддачі природних ресурсів);

г) правильної відповіді немає;

д) характеризується усіма вищезазначеними ознаками.

5. Термін «економіка» означає:

а) господарство будь-якої країни;

б) наука про національне господарство;

в) відносини, що виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання товарів;

г) наука про використання обмежених ресурсів з метою забезпечення життєвих потреб людей і суспільства;

д) правильна відповідь а);

е) правильна відповідь: а) – г).

6. Автор праці «Нікомахова етика»:

а) Аристотель;

б) Платон;

в) Варрон;

г) Катон.

7. «Ефект Веблена» – це економічна ситуація, коли під час збільшення ціни на будь-який престижний товар:

а) попит на нього зменшується;

б) попит на нього не змінюється;

в) попит на нього збільшується;

г) правильна відповідь в).

8. Інтенсивний тип економічного зростання характеризується такими ознаками:

а) зростання обсягу ВВП здійснюється за рахунок удосконалення факторів виробництва та ефективного їх використання;

б) зростання здійснюється на базі технічного й технологічного вдосконалення виробництва;

в) зростання здійснюється за рахунок якісних змін у кваліфікації робочої сили, економії природних ресурсів тощо;

г) правильна відповідь б).

д) характеризується усіма переліченими ознаками.

9. Економічний закон – це:

а) юридичний нормативний акт, прийнятий законодавчим органом країни;

б) реальний, стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність економічних явищ і процесів;

в) найбільш загальні поняття, які відображають сутність реально існуючих економічних відносин;

г) усі відповіді не правильні;

д) усі відповіді правильні.

10. До нематеріальних активів підприємства відносять:

а) вкладення у людський капітал і науково-дослідні роботи;

б) інтелектуальний капітал;

в) корпоративну культуру, включаючи моральні цінності і норми, володіння стандартами, відповідальність;

г) торгову марку, бренд, репутацію компанії, її імідж;

д) ноу-хау, сфери компетенції, навички, формалізовані знання (патенти, посібники, ліцензії, процедури);

е) процеси управління (керівництво і контроль, обмін інформацією, управлінська інформація);

ж) сформовану стійку клієнтську базу, мережу постачальників, надійність і якість;

и) професіоналізм менеджерів і персоналу, високий рівень їхньої компетентності;

к) усі відповіді правильні, крім ж);

л) правильна відповідь а) – к).

11. Основними показниками монопольної влади є:

а) відсутність досконалих товарів-замінників;

б) існування різноманітних вхідних бар'єрів, що фактично стає джерелом монопольної влади;

в) при монополії фірма-монополіст диктує ціну, здійснює відчутний контроль за нею, оскільки контролює загальний обсяг пропозиції;

г) монополіст може змінити ціну на свій продукт, маніпулюючи кількістю запропонованого продукту.

д) правильна відповідь б).

е) правильна відповідь а) – г).

12. Підприємництву як економічній діяльності властиві такі ознаки:

а) самостійність;

б) новаторство;

в) ініціатива;

г) творчість;

д) ризиковість;

е) економічна та соціальна відповідальність;

ж) масштабність мислення;

и) правильна відповідь б), в);

к) усі відповіді правильні.

13. Економічні фактори економічного зростання – це:

а) збільшення обсягу використовуваних виробничих ресурсів;

б) поліпшення способів використання ресурсів (удосконалення організації виробництва, технології виробництва);

в) підвищення якості використовуваних ресурсів;

г) правильна відповідь б);

д) правильна відповідь а) – в).

14. Для «абсентеїстської» власності характерним є таке:

а) має фіктивний характер (відірвана від реальної власності);

б) втілена у фінансових титулах (акціях, облігаціях, кредитних зобов'язаннях);

в) створює значний розрив між грошовою оцінкою капіталу і його дійсною вартістю;

г) усі відповіді правильні.

15. До системи економічних наук не належать:

а) мікроекономіка;

б) математичний аналіз;

в) бухгалтерський облік;

г) історія економічних учень;

д) економіка підприємства;

е) маркетинг;

ж) макроекономіка.

16. Для «абсентеїстської» власності характерним є таке:

а) має фіктивний характер (відірвана від реальної власності);

б) втілена у фінансових титулах (акціях, облігаціях, кредитних зобов'язаннях);

в) створює значний розрив між грошовою оцінкою капіталу і його дійсною вартістю;

г) усі відповіді правильні.

17. Суспільне виробництво включає в себе:

а) виробництво матеріальних благ;

б) виробництво матеріальних послуг;

в) виробництво нематеріальних благ;

г) виробництво нематеріальних послуг;

д) усі відповіді неправильні;

е) усі відповіді правильні.

18. Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів суспільного виробництва відносить:

а) землю;

б) капітал;

в) працю;

г) підприємницькі здібності;

д) науку;

е) інформацію;

ж) знання;

и) усі відповіді правильні.

19. Політична економія не виконує такі функції:

а) пізнавальну;

б) регулятивну;

в) фіскальну;

г) практичну;

д) методологічну;

е) не виконує б), в).

20. Автором твердження « …Необхідно, щоб все вимірювалося чимось одним … Цим одним є … потреба, яка для всього є сполучною ланкою. Як заміна потреби за домовленістю з'явилася монета… Монета ніби міра, яка робить усі речі порівнюваними, прирівнює» є:

а) Аристотель;

б) Платон;

в) Ксенофонт;

г) Варрон.

21. Прямими факторами, які безпосередньо впливають на економічне зростання, є:

а) удосконалення технології та організації виробництва;

б) збільшення кількості та поліпшення якості природних ресурсів, зростання чисельності й професіоналізму трудових ресурсів;

в) збільшення обсягу і поліпшення якісного складу основного капіталу;

г) розвиток підприємництва;

д) правильна відповідь г);

е) усі відповіді правильні.

22. Інформація та знання є ключовими ресурсами у:

а) доіндустріальній економіці;

б) традиційній економіці;

в) індустріальній економіці;

г) постіндустріальній економіці;

д) інформаційній економіці;

е) економіці знань;

ж) правильні відповіді г), д), е).

23. Автором праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» є:

а) К. Маркс;

б) Ф. Кене;

в) Д. Рікардо;

г) А. Сміт;

д) К. Менгер.

24. Особистісний рівень інвестування у людський капітал передбачає:

а) витрати домогосподарств на освіту та підвищення професійного рівня;

б) охорону здоров'я, фізичну культуру і спорт;

в) частку вільного часу, витраченого на підвищення культурного рівня;

г) витрати на пошук роботи;

в) тривалість часу, витраченого на пошук інформації;

д) витрати на міграцію;

е) витрати на народження та виховання дітей;

ж) усі відповіді правильні;

и) усі відповіді правильні, крім г).

25. Непрямими факторами економічного зростання, що впливають на можливість реалізації потенціалу прямих факторів, є:

а) рівень цін на виробничі ресурси;

б) рівень податків;

в) норма позичкового відсотка;

г) ступінь монополізації ринку;

д) правильна відповідь г);

е) усі відповіді правильні.

26. Дохід від використання землі як виробничого ресурсу є у вигляді:

а) заробітної плати;

б) прибутку;

в) відсотка;

г) ренти.

27. Економічну систему товарного виробництва, ринкової економіки відображає така система економічних категорій:

а) «суспільний поділ праці»;

б) «приватна власність»;

в) «товар», «вартість», «гроші»;

г) «ціна», «попит», «пропозиція», «конкуренція»;

д) усі відповіді правильні, крім а);

е) усі відповіді правильні.

28. Основним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є:

а) ЧНП;

б) ВВП;

в) НД;

г) ОД.

29. Автор праці «Капітал»:

а) А. Сміт;

б) Р. Коуз;

в) К. Маркс;

г) М. Фрідмен.

30. Вартість товару визначається такою формулою:

а) КГ = (СЦ – К + П – ВП) : О;

б) М = (Р × Q) / V;

в) М = (Р × Q) / V + L (r);

г) W = C +V + m;

д) К = С + V.

31. Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називають:

а) грошовою системою;

б) фіскальною системою;

в) кредитною системою;

г) торговельною системою.

32. Сукупний попит є сумою запланованих витрат економічних агентів:

а) витрат домогосподарств на споживання (С);

б) видатків підприємницького сектору на інвестиції (І);

в) видатків держави на закупівлю товарів, оплату послуг та праці (G);

г) перевищення видатків іноземців на вітчизняні товари і послуги (експорту) над внутрішніми видатками на іноземні товари (імпортом) – чистого експорту країни (NX);

д) правильні відповіді б) та г);

е) усі відповіді правильні.

33. Специфіку капіталістичної форми товарного виробництва відображають такі економічні категорії:

а) «товар робоча сила», «наймана праця»;

б) «капітал»;

в) «додаткова вартість», «норма додаткової вартості»;

г) «постійний капітал», «змінний капітал»;

д) усі відповіді правильні, крім б);

е) усі відповіді правильні.

34. Формою руху позичкового капіталу є:

а) трансакційні витрати;

б) прибуток;

в) кредит;

г) фінанси.

35. Діяльність, яку виконує сам підприємець, використовуючи як чинники виробництва робочу силу, знаряддя і предмети праці, виробляє товари чи послуги для подальшого продажу суб'єктам ринку (споживачам); здійснюється на договірних, контрактних відносинах; фінансовим результатом є прибуток і рентабельність – це:

а) виробниче підприємництво;

б) комерційне підприємництво;

в) фінансове підприємництво;

г) посередницьке підприємництво.

36. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:

а) ціна попиту;

б) ціна пропозиції;

в) ціна рівноваги;

г) монопольна ціна.

37. Теоретичне пізнання користується такими пізнавальними засобами, як:

а) абстрагування;

б) ідеалізація;

в) синтез;

г) дедукція;

д) усі відповіді правильні, крім г;

е) усі відповіді правильні.

38. Підприємець у результаті своєї діяльності отримує:

а) заробітну плату;

б) прибуток;

в) відсоток;

г) ренту.

39. Еластичність попиту за ціною визначається за такою формулою:

а) $EDP = \Delta Q / \Delta P$;

б) $ESP = \Delta Q / \Delta P$;

в) $Pqd = Pqs$;

г) $W = c+v+m$.

40. Форма знання, основою якої є передбачення, сформульоване за допомогою певних фактів, але це знання є невизначеним і потребує доведення – це:

а) факт;

б) теорія;

в) гіпотеза;

г) проблема.

41. Для впливу на грошову пропозицію центральний банк (в Україні – Національний банк України) використовує такі основні інструменти:

а) грошову емісію;

б) операції з державними цінними паперами на відкритому ринку;

в) зміну норми обов'язкових резервів;

г) маніпулювання обліковою ставкою;

д) усі відповіді правильні.

42. Еластичність пропозиції за ціною визначається за такою формулою:

а) EDP = ΔQ / ΔP;

б) ESP = ΔQ / ΔP;

в) Pqd =Pqs;

г) W = c+v+m.

43. До методів непрямого регулювання належать такі інструменти економічної політики держави:

а) фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної;

б) амортизаційної;

в) інвестиційної;

г) інноваційної;

д) методи морального переконування.

е) усі відповіді правильні;

ж) правильна відповідь а), б).

44. Економічні форми, в яких матеріалізується особистий інтерес, які водночас є і засобами реалізації особистих інтересів та потреб, це:

а) заробітна плата;

б) премія;

в) прибуток;

г) дивіденд;

д) усі відповіді неправильні;

е) усі відповіді правильні.

45. Висловлювання: «Праця – батько та найактивніший чинник багатства, а земля – його мати» належить:

а) А. Сміту;

б) Д. Рікардо;

в) В. Петті;

г) Ф. Кене.

46. За формулою TC= TFC + TVC можна визначити:

а) змінні витрати;

б) середні витрати;

в) граничні витрати;

г) загальні витрати.

47. Державний бюджет збалансований, коли:

а) видатки перевищують доходи;

б) доходи перевищують видатки;

в) надходження і видатки бюджету врівноважені;

г) правильна відповідь б).

48. Продуктами інтелектуальної діяльності є:

а) твори науки, літератури та мистецтва;

б) винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів;

в) записи на носіях інформації;

г) права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги;

д) права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау);

е) усі відповіді правильні;

ж) правильна відповідь а), б).

49. За формулою – MC = Δ TC / ΔQ можна визначити:

а) загальні витрати.

б) змінні витрати;

в) середні витрати;

г) граничні витрати.

50. Основними твердженнями теорії «змішаної економіки» є такі:

а) економіка розвинених ринкових країн у результаті зростання масштабів господарської діяльності та її часткового усуспільнення перетворилася із системи приватного підприємництва в систему «змішаної економіки»;

б) у «змішаній економіці» поєднується приватний і державний сектори, що доповнюють один одного;

в) змішана економіка будується на основі ринкової організації господарських відносин та регулюючого впливу держави на економічні процеси;

г) усі відповіді правильні;

д) правильна відповідь в).

51. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути:

а) внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках: кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій;

б) продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам;

в) трансферти – фінансування у вигляді безоплатної допомоги;

г) правильна відповідь б);

д) усі відповіді правильні.

52. Пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей за допомогою розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) і реалізація економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й поведінці у цілісному економічному процесі; процес осмислення суб'єктом реальних господарських ситуацій, що підвищують ефективність трудової діяльності, які визначають економічну поведінку людини і стиль господарської діяльності, – це:

а) економічна свідомість;

б) економічне мислення;

в) повсякденне економічне мислення;

г) релігійне економічне мислення.

53. Формула руху позичкового капіталу:

а) Г– Т (Зв +Рс) … В…Т'- Г';

б) Г- Т- Г';

в) Г – Г';

г) с + v + m.

54. За формулою TVC = TC – TFC можна визначити:

а) загальні витрати;

б) загальні змінні витрати;

в) середні витрати;

г) постійні витрати.

55. У Системі національних рахунків інституційні одиниці поділяють на такі сектори:

а) нефінансових корпорацій;

б) фінансових корпорацій;

в) загальнодержавного управління;

г) домашніх господарств;

д) некомерційних організацій;

е) правильна відповідь: а) – д).

56. Основними характеристиками економічного мислення є:

а) відтворює у теоретичній формі різні явища й процеси економічної дійсності;

б) понятійно описує деяку задану предметність;

в) орієнтоване на вирішення економічним суб'єктом конкретних господарських ситуацій;

г) усі відповіді правильні.

57. Основними показниками зайнятості є:

а) норма активності (На) – відношення кількості зайнятих (Кз) до всього населення (Кн) : На = (Кз / Кн) 100% ;

б) раціональність використання трудових ресурсів або працездатного населення як відношення зайнятих до трудових ресурсів;

в) норма зайнятості – процент зайнятих серед представників певної групи (за статтю, професіями, галузями тощо);

г) усі відповіді правильні;

д) правильна відповідь в).

58. Формою руху позичкового капіталу є:

а) трансакційні витрати;

б) прибуток;

в) кредит;

г) фінанси.

59. За формулою АТС = ТС / Q можна визначити:

а) граничні витрати;

б) середні загальні витрати;

в) середні змінні витрати;

г) постійні витрати.

60. Економічний спосіб мислення має такі взаємозалежні особливості:

а) люди вибирають;

б) тільки індивіди вибирають;

в) індивіди вибирають раціонально;

г) усі суспільні відносини можна трактувати як ринкові відносини;

д) правильна відповідь а), б);

е) правильна відповідь а) – г).

61. За формулою МС = Δ ТС / ΔQ можна визначити:

а) загальні витрати;

б) змінні витрати;

в) середні витрати;

г) граничні витрати.

62. У неокласичній теорії витрат виробництва буквами «AVC» позначають:

а) постійні витрати;

б) змінні витрати;

в) середні загальні витрати;

г) середні постійні витрати;

д) середні змінні витрати;

е) граничні витрати.

63. Сукупність кредитних установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називають:

а) грошовою системою;

б) фінансовою системою;

в) кредитною системою;

г) торговельною системою.

64. Відповідно до причин безробіття розрізняють:

а) природне безробіття (пов'язане з пошуком роботи, переходом на іншу роботу);

б) економічне (вимушене) безробіття (коли працівників звільняють із роботи з економічних причин – скорочення, закриття виробництва, переоснащення тощо);

в) фактичне (поточне) безробіття країни (сукупність природного й економічного безробіття);

г) усі відповіді правильні;

д) правильної відповіді немає.

65. Формами земельної ренти є:

а) абсолютна;

б) диференціальна;

в) монопольна;

г) усі відповіді правильні.

66. Особлива форма підприємницької діяльності, коли предметом купівлі-продажу є гроші та цінні папери, що продаються підприємцем споживачу (покупцю) або надаються йому у кредит; його агентами виступають банки, фондові біржі та інші фінансові організації – це:

а) виробниче підприємництво;

б) фінансове підприємництво;

в) комерційне підприємництво;

г) мале підприємництво.

67. Центральною ланкою кредитної системи є:

а) інвестиційні фонди;

б) страхові компанії;

в) комерційні банки;

г) державні банки.

68. Еволюційний процес розвитку системи підприємництва породив такі типи корпорацій:

а) акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства (S-корпорація), повні товариства;

б) приватні корпорації, державні (публічні) корпорації, комерційні та некомерційні корпорації;

в) корпорації відкритого та закритого типу;

г) дочірні корпорації;

д) холдингові компанії, концерни, конгломерати, картелі, синдикати, консорціуми;

е) національні корпорації, транснаціональні корпорації, міжгалузеві корпорації, диверсифіковані корпорації;

ж) усі відповіді правильні;

и) правильна відповідь е).

69. До структури кредитної системи входять:

а) банки;

б) інвестиційні компанії;

в) страхові компанії;

г) фонди грошових ресурсів;

д) усі відповіді правильні.

70. Загальні змінні витрати визначають за такою формулою:

а) TC = FC+ VC;

б) ATC =TC/Q;

в) AFC = FC / Q;

г) AVC = VC/Q;

д) ATC = TC/Q= (FC+VC)/Q = AFC+AVC;

е) VC = TC – FC.

71. Змішана власність поєднує такі форми власності:

а) державно-приватна;

б) державно-кооперативна;

в) державно-колективна;

г) приватно-колективна;

д) спільна із залученням іноземного капіталу;

е) комбінована;

ж) усі відповіді правильні, крім б;

и) усі відповіді правильні.

72. Ключовими категоріями інституціонального напряму в економічній теорії вважають такі:

а) інститут;

б) права власності;

г) трансакційні витрати;

д) контрактні відносини;

е) ієрархія, організація, корпорація;

ж) правильна відповідь а) – в);

и) усі відповіді правильні.

73. Позичковий відсоток – це:

а) відокремлена частина промислового капіталу, що застосовується виключно у сфері обігу окремою групою підприємців, які займаються реалізацією товарів і перетворенням товарного капіталу на грошовий з метою отримання прибутку;

б) певна сума вільних грошей, які надаються їх власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання відсотка;

в) вартість послуги, яка надається кредитором позичальнику (клієнту), у вигляді надання йому за плату певної суми грошей на обумовлений строк;

г) відношення суми річного доходу, який отримує позичковий підприємець, до суми капіталу, що віддається у позику.

74. Право власності визначається ще з часів римського права такими правочинностями:

а) володіння;

б) користування;

в) розпорядження;

г) правильна відповідь а);

д) правильна відповідь а) – в).

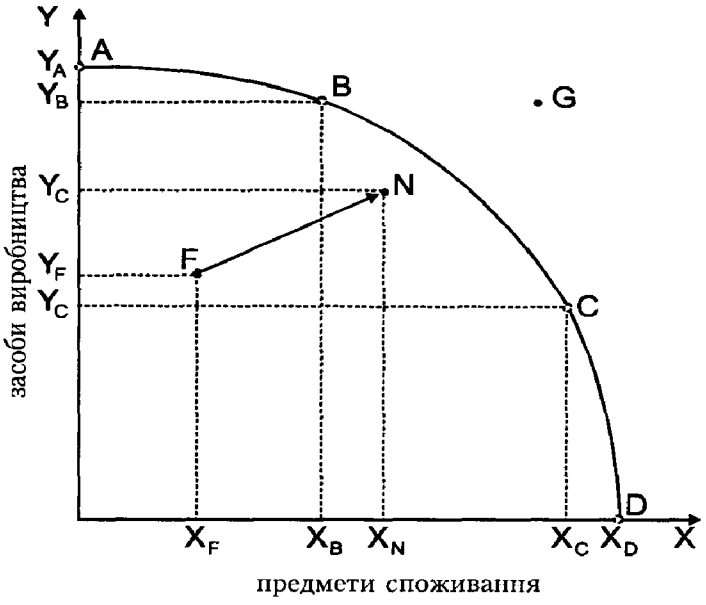
75. Автором праці «Теорія бездіяльного класу. Економічне вивчення інститутів» (1899) є:

а) А. Маршалл;

б) Т. Веблен;

в) Ф. Ліст;

г) Дж. Коммонс.



76. На рисунку зображена:

а) крива попиту;

б) крива пропозиції;

в) крива виробничих можливостей;

г) крива байдужості;

д) крива Лаффера.

77. Продуктами інтелектуальної діяльності є:

а) твори науки, літератури та мистецтва;

б) винаходи, промислові та наукові зразки, креслення, моделі, схеми програмних засобів;

в) записи на носіях інформації;

г) права на копіювання та розповсюдження патенту, ліцензії, знаки на товари і послуги;

д) права на інформацію щодо промислового, комерційного, наукового досвіду (ноу-хау).

е) правильна відповідь а), б);

ж) правильна відповідь а) – д).

78. Формами земельної ренти є:

а) абсолютна;

б) диференціальна;

в) монопольна;

г) усі відповіді правильні.

79. Автором праці «Національна система політичної економії» (1841) є:

а) Т. Веблен;

б) У. Ростоу;

в) Ф. Ліст;

г) К. Менгер.

80. Для впливу на грошову пропозицію центральний банк (в Україні – Національний банк України) використовує інструменти:

а) грошову емісію;

б) операції з державними цінними паперами на відкритому ринку;

в) зміну норми обов'язкових резервів;

г) маніпулювання обліковою ставкою;

д) правильна відповідь а);

е) усі відповіді правильні.

81. У розвинених країнах, які перебувають на стадії постідустріального розвитку, спостерігаються такі тенденції в розвитку відносин власності:

а) подальше розширення плюралізму форм власності;

б) значне розширення змішаних і комбінованих форм власності;

в) посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності;

г) прогресивна зміна структури об'єктів власності;

д) розширення форм та об'єктів міжнародної власності;

е) правильна відповідь: б) та д);

ж) усі відповіді правильні.

82. Суб'єктами агробізнесу є:

а) фінансово-промислові групи;

б) великі корпорації;

в) фермерські господарства;

г) садівничі та городні господарства;

д) посередники;

е) усі відповіді правильні;

ж) усі відповіді правильні, крім г).

83. Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється у тому, що він:

а) є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

б) сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

в) є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства;

г) усі відповіді правильні, крім б);

д) усі відповіді правильні.

84. Податкова діяльність держави включає такі напрями:

а) визначення видів податків;

б) встановлення податкових ставок;

в) надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам);

г) усі відповіді правильні.

85. Автором праці «Нове індустріальне суспільство» (1967) є:

а) У. Ростоу;

б) Дж. Гелбрейт;

в) Д. Белл;

г) Е. Тоффлер.

86. Підприємницька діяльність, коли сам підприємець не виробляє і не продає товари, а виступає в ролі посередника у процесі здійснення товарно-грошових операцій – це:

а) виробниче підприємництво;

б) посередницьке підприємництво;

в) фінансове підприємництво;

г) комерційне підприємництво.

87. Мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати:

а) формування законодавства, забезпечення законності та правопорядку;

б) вирішення суперечок на основі законів (суд);

в) примус до виконання законів, судових рішень (функції держави як «нічного сторожа»);

г) оборону і безпеку, захист від зовнішніх загроз;

д) забезпечення макроекономічної стабільності;

е) усі відповіді правильні;

ж) відповіді правильні г), д).

88. Автором праці «Дослідження про природу і причини багатства народів»:

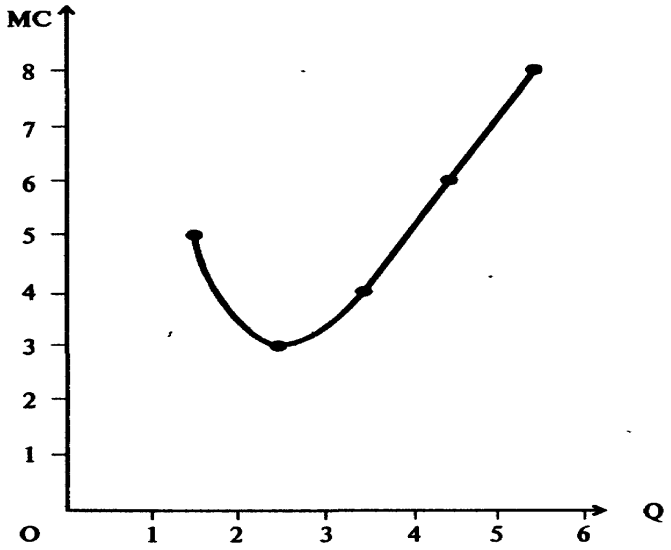
а) К. Маркс;

б) Ф. Кене;

в) Д. Рікардо;

г) А. Сміт.

89. На рисунку зображено:



а) загальні витрати;

б) середні витрати;

в) граничні витрати;

г) постійні витрати;

д) змінні витрати;

е) альтернативні витрати.

90. Традиційна класифікація провалів ринку включає:

а) існування суспільних благ;

б) недосконаліть конкуренції і неповноту системи ринків;

в) наявність зовнішніх ефектів (екстерналій);

г) неповноту і недосконаліть інформації;

д) усі відповіді правильні;

е) правильна відповідь б), в).

91. Найбільш широко відомими в рамках змішаної економічної системи є такі моделі:

а) американська;

б) японська;

в) німецька соціального ринкового господарства ФРН;

г) французька;

д) шведська;

е) південнокорейська;

ж) китайська;

и) усі відповіді правильні;

к) правильна відповідь а).

92. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається:

а) Г. Беккер;

б) Т. Шульц;

в) Г. Боуен;

г) Л. Туроу;

д) І. Фішер.

93. Лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той самий рівень корисності, це:

а) крива пропозиції;

б) крива байдужості;

в) крива попиту;

г) бюджетне обмеження.

94. «Із задоволенням потреб у якихось благах їх цінність зменшується» – так формулюється:

а) закон пропозиції;

б) закон вартості;

в) закон спадної граничної корисності;

г) закон попиту.

95. Для визначення рівня інтернаціоналізації господарського життя не використовують такі показники, як:

а) експортна квота;

б) імпортна квота;

в) зовнішньоторговельна квота;

г) вартісний обсяг експорту на душу населення;

д) індекс розвитку людини.

96. Чинниками, які впливають на пропозицію, є:

а) ціна товару;

б) ціни на фактори виробництва;

в) технологія та організація виробництва;

г) кількість виробників-конкурентів;

д) цінові і дефіцитні очікування покупців;

е) розмір податків;

ж) усі відповіді правильні;

и) усі відповіді неправильні.

97. Геометричне місце точок, які характеризують усі такі набори товарів X та Y, на придбання яких за цінами Px та Py споживач повністю витрачає свій дохід, це:

а) крива байдужості;

б) крива попиту;

в) бюджетна лінія;

г) крива пропозиції.

98. Автором праці «Прийдешнє постіндустріальне суспільство» (1973) є:

а) Дж. Стігліц;

б) Е. Тоффлер;

в) Д. Белл;

г) У. Ростоу.

99. Ендогенно обумовленими параметрами у макроекономічних моделях є:

а) обсяги зайнятості і випуску;

б) рівень інфляції;

в) рівень безробіття;

г) рівень планових витрат;

д) правильна відповідь а) – г).

100. Лінія бюджетного обмеження описує таке рівняння:

а) MUx / Px= MUy / Py;

б) Px × X + Py × Y = I;

в) MUx / Px= MUy / Py.

101. Специфічними причинами, що породжують міграцію робочої сили, є:

а) відмінності у рівні соціально-економічного розвитку країн, що породжує відмінності в рівнях оплати праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери тощо;

б) дефіцит певних спеціальностей;

в) відмінності між країнами в умовах професійного зростання працівників;

г) усі відповіді неправильні;

д) правильна відповідь а) – в).

102. Графічно система переваг споживача позначається за допомогою кривих байдужості, які вперше застосовані:

а) В. Парето;

б) Є. Слуцьким;

в) Ф. Еджуортом;

г) Д. Хіксом.

103. Основними формами міжнародних економічних відносин є:

а) міжнародна торгівля товарами і послугами;

б) міжнародний рух капіталів і закордонних інвестицій;

в) міжнародна міграція робочої сили;

г) науково-технічне співробітництво;

д) валютно-кредитні відносини;

е) усі відповіді правильні.

104. До економічної теорії (теоретичного блоку економічної науки) не включають такі дисципліни:

а) економіку підприємства;

б) політичну економію;

в) бухгалтерський облік;

г) мікроекономіку;

д) макроекономіку;

е) історію економіки та економічної думки;

ж) правильна відповідь а), в).

105. Еластичність попиту за ціною визначається за такою формулою:

а) EDP = ΔQ / ΔP;

б) ESP = ΔQ / ΔP;

в) Pqd =Pqs;

г) W = c+v+m.

106. До інструментів міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього природного середовища можна віднести:

а) сукупність міжнародних екологічних угод;

б) глобальний екологічний фонд;

в) міжнародні екологічні стандарти;

г) міжнародні квоти на викиди парникових газів;

д) міжнародну торгівлю квотами на їхні викиди;

е) міжнародні квоти на використання природних ресурсів;

ж) інституційні структури, які забезпечують дієвість інструментів міжнародної екологічної політики;

и) усі відповіді правильні.

107. У макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів:

а) ефектом процентної ставки;

б) ефектом реальних грошових залишків (ефектом багатства);

в) ефектом імпортних закупівель;

г) правильна відповідь а) – в);

д) правильна відповідь б).

108. Автором праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» є:

а) П. Самуельсон;

б) А. Маршалл;

в) Дж. Кейнс;

г) К. Менгер.

109. Основними ознаками глобалізації на макроекономічному рівні є:

а) лібералізація торгівлі;

б) ліквідація (або обмеження) інвестиційних, митних та інших бар'єрів;

в) створення зон вільного підприємництва;

г) створення єдиної валюти;

д) правильна відповідь г);

е) усі відповіді правильні.

110. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути:

а) внутрішні та зовнішні позики на фінансових ринках (кредити комерційних банків, іноземних урядів та міжнародних організацій);

б) продаж державних цінних паперів комерційним банкам, фірмам та домогосподарствам;

в) трансферти – фінансування у вигляді безоплатної допомоги;

г) усі відповіді правильні.

111. За формулою AVC = TVC / Q можна визначити:

а) граничні витрати;

б) загальні витрати;

в) середні змінні витрати;

г) постійні витрати.

112. Так – ні:

а) «Економіка виникла набагато раніше ніж наука про неї»;

б) «В економічній науці процес диференціації знань розпочався в III ст. до н.е.»;

в) «Економіка як наука почала формуватися лише в XVI–XVII ст.»;

г) «Термін «політична економія» увів до наукового лексикону французький економіст Антуан де Монкретьєн»;

д) усе, про що йдеться – так;

е) усе, про що йдеться – ні.

113. Авторм наступного визначення категорії «інститут»: «Інститути – це правила гри в суспільстві … створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми … вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії» – є:

а) Т. Веблен;

б) Дж. Коммонс;

в) У. Мітчелл;

г) Д. Норт.

114. Економічні категорії:

а) відображають не природні властивості речей і предметів, а характерну властивість певної системи (елементу, ланки) економічних відносин людей;

б) мають об'єктивний характер, оскільки відображають об'єктивну дійсність;

в) мають історичний характер;

г) є результатом застосування методу абстрагування у процесі вивчення явищ економічної сфери;

д) є логічними формами, які відображають найбільш загальні і суттєві сторони економічного життя суспільства;

е) усі відповіді правильні;

ж) усі відповіді неправильні.

115. Хто з перелічених дослідників вважав, що підприємці – це організатори капіталістичних підприємств, які забезпечують зростання доходу та виконують такі функції: 1) організаційну (вміння об'єднувати людей і ресурси в єдине ціле); 2) торгову (мистецтво вести переговори, завойовувати довіру, вміло просувати товари на ринок); 3) рахункову (врахування витрат і результатів):

а) Т. Веблен;

б) М. Вебер;

в) В. Зомбарт;

г) Ф. Ліст.

116. Автором праці книга «Протистантська етика та дух капіталізму» (1904) є:

а) В. Зомбарт;

б) М. Вебер;

в) Ф. Ліст;

г) Дж. Коммонс.

117. Погляди меркантилістів можна звести до таких основних положень:

а) багатством є лише те, що може бути реалізоване і дійсно реалізується у грошах, тобто воно уявлялося як нагромадження грошей;

б) виробництво створює лише передумови для утворення багатства, тому його необхідно всіляко заохочувати і розвивати;

в) безпосереднім джерелом багатства є сфера, де продукти перетворюються у гроші, тобто сфера обігу;

г) сфера обігу є водночас і джерелом прибутку, що утворюється завдяки продажу товарів за більш високою ціною;

д) джерелом багатства є лише зовнішня торгівля;

е) баланс у зовнішній торгівлі повинен бути активним, тобто потрібно менше купувати в іноземців і більше їм продавати;

ж) правильні відповіді а) – е);

и) правильні відповіді г) – д).

118. Основними викликами фінансового глобалізму для національної економіки є:

а) високий рівень доларизації української економіки;

б) загроза надмірного нагромадження зовнішніх активів і зобов'язань країни;

в) зростання масштабів тіньового відпливу національного капіталу за кордон;

г) експансія глобального спекулятивного капіталу;

д) усі відповіді правильні;

е) усі відповіді не правильні.

119. Екзогенними параметрами, розміри яких регулюються державою, у макроекономічних моделях є:

а) державні витрати **(G)**;

б) ставка оподатковування **(T);**

в) величина пропозиції грошей **(M)**;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді правильні, крім б).

120. Основними принципами маржиналізму є:

а) суб'єктивно-психологічний підхід до економічних явищ;

б) раціональна економічна поведінка суб'єктів за умов вільного підприємництва;

в) рідкісність, тобто обмежений характер ресурсів, припущення про обмеженість, фіксовану величину пропозиції певного ресурсу чи якогось блага; тому ціна життєвих благ повністю залежить від попиту на них;

г) способи економічного аналізу процесів і явищ: причинно-наслідкова залежність економічних явищ, функціональний аналіз, математичні та статистичні методи аналізу;

д) ідеологічна нейтральність економічного аналізу;

е) усі відповіді правильні.

121. Вартість товару визначається за такою формулою:

а) КГ = (СЦ – К + П – ВП) : О;

б) М = (Р × Q) / V;

в) М = (Р × Q) / V + L (r);

г) W = C +V + m;

д) К = С + V.

122. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:

а) ціна попиту;

б) ціна пропозиції;

в) ціна рівноваги;

г) монопольна ціна.

123. Представниками нової інституціональної теорії є:

а) Р. Коуз;

б) Дж. Б'юкенен;

в) Д. Норт;

г) О. Вільямсон;

д) усі відповіді правильні.

124. В умовах глобально-інформаційного способу виробництва для політичної економії все актуальнішими стають проблеми:

а) світової (всесвітньої) власності;

б) глобального економічного управління;

в) глобального оподаткування (податок Тобіна);

г) специфікації власницьких правочинностей суб'єктів (акторів) світового господарства;

д) глобалізації механізмів ціноутворення і фінансових відносин;

е) правильна відповідь а), б);

ж) усі відповіді правильні.

125. Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється у тому, що він:

а) є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;

б) сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;

в) є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

г) усі відповіді правильні, крім б);

д) усі відповіді правильні.

ТЕСТИ (ВІДКРИТА ФОРМА), ЯКІ МОЖУТЬ БУТИ ВКЛЮЧЕНІ ДО ПІДСУМКОВОЇ КОНТРОЛЬНОЇ РОБОТИ

1. До теоретичного блоку економічної науки – економічна теорія – включають такі економічні дисципліни: _____

2. Автором такого твердження «Ойкономія – є …назва… науки…, за допомогою якої люди можуть збагачувати господарство, а господарство, … є все без виключення майно … те, що корисне в житті, а корисне … є все те, чим людина вміє користуватися» є: _____ _____

3. Формою інвестицій у людський капітал є:_____ _____

4. Автором праці «Нікомахова етика» є: _____ _____

5. «Ефект Веблена» – це _____ _____

6. Наука про використання обмежених ресурсів з метою забезпечення життєвих потреб людей і суспільства – це _____

7. Реальний, стійкий, істотний, причинно-наслідковий зв'язок і взаємозалежність економічних явищ і процесів – це: _____

8. Найбільш загальні поняття, які відображають сутність реально існуючих економічних відносин – це: _____ _____

9. Для підприємництва як економічної діяльності характерні такі ознаки: _____

_____

10. У систему дисциплін економічної теорії входять: _____

11. За формулою КГ = (СЦ – К + П – ВП) :О визначається: _____

_____

12. Макроекономіка як навчальна дисципліна виконує такі функції:_____

_____

.

13. До нематеріальних активів підприємства відносять: _____

14. Суспільне виробництво включає: _____

_____

15. За формулою М = (Р × Q) / V визначається: _____

16. За формулою М = (Р × Q) / V + L (r) визначається: _____

17. За формулою К = С + V визначається: _____

_____

18. Автором праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» є:_____

_____

19. Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу факторів суспільного виробництва відносить: _____

_____

20. Автором твердження – «…Необхідно, щоб все вимірювалося чимось одним … Цим одним є … потреба, яка для всього є сполучною ланкою. Як заміна потреби за домовленістю з'явилася монета… Монета ніби міра, яка робить всі речі порівнюваними, прирівнює» є: _____

_____

21. Прямими факторами, які безпосередньо впливають на економічне зростання, є:_____

_____

22. Інформація та знання є ключовими ресурсами в _____

_____економіці.

23. Особистісний рівень інвестування у людський капітал включає:_____

_____

24. Непрямими факторами економічного зростання, що впливають на можливість реалізації потенціалу прямих факторів, є:_____

_____

25. Економічну систему товарного виробництва, ринкової економіки відображає така система економічних категорій _____

26. Дохід від використання землі як виробничого ресурсу є у вигляді: _____

_____

27. Ринковий попит залежить:_____

_____

28. Основним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є: _____

_____

29. Автором праці «Капітал» (1867 р.) є: _____

_____

30. За формулою W = C +V + m визначається _____

_____

31. Сукупність кредитно-фінансових установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називають: _____

_____

32. Сукупний попит є: _____

_____

33. Специфіку капіталістичної форми товарного виробництва відображають такі економічні категорії:_____

_____

34. Формою руху позичкового капіталу є: _____

_____

35. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:_____

_____

36. Діяльність, яку виконує сам підприємець, використовуючи як чинники виробництва робочу силу, знаряддя і предмети праці, виробляє товари чи послуги для подальшого продажу суб'єктам ринку (споживачам); здійснюється на договірних, контрактних відносинах; фінансовим результатом є прибуток і рентабельність – це: _____

_____

37. Теоретичне пізнання користується такими пізнавальними засобами, як: _____

_____

38. Підприємець у результаті своєї діяльності отримує: _____

39. Еластичність попиту за ціною визначається за такою формулою:_____ _____

40. Для впливу на грошову пропозицію центральний банк (в Україні – Національний банк України) використовує такі основні інструменти: _____ _____

41. Форма знання, основою якої є передбачення, сформульоване за допомогою певних фактів, але це знання є невизначеним і потребує доведення – це:_____ _____

42. Еластичність пропозиції за ціною визначається за такою формулою:_____ _____

43. Вартість товару визначається за такою формулою: _____

44. Рівнянням Pqd = Pqs позначається: _____ _____

45. Висловлювання: «Праця – батько та найактивніший чинник багатства, а земля – його мати» належить:_____ _____

46. Заробітна плата – це: _____ _____

47. Премія – це: _____ _____

48. Прибуток – це: _____
_____

49. Дивіденд – це: _____
_____

50. За формулою TC= TFC + TVC можна визначити:
_____

51. Державний бюджет збалансований, коли: _____
_____

52. Профіцит державного бюджету – це:_____
_____

53. Дефіцит державного бюджету – це:_____
_____

54. За формулою MC = Δ TC / ΔQ можна визначити:
_____

55. Економічне мислення – це: _____
_____

56. Основними твердженнями теорії «змішаної економіки» є такі:_____
_____

57. Методи непрямого державного регулювання економіки – це: _____
_____

58. Формула руху позичкового капіталу:_____
_____

59. За формулою TVC = TC – TFC можна визначити:
_____

60. У Системі національних рахунків інституційні одиниці поділяють на такі сектори:_____

_____

61. Продукти інтелектуальної діяльності – це: _____

_____

62. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути:_____

_____

63. Пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей за допомогою розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення) і реалізація економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й поведінці у цілісному економічному процесі – це _____

_____

64. Основними характеристиками економічного мислення є: _____

_____

65. Формою руху позичкового капіталу є:_____

_____

66. За формулою АТС = ТС / Q можна визначити:

_____

67. Основними показниками зайнятості є:_____

_____

68. Формами земельної ренти є:_____

_____

69. Економічний спосіб мислення має такі взаємозалежні особливості:_____
_____

70. Сукупність кредитних установ, що здійснюють мобілізацію вільних грошових ресурсів і надають їх у позику, називають:_____
_____

71. У неокласичній теорії витрат виробництва буквами «AVC» позначають:_____
_____

72. Відповідно до причин безробіття розрізняють: _____
_____

73. Центральною ланкою кредитної системи є:_____
_____

74. Особлива форма підприємницької діяльності, коли предметом купівлі-продажу є гроші та цінні папери, що продаються підприємцем споживачу (покупцю) або надаються йому у кредит; його агентами виступають банки, фондові біржі та інші фінансові організації – це:_____
_____

75. Еволюційний процес розвитку системи підприємництва зумовив такі типи корпорацій: _____
_____

76. Змішана власність поєднує такі форми власності:
_____

77. До структури кредитної системи входять:_____
_____

78. Загальні змінні витрати визначають за такою формулою _____

_____

79. Ключовими категоріями інституціонального напряму в економічній теорії вважають такі: _____

_____

80. Право власності визначається ще з часів римського права такими правочинностями: _____

_____

81. Позичковий відсоток – це: _____

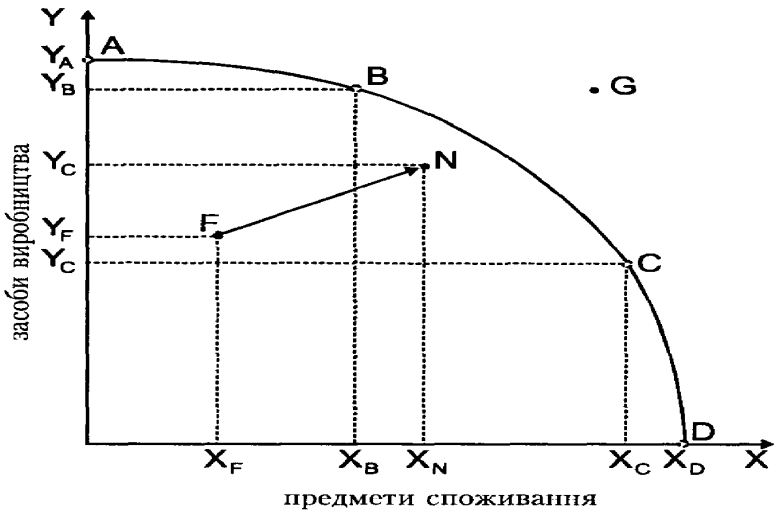
_____

82. Автором праці «Теорія бездіяльного класу. Економічне вивчення інститутів» (1899) є: _____

_____

83. На рисунку зображена: _____

_____



84. Формами земельної ренти є: _____

_____

85. Автором праці «Національна система політичної економії» (1841) є:_____
_____

86. Для впливу на грошову пропозицію центральний банк (в Україні – Національний банк України) використовує інструменти: _____
_____

87. У розвинених країнах, які перебувають на стадії постідустріального розвитку, спостерігаються такі тенденції в розвитку відносин власності:_____
_____

88. Суб'єктами агробізнесу є:_____
_____

89. Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється у тому, що він:_____
_____

90. Податкова діяльність держави включає такі напрями:_____
_____

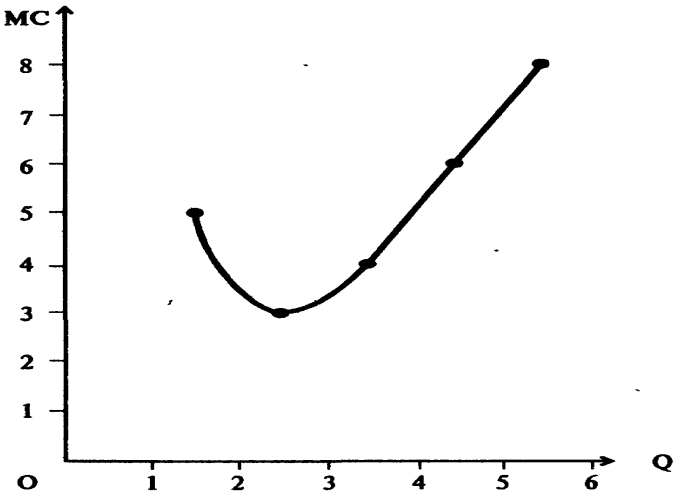
91. Автором праці «Нове індустріальне суспільство» (1967) є:_____
_____

92. Підприємницька діяльність, коли сам підприємець не виробляє і не продає товари, а виступає в ролі посередника у процесі здійснення товарно-грошових операцій – це:_____
_____

93. Мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати: _____
_____

94. На рисунку зображено:_____

_____



95. Автором праці «Дослідження про природу і причини багатства народів є»:_____

_____

96. Традиційна класифікація провалів ринку включає:

_____

97. Найбільш широко відомими в рамках змішаної економічної системи є такі моделі:_____

_____

98. Основним макроекономічним показником результатів поточної економічної діяльності є:_____

_____

99. Першовідкривачем терміна «людський капітал» вважається: _____

_____

100. Лінія рівної корисності, усі точки якої характеризують набори товарів, які забезпечують споживачу один і той самий рівень корисності, це:_____

_____

101. «Із задоволенням потреб у якихось благах їхня цінність зменшується» – так формулюється закон: _____

_____

102. Для визначення рівня інтернаціоналізації господдарського життя використовують такі показники:_____

_____

103. Чинниками, які впливають на пропозицію: _____

_____

104. Геометричне місце точок, які характеризують усі такі набори товарів X та Y, на придбання яких за цінами Px та Py споживач повністю витрачає свій дохід, – це:_____

_____

105. Автором праці «Прийдешнє постіндустріальне суспільство» (1973) є:_____

_____

106. Лінія бюджетного обмеження описує таке рівняння:

_____

107. Ендогенно обумовленими параметрами у макроекономічних моделях є: _____

_____

108. Специфічними причинами, що породжують міграцію робочої сили, є: _____

_____

109. Графічно система переваг споживача позначається за допомогою кривих байдужості, які вперше застосував дослідник: _____

_____

110. Основними формами міжнародних економічних відносин є: _____
_____

111. До економічної теорії – теоретичного блоку економічної науки – включають такі дисципліни: _____
_____

112. До інструментів міжнародної співпраці у вирішенні проблем навколишнього природного середовища відносять:
_____

113. У макроекономічній теорії спадний нахил кривої сукупного попиту пояснюється впливом так званих цінових факторів:_____
_____

114. Автором праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» є:_____
_____

115. Основними ознаками глобалізації на макроекономічному рівні є: _____
_____

116. Неінфляційними джерелами фінансування дефіциту бюджету можуть бути: _____
_____

117. Автор праці «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей»:_____
_____

118. За формулою AVC = TVC / Q можна визначити:
_____

119. Основними показниками зайнятості є:_____
_____

120. Представниками нової інституціональної теорії є:
_____

121. Економічний закон – це: _____
_____

122. Автором наступного визначення категорії «інститут»: «Інститути – це правила гри в суспільстві … створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми … вони задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії» – є:_____
_____

123. Економічні категорії мають такі ознаки: _____
_____

124. Дослідник, який вважав, що підприємці – це організатори капіталістичних підприємств, які забезпечують зростання доходу та виконують такі функції: 1) організаційну (вміння об'єднувати людей і ресурси в єдине ціле); 2) торгову (мистецтво вести переговори, завойовувати довіру, вміло просувати товари на ринок); 3) рахункову (врахування витрат і результатів):_____
_____

125. Інформація та знання є ключовими ресурсами в економіці:_____
_____

126. Автором праці книга «Протистантська етика та дух капіталізму» (1904) є: _____
_____

127. Основними викликами фінансового глобалізму для національної економіки є: _____
_____

128. Традиційна класифікація провалів ринку включає: _____

129. Основними ознаками глобалізації на макроекономічному рівні є: _____
_____

130. Погляди меркантилістів можна звести до таких основних положень_____
_____

131. Екзогенними параметрами, розміри яких регулюються державою, у макроекономічних моделях є:_____
_____

132. Основними принципами маржиналізму є: _____
_____

133. Ціна, за якої внаслідок дії конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити, це:_____
_____

134. Вартість товару визначають за такою формулою: _____

135. В умовах глобально-інформаційного способу виробництва для політичної економії все актуальнішими стають проблеми:_____
_____

136. Мінімальний набір функцій держави («ліберальний мінімум») має включати: _____

_____

137. Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється у тому, що він:_____

_____

138. Формула руху промислового капіталу:_____

_____

139. Формула руху торговельного капіталу:_____

_____

140. Термін «політична економія» увів до наукового лексикону французький економіст:_____

_____

141. Дефіцит державного бюджету – це:_____

_____

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ОПИС

Базові джерела

1. Економічна теорія [Текст]: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право» /Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 224 с.

2. Економічна теорія права [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового екзамену / Мацелюх Н. П., Касьяненко Л. М., Максименко І. А. та ін. – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 214 с.

3. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Політекономія : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 270 с.

4. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 230 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ»).

5. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка : навчальний посібник / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 430 с. – (Серія «На допомогу студенту УДФСУ», т. 22).

6. Максименко І. А. Політична економія: навч. посіб. – 2-ге вид. – Чернівці: «Прут», 2012. – 600 с.

7. Основи економічної науки: навч. посіб. / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 324 с.

8. Мацелюх Н. П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка. [Текст] : навч. посіб. – Мацелюх Н. П., Максименко І. А. – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 382 с.

9. Економічні теорії в системі наукових економічних знань [Текст] : навчальний посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, П. В. Круш, В. В. Мартиненко, М. М. Теліщук та ін. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 226 с.

10. Сучасні економічні теорії [Текст]: навч. посіб. для самостійної підготовки до курсового та комплексного державного екзамену з економічної теорії / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко, М. М. Теліщук та ін. – 2-ге вид., перероб та доп. – К. «Центр учбової літератури», 2015. – 224 с.

11. Шевчук О. А. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів, які здобувають перший (бакалаврський) рівень вищої освіти / Шевчук О. А., Мацелюх Н. П., Максименко І. А. – К. : Видавничий центр «Кафедра», 2017. – 220 с.

Додаткові джерела

1. Базилевич В. Д. Философия экономики. История / В. Базилевич, В. Ильин. – К. : Знання; М.: Рыбари, 2011. – 927 с.

2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / Г. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

3. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі [Текст] / М. Блауг; пер. з англ. – К. : Основи, 2001.

4. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму : Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Вільямсон Олівер Е. – К. : Видавництво «АртЕк», 2001.– 472 с.

5. Глобальні тенденції і перспективи : світова економіка та Україна / наук. ред. В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2018. – 202 с.

6. Гриценко А. Економічна теорія в сучасному світі / А. Гриценко // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 40–54.

7. Гриценко А. А. Політична економія: актуалізація проблематики, методологічний потенціал і сполученість з інституціоналізмом / А. А. Гриценко // Економічна теорія. – 2012. – № 1. – С. 5–20.

8. Гриценко А. А. Институциональная политическая экономия: предмет, методология, содержание. Saarbrucken: LAP LAMBERT Academic Publsshing, 2014. – 516 с.

9. Довбенко М. В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія) : навчальний посібник / М. В. Довбенко. – К. : Видавничий центр «Академія», 2005. – 336 с.

10. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія: проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень: навч.посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 377 с.

11. Ковальчук В. М. Світова економіка, її історія та дослідники: навч. посіб. / В. М. Ковальчук, Лі Цзе Гао, Л. А. Останкова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 524 с.

12. Колесниченко І. М. Інституціональна економіка : конспект лекцій / І. М. Колесниченко; Харківський національний економічний університет. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 216 с.

13. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Даглас; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

14. Податкова діяльність держави в умовах становлення інформаційної постіндустріальної економіки : монографія / Мацелюх Н. П., Максименко І. А., Теліщук М. М. та ін. – Ірпінь : Університет ДФС України, 2018. – 362 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 107).

15. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть I [Текст]: монография / под. ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. – К.: ЦУЛ, 2014. – 494 с.

16. Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее. Часть II [Текст]: монографія / под. ред. В. М. Гейца, В. Н. Тарасевича. – К.: ЦУЛ, 2014. – 566 с.

17. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй [Текст] / А. Смит; пер. с англ. – К. : Port-Royal, 2001.

18. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: навчальний посібник / А. А. Ткач. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

19. Туган-Барановський М. І. Політична економія. Курс популярний / М. І. Туган-Барановський. – К. : Наук. думка, 1994.

20. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: монографія / В. Д. Якубенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

Інформаційні ресурси Інтернет

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

2. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua / control.

3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.me.gov.ua.

4. Інститут економіки і прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua.

5. Економіка і прогнозування // Науковий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eip.org.ua.

6. Економічна теорія // Науковий журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://etet.org.ua/?lang=ru.

7. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/

Інститут економіко-правових досліджень НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iepd.kiev.ua/

8. Національна бібліотека України ім. Вернадського (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gov.ua/

9. Національна парламентська бібліотека (Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www. nplu.ksev.ua

10. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/

Міжнародні видання

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход / Г. Беккер // Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

2. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход: учебник для вузов / Х. Р. Вэриан; пер. с англ. под ред.. Н. Л. Фроловой. – М.: ЮНИТИ, 1997. – С. 525–539.

3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег Кейнс Дж. М. // Избр. произведения. – М. : Экономика, 1991.

4. Коуз Р. Проблемы социальных издержек / Р. Коуз ; пер. с англ. // Фирма, рынок, право. – М. : Дело; Catallaxy, 1993. – 192 с.

5. Маршалл А. Принципы политической экономии [Текст] / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1983. – Т.1.

6. Одинцова М. И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Юрайт, 2014. – 470 с.

7. Одинцова М. И. Экономика права : учеб. пособие / М. И. Одинцова. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 430 с.

8. Украина в мировых рейтингах: динамика за последний год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.slovoidilo.ua/2018/02/01/infografika/obshhestvo/ukraina-mirovyx-rejtingax-dinamika-poslednij-god

9. Україна в глобальних рейтингах 2017–2018 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.uifuture.org/post/ukraina-u-globalnih-rejtingah-2017-2018/.

10. Конкурентна ли экономика Украины: рейтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

https://delo.ua/econonomyandpoliticsinukraine/konkurentna-li-ekonomika-ukrainy-rejting-347100/

11. Ding Business-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu

12. В рейтинге «Paying Taxes 2018» Украина заняла 43 место из 190 стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://business.ua/news/item/1708-v-rejtinge-paying-taxes-2018-ukraina-zanyala-43-mesto-iz-190-stran

Навчальне видання

СЕРІЯ «НА ДОПОМОГУ СТУДЕНТУ УДФСУ»

Мацелюх Наталія Петрівна, Касьяненко Любов Михайлівна,
Максименко Іван Андрійович, Теліщук Микола Миколайович,
Мартиненко Валентина Віталіївна, Скорик Марина Олегівна,
Старостенко Ганна Григорівна, Мацелик Михайло Олексійович,
Круш Петро Васильович, Корж Марина Анатоліївна,
Поснова Тетяна Вікторівна, Теліщук Мирослава Миколаївна

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск — *Д. Ф. Салахова*

Редактор — *Н. І. Грицюк, О. В. Данильчик, Л. Б. Дьомена*

Форматування та комп'ютерна верстка — *Д. П. Завальніцька*

Здано до друку 16.12.2019. Формат 60×84/16
Папір офсетний № 1. Гарнітура «Times New Roman».
Друк. арк. 27,6.
Тираж 300 примірників. Замовлення № 820.

Підготовлено до друку Видавничо-поліграфічним центром
Університету ДФС України
08200, вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська область, Україна

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготовлювачів і
розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 5104 від 20.05.2016*