

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Заступник ректора ХНАДУ

професор _____ Гладкий І.П.

« ___ » _____ 20 ___ року

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

навчальної дисципліни	<u>Економічна теорія</u> (назва навчальної дисципліни згідно навчального плану)
підготовки	<u>бакалавра</u> (назва освітньо-кваліфікаційного рівня)
галузі знань	<u>0502 – «автоматика та управління»</u> (шифр і назва галузі знань)
спеціальності	<u>6.050201 – системна інженерія</u> (шифр і назва напрямку підготовки)

(шифр № 11)

(за ОПП чи № навчального плану)

2018 рік

ПЛАН ЛЕКЦІЙ
(згідно робочої програми)

Тема 1. Економічна теорія як наука

Тема 2. Суспільне виробництво та фактори, що на нього впливають

Тема 3. Економічна система суспільства. Відносини власності.

Тема 4. Основні форми економічного розвитку. Товарна організація та її роль в еволюції суспільства

Тема 5. Попит і пропозиція. Теорія ринкової рівноваги

Тема 6. Конкуренція і монополія у ринковій економіці

Тема 7. Підприємництво у ринковій економіці

Тема 8. Капітал. Витрати виробництва і прибуток

Тема 1. Економічна теорія як наука

1. Економічні знання: поняття, зародження та етапи розвитку.
2. Предмет економічної теорії.
3. Методи пізнання економічних процесів і явищ.
4. Економічні категорії, закони і принципи.

1. Економічні знання: поняття, зародження та етапи розвитку.

Економічна наука – це сфера розумової діяльності людини, функцією якої є пізнання та систематизація об'єктивних знань про закони і принципи розвитку реальної економічної дійсності.

Джерело економічної науки слід шукати у вченнях мислителів Стародавнього Сходу. Стародавньоіндійські „Закони Ману”(IV-III ст.до н.е.) відмічали існування суспільного розподілу праці, відносин власності і підпорядкування.

Подальший розвиток економічні знання отримали в Стародавній Греції. Погляди стародавніх грецьких мислителів: Ксенофонта, Платона, Аристотеля – можна охарактеризувати як теоретичні вихідні пункти сучасної економічної науки.

Економічні погляди мислителів Стародавнього Риму (Варрона, Калумелли, Сенеки) були продовженням економічної думки Стародавньої Греції.

Як наука, тобто як систематизоване знання про сутність, цілі і завдання економічної системи, економічна теорія виникла в XVI-XVII ст. Це період становлення капіталізму, зародження мануфактури, поглиблення суспільного поділу праці, розширення внутрішніх і зовнішніх ринків, інтенсифікація грошового обороту.

Основні етапи розвитку економічної науки (з XVII до кінця XIX ст.)

Меркантилізм (представники: А. Монкретьєн, Т. Манн, Д. Юм) – основним джерелом багатства вважали сфери обігу, торгівлю; багатство ототожнювали з накопиченням золотих і срібних монет.

Фізіократи (Ф. Кене, А. Тюрго, В Мірабо, Д. Норе) – перенесли акцент дослідження на природу і виробництво. Але джерелом багатства вважали тільки працю у сільському господарстві.

Класична політична економія. Виникла з розвитком капіталізму. Засновники: У.Петті, А.Сміт, Д. Рікардо, Міль. Вони зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер виробництва; започаткували трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегулюючу систему.

Марксизм або політична економія праці (засновники Маркс, Енгельс). Досліджували систему законів капіталістичного суспільства з позиції робітничого класу.

Маржиналізм (представники: К.Менгер, Ф. Візер, Л. Вальрас, У. Джевонс) – теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, виходячи з універсальної концепції використання граничних, крайніх (“max” чи “min”)

величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну в зв'язку зі зміною інших явищ.

Сучасні напрямки економічної теорії

1. ***неокласицизм*** – заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити рівновагу між сукупним попитом і пропозицією. Засновники теорії – Маршалл і Пігу. Послідовники – Фрідмен, Лаффер. Даний напрям охоплює багато шкіл і концепцій (монетаризм, теорію суспільного вибору, теорію реальних очікувань);

2. ***кейнсіанство*** (засновник англ. економіст Дж. Кейнс) – це теорія, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання попиту та інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики (антикризове та антициклічне регулювання, перерозподіл доходів, збільшення соціальних виплат);

3. ***інституціоналізм*** (представники Веблен, Мітчелл, Коммонс) – розглядають економіку як систему, в якій відносини між господарюючими суб'єктами складаються під впливом як економічних, так і політичних, соціально-психологічних факторів. Об'єктами вивчення для них є “інститути”, під якими вони розуміють державу, корпорації, профспілки;

4. ***неокласичний синтез*** (представники Д. Хікс, П. Самуельсон) – це узагальнююча концепція, яка обґрунтовує принцип поєднання ринкового і державного регулювання економічних процесів, наголошує на необхідності руху до змішаної економіки.

2. Предмет економічної теорії

При вивченні предмету економічної теорії з ціллю більш чіткого його осмислення доцільно виділити:

- сферу дослідження – економічне життя або середовище, в якому здійснюється господарська діяльність;
- об'єкт дослідження – економічні явища;
- суб'єкт дослідження – людина, група людей, держава;
- основне завдання економічної теорії – дати не просто опис економічних явищ, а показати їх взаємозв'язок і взаємообумовленість, тобто розкрити систему економічних явищ, процесів і законів.

Економічна теорія, вивчаючи реальні економічні процеси, сама перебуває у постійному пошуку і розвитку, предмет її дослідження змінюється й уточнюється.

Визначення предмета економічної теорії різними школами (авторами).

1. Давньогрецькі та давньоримські мислителі - вчення про закони домашнього господарства;

2. Меркантилісти, фізіократи, класична політична економія - наука про створення, примноження та розподіл багатства нації;

3. Марксистична - наука про виробничі відносини і закони, що управляють виробництвом, розподілом, обміном та споживанням благ на різних етапах розвитку людського суспільства;

4. Сучасні західні економісти визначають економічну теорію як науку про:

А. Маршал - сферу індивідуальних і суспільних дій людей, що найтіснішим чином пов'язана зі створенням і використанням матеріальних основ добробуту;

П. Самуельсон (неокласичний синтез) - дії людей у процесі вибору обмежених ресурсів для виробництва різних товарів;

Е. Долан - діяльність людей за умов рідкості ресурсів;

К.Р.Макконелл - ефективне використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення потреб людини.

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

Економічна теорія в широкому розумінні включає такі розділи:

- основи економічної теорії (політекономія);
- мікроекономіка;
- мезоекономіка;
- макроекономіка;
- мегаекономіка.

3. Методи пізнання економічних процесів і явищ

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

Діалектика як метод – загальний для всіх наук метод пізнання, у тому числі і для економічної теорії. Він базується на використанні законів і принципів філософії, сутність яких полягає у пізнанні економічних явищ і принципів у їхньому зв'язку та взаємозалежності, у стані безперервного розвитку, у розумінні того, що накопичення кількісних змін зумовлює зміни якісного стану, що джерелом розвитку є єдність і боротьба протилежностей.

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

Аналіз і синтез. При аналізі об'єкт дослідження розкладається на складові частини, кожна з яких вивчається окремо; при синтезі відбувається об'єднання різних елементів, сторін об'єкта в єдине ціле з урахуванням взаємозв'язків між ними.

Індукція і дедукція. Індукція – це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня. Дедукція – метод пізнання від загального до одиничного.

Історичний і логічний методи використовуються економічною теорією для дослідження економічних процесів у єдності. Історичний метод вивчає ці

процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один одним. Логічний метод досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей.

Економічне моделювання – формалізований опис економічних процесів і явищ, структура якого абстрактно відтворює реальну картину економічного життя. Види економічних моделей: макро – і мікроекономічні; абстрактно – теоретичні і конкретно – економічні; статичні і динамічні; коротко – і довгострокові.

Економічний експеримент – штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження. Він дає змогу попередити помилки і провали в економічній політиці держави.

4. Економічні закони, категорії і принципи

Економічні категорії – це поняття, які в узагальненому вигляді виражають суттєві властивості економічних явищ і процесів. Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит і т. д.

Економічні закони відображають найсуттєвіші, стійкі, такі, що постійно повторюються, причинно–наслідкові взаємозв'язки і взаємозалежності економічних процесів і явищ.

Існує система економічних законів, яка включає в себе:

- всезагальні закони – функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб і т. д.);
- загальні закони – функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови (закони ринкової економіки);
- специфічні закони – функціонують лише у межах однієї економічної системи;
- стадійні закони – функціонують на певних стадіях економічної системи (становлення, зрілості чи занепаду).

Рівні використання економічних законів:

I - *науково – теоретичний* (на основі результатів наукового аналізу економічних процесів і явищ відкриваються і формулюються економічні закони, дається тлумачення їх і створюються концепції розвитку економіки);

II - *державно – управлінський* (державна влада, спираючись на закони економічної теорії і провідні концепції, розробляє відповідні нормативні акти та положення, створює програми економічного розвитку та форми і засоби їх виконання);

III - *господарсько – практичний* (використання економічних законів у практиці господарювання економічних суб'єктів).

Економічні принципи – теоретичні узагальнення, що містять певні допущення, усереднення, які відображають загальні тенденції розвитку економічної системи. Порівнюючи економічні принципи із законами, то перші носять менш обов'язків характер.

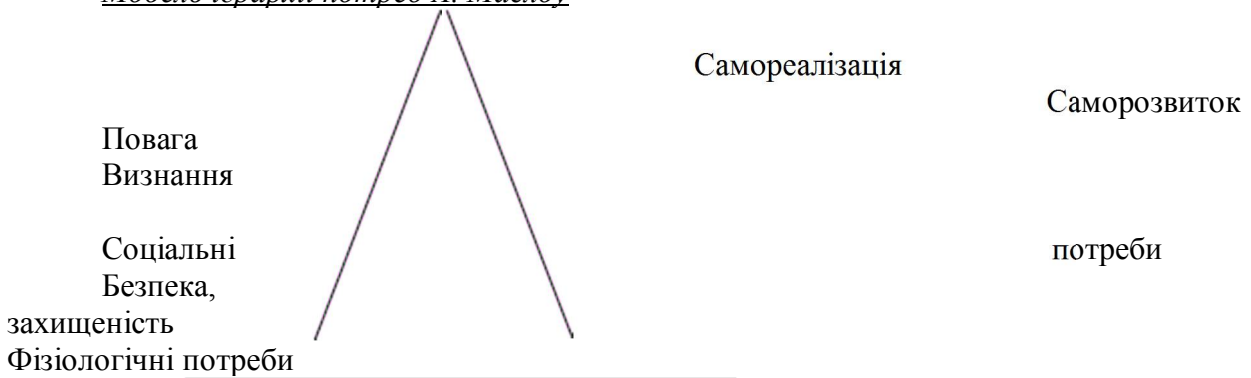
Тема 2. Суспільне виробництво та фактори, що на нього впливають

1. Потреби та їх класифікація. Закон зростання потреб. Варіанти співвідношення потреб і виробництва.
2. Суть та класифікація виробничих ресурсів. Виробничі ресурси як фактори виробництва.
3. Виробництво: суть, еволюція поглядів.
4. Суспільний продукт, його структура та відтворення.
5. Ефективність використання ресурсів.
6. Крива виробничих можливостей. Альтернативна вартість.
7. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, об'єкти, класифікація.

1. Потреби та їх класифікація. Закон зростання потреб. Варіанти співвідношення потреб і виробництва.

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

Модель ієрархії потреб А. Маслоу



Згідно з ієрархією потреб А.Маслоу вищі запити людини не виступають на перший план доти, доки не будуть задоволені найнагальніші. Задоволення первинних потреб породжує бажання задовольнити наступні за вагомістю (вторинні) потреби, які стають рушійною силою свідомої діяльності.

Економічні потреби – це потреби в економічних благах. Задоволення економічних потреб виступає внутрішнім спонукальним мотивом виробництва, розвитку, обміну та споживання у рамках певної системи соціально – економічних відносин.

Класифікація економічних потреб

I. *За характером виникнення:*

- первинні (пов'язані з самим існуванням людини);
- вторинні (виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації);

II. *За засобами задоволення:*

- матеріальні;
- нематеріальні (духовні потреби);

III. *За нагальністю задоволення:*

- першочергові (предмети першої необхідності);
- другорядні (предмети розкоші);

IV. *За можливостями задоволення:*

- насичені (мають чітку межу і можливість повного задоволення);
- ненасичені (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення);

V. *За участю у відтворювальному процесі:*

- виробничі (потреби у засобах виробництва);
- невиробничі (потреби у споживчих благах);

VI. *За суб'єктами вияву:*

- особисті (виникають і розвиваються у процесі життєдіяльності людства);
- колективні (потреби колективу);
- суспільні (потреби функціонування та розвитку суспільства);

VII. *За кількісною визначеністю та мірою реалізації:*

- абсолютні (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку);
- дійсні (формуються залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду);
- платоспроможні (визначаються платоспроможним попитом);
- фактичні (задовольняються наявними товарами та послугами).

Економічний закон зростання потреб

Всезагальний економічний закон зростання потреб відбиває внутрішньо необхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом та споживанням, потребами та існуючими можливостями їхнього задоволення.

Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу дедалі нових і нових потреб.

Таким чином, потреби і виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби у споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби. Складний механізм взаємодії потреб та виробництва забезпечує безперервність суспільного відтворення.

Взаємовплив потреб і виробництва

Потреби – основний спонукальний мотив розвитку виробництва

Виробництво –

Доцільна діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх потреб задовольняє існуючі та

створює нові потреби

стимулюють виробництво

Вирішення протиріччя між невгамовністю та незадоволеністю потреб обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору й визначає мету економічної діяльності.

Варіанти співвідношення потреб і виробництва

В господарському житті різних країн сформувалися три основні варіанти кількісних пропорцій між виробництвом і потребами.

Перший варіант – *регресивний* (з лат. – рух назад). Він виникає в тих країнах і регіонах, де довгостроковий спад господарства веде до згортання споживання, а тим самим до кількісного і якісного зменшення потреб. Відчувається рух назад до найвищого рівня людських потреб. Таку ситуацію можна бачити в ряді країн Азії, Африки, Латинської Америки.

Другий варіант – *застійний*. При цьому випуск порівняно обмеженого набору товарів зростає дуже повільно. Потреби залишаються досить традиційними і лише трохи розширюються. Рух по колії “виробництво – розподіл – обмін – споживання - потреби” нагадує замкнуте коло. Звідси випливає досить тривалий загальний застій в економіці. В наш час подібне положення можна спостерігати в окремих країнах і регіонах Азії та Африки.

Третій варіант – *прогресивний* (з лат. – рух вперед). В даному випадку виробництво кількісно зростає і якісно вдосконалюється, підвищується рівень споживання і потреб. Цей варіант характерний для провідних промислових розвинутих країнах: США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція та ін.

2. Суть та класифікація виробничих ресурсів. Виробничі ресурси як фактори виробництва.

Для ведення господарської діяльності використовують засоби, які прийнято називати ресурсами. *Виробничі ресурси* складаються з усього того, що неодмінне для виробництва товарів і послуг, потрібних людям. Це фабричні й сільськогосподарські будівлі й споруди, різне устаткування, інструменти, машини, засоби транспорту, зв'язку, незліченні види праці, земля, найрізноманітніші корисні копалини тощо.

Одні з цих ресурсів дає природа (відновлювані й невідновлювані), і вже тому вони абсолютно обмежені (земля, корисні копалини). Інші ресурси обмежені, оскільки обмежений наш власний розвиток (праця, знання, інформація, вміння, кваліфікація, види використовуваної енергії тощо). У будь-якому разі у кожний момент часу суспільство має лише певний обсяг ресурсів, які неможливо моментально збільшити. Правда, обмеженість ресурсів дещо відносна, бо вона зумовлена рівнем потреб. Звуженням потреб можна порівняно зменшити й обмеженість ресурсів.

Ринкова класифікація ресурсів

Економісти поділяють виробничі ресурси на дві великі групи:

- *матеріальні ресурси* — земля і капітал;
- *людські ресурси* — праця і підприємницький хист.

Земля як економічний ресурс - це всі дарові блага природи, які застосовують у виробництві: орні землі, ліси, родовища корисних копалин, водні ресурси тощо.

Капітал, або капітальні блага, як економічний ресурс, охоплює всі виготовлені виробничі знаряддя, тобто машини, інструменти, устаткування, будівлі, споруди, транспортні засоби, збутову мережу тощо. Капітал, по-перше, завжди є результатом попередньої праці людей і вже тому обмежений ресурс;

по-друге, він призначений не для безпосереднього споживання, як споживчі блага, а для подальшої участі в процесі виробництва. Процес виробництва і придбання капітальних благ називають *інвестуванням*. Економісти часто називають капітал *фізичним*, бо він існує у вигляді речей. Гроші не належать до фізичного капіталу. Оскільки гроші нічого не виробляють, а тільки відображають капітал і можуть за певних умов на нього перетворюватися (коли за них купують засоби виробництва), то їх не вважають економічним ресурсом. Гроші — це *фінансовий* капітал.

Праця — це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які застосовують у виробництві життєвих благ. Вона є джерелом усіх дій, спрямованих на перетворення речовини природи для задоволення потреб людини. Тільки завдяки праці людське суспільство досягло того надзвичайно високого ступеня матеріальної й духовної культури, який маємо нині і який є основою нашої цивілізації.

Розвиток національної економіки та її результативність зумовлені *кількістю* і *якістю* праці.

Кількість праці залежить від кількості населення, його вікового і статевого складу, ступеня фізичного здоров'я та господарської активності.

Якість праці визначають освітній і професійний рівень працівників, суспільний і технічний поділ праці, ступінь особистої свободи, психофізіологічні умови.

Поєднання й організацію трьох видів економічних ресурсів у процесі виробництва забезпечує *підприємництво (підприємливість)*, яке є ще одним, четвертим економічним ресурсом.

Підприємницький хист, або просто *підприємливість*, — це особливий людський ресурс. Підприємець виконує низку функцій.

По-перше, він організовує сполучення ресурсів землі, праці, капіталу в єдиний процес виробництва товарів і послуг.

По-друге, підприємець ухвалює рішення у процесі ведення бізнесу.

По-третє, підприємець — це новатор, який намагається запровадити у виробництво нові продукти чи нові виробничі технології.

По-четверте, підприємець — це людина, яка ризикує. У ринковій економіці прибуток не гарантований. Результатом господарської діяльності підприємця може бути і збиток.

Виробничі ресурси називають ще факторами виробництва. **Фактори виробництва** — це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Економічна наука до складу факторів виробництва відносить: працю, капітал, землю, підприємницькі здібності, науку, інформацію, екологію.

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

Людський капітал — це сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною запас знань, навичок, здібностей, мотивацій і стан здоров'я, які доцільно й ефективно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва.

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

Земля як фактор виробництва включає в себе землю, лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі.

Наука – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення.

Інформація в сучасних умовах виступає найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збору, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах її життєдіяльності й насамперед в економічній сфері.

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

Підприємницькі здібності – це фактор виробництва, що відображає діяльність людини стосовно поєднання та ефективного використання всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг.

3. Виробництво: суть, еволюція поглядів.

Виробництво — це доцільна діяльність людей, спрямована на задоволення їхніх потреб. Результатом виробництва є матеріальні й нематеріальні блага, які задовольняють людські потреби. Погляди на зміст поняття "виробництво" як і на "багатство" зазнали змін. На науковому і побутовому рівні під *багатством* розуміли тільки матеріальні блага, а під *виробництвом* — виготовлення тільки матеріально-речових предметів. Сферою, де створювали матеріальні блага, а, отже, й багатство народу, фізіократи вважали сільське господарство (головно землеробство) Адам Сміт розширив цю сферу, увівши до неї промисловість. Це означало, що джерелом багатства є *вся праця*, яка була докладена до створення матеріальних благ (речей).

Однак ще з XIII ст. висловлювали думки й щодо інших — *нематеріальних* — форм багатства. Адже людина має не тільки матеріальні, а й духовні потреби, які можуть бути задоволені тільки нематеріальними благами і послугами. Тому виробництво має виробляти і матеріальні, і нематеріальні блага й послуги.

Наприкінці XIX ст. особливу увагу проблемі нематеріальних благ приділяв англійський економіст А. Маршали.

Виробництво нематеріальних благ і послуг істотно зросло у XX ст., особливо в другій половині, що зумовлено надзвичайним попитом на них. Адже нематеріальні форми багатства важливі для розвитку працівника, його інтелектуальних і фізичних здібностей, фахових знань, підвищення освітнього і культурного рівня. Тому зміст поняття *виробництво* сьогодні розширився і збагатився. Вважають, що процес виробництва нині охоплює створення і матеріальних благ та послуг, і нематеріальних.

Процес пристосування багатства природи до потреб людей означає взаємодію людини з природою і навколишнім середовищем.

Виробництво - це процес дії людини на предмет (речовину) із використанням сил природи та пристосування їх для задоволення певних потреб. Взаємодія людини з природою означає процес праці, що складається із основних моментів: 1) праці людини; 2) предметів праці; 3) засобів праці.

Праця – це свідома, доцільна і творча діяльність людей, спрямована на виробництво життєвих благ.

Предмет праці – це все те на що спрямовано людську працю: ґрунт, що обробляє хлібороб; пряжа, з якої роблять тканини; метал, який обробляють на машинобудівному заводі, та ін.

Предмети праці бувають двох видів: 1) дані самою природою (риба, яку ловлять; дерево, яке рубають); 2) ті, що підлягають попередній обробці (видобута руда обробляється на металургійному заводі). Такий предмет праці називають сирим матеріалом, сировиною.

Засоби праці – це річ або комплекс речей, за допомогою яких люди впливають на предмети праці. Серед них вирішальну роль відіграють знаряддя праці. У сучасному виробництві до них належать машини устаткування, інструменти і прилади. У широкому розумінні слова до засобів праці відносяться всі матеріальні умови праці – виробничі будівлі, дороги, трубопроводи, а також природні умови – земля, повітря, вода.

Засоби праці в єдності з предметами праці утворюють **засоби виробництва**, які часто називаються капіталом.

Робоча сила являє собою *особистий фактор*, а засоби виробництва – *уречевлені фактори виробництва* (ресурси).

Засоби виробництва і працівники в їх єдності і взаємодії утворюють **продуктивні сили**.

Продуктивні сили знаходяться у стані безперервного розвитку. У їхньому історичному прогресі виділяються три великі епохи:

- доіндустріальна, заснована на ручних ремісничих знаряддях праці;
- індустріальна, заснована на великій техніці;

постіндустріальна, основою якої є електронізація та інформатизація суспільства.

4. Суспільний продукт, його структура та відтворення.

Поняття "виробництво" вживають часто з означенням суспільне — *суспільне виробництво*. Визначення процесу виробництва як суспільного ґрунтується на тому фундаментальному факті, що воно відбувається в умовах суспільного поділу праці, який об'єднує окремі підприємства в єдину систему. Навіть найменше підприємство, окремий ремісник працюють у системі суспільного поділу праці й пов'язані з іншими виробниками господарськими зв'язками, хоча можуть цього й не усвідомлювати. Усі суб'єкти господарювання пов'язані певними правилами гри, обмеженнями (правовими, моральними, традиційними тощо), що також надає виробництву суспільного характеру.

Результатом суспільного виробництва є створення *суспільного багатства*.

Матеріальними носіями цілей і структури виробництва слугують його результати. Результатом окремого процесу праці виступає одиничний продукт – продукти харчування, одяг, взуття, автомобілі, верстати і т.д. А результатом суспільного виробництва є *суспільний продукт* (ССП), який проявляє себе в різноманітності споживчих вартостей. Чим більш розвинутим є суспільний поділ праці, тим різноманітнішою і більшою буде сукупність продуктів праці. До складу сукупного суспільного продукту входять як речі, так і послуги. В індустріально розвинутих країнах основну і переважну частину суспільного продукту складають послуги.

За своєю економічною роллю ССП поділяється на два види: предмети споживання; засоби виробництва.

Перші слугують задоволенню особистих і невиробничих потреб (продукти харчування, одяг, взуття, житло і т.п.). Другі призначені для задоволення виробничих потреб (залізна руда, металорізальні верстати, автоматичні лінії, виробничі будівлі і споруди та ін.). Важливе місце в складі суспільного продукту посідає військова продукція.

У складі суспільного продукту розрізняють дві частини:

1. матеріальні витрати (c);
2. чистий продукт ($v+m$).

Перша частина виражає витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, спрацювання засобів праці, що були використані при виробництві ССП. Ця частина втілює втрати минулої праці, призначена для продовження процесу виробництва (фонд відшкодування). Інша частина суспільного продукту – це дійсний результат виробництва даного періоду. У ньому втілена жива праця робітників суспільного виробництва за визначений період часу, наприклад, протягом року.

Розрізняють чистий продукт як *необхідний і додатковий*. Цей розподіл обумовлений, у свою чергу, розподілом на необхідну і додаткову працю.

Необхідний продукт (v) – це частина суспільного продукту, необхідна для відтворення робочої сили. Цей вид продукту спрямовується на задоволення потреб працівників і членів їхніх родин у продуктах харчування, одязі, взутті. Житлі. Призначення необхідного продукту – задоволення не тільки фізіологічних, но і культурних, соціальних і духовних потреб. Мінімальна величина необхідного продукту визначається мінімумом життєвих засобів, необхідних працівникові для відтворення його робочої сили. У багатьох країнах світу встановлюється державою у формі мінімального прожиткового мінімуму на одну особу.

Досягнутий рівень розвитку продуктивних сил у більшості країн світу за умов справедливих відносин економічної власності та влади дозволяє забезпечити не лише мінімальну величину.

Додатковий продукт (m) – це частина суспільного продукту, створення працівниками різних сфер суспільного виробництва понад необхідного продукту.

Додатковий продукт виникає в період розпаду первіснообщинного ладу на основі нових знарядь праці, першого суспільного її поділу. Поява

додаткового продукту звільнила частину людей від створення засобів фізичного існування і дала змогу їм займатися мистецтвом, наукою, державними справами, сформувала необхідні умови для розвитку людської цивілізації.

Додатковий продукт призначений для задоволення загальних суспільних потреб, насамперед нагромадження, тобто розширення виробництва. Тому в свою чергу він поділяється на фонд споживання і фонд нагромадження.

У процесі розподілу необхідний продукт набирає форми заробітної плати, трудових доходів селян (фермерів), а додатковий продукт виступає у формах прибутку, земельної ренти, позичкового відсотка, Похідними формами виступають дивіденди, пенсії, стипендії.

5. Ефективність використання ресурсів.

Ефективність виробництва(використання ресурсів) – категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва.

Розрізняють в економічній теорії такі види ефективності виробництва:

1 – **економічна ефективність** – це досягнення виробництвом найвищих результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці або зниження сукупних витрат на одиницю праці;

2 – **соціальна ефективність** – це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини.

Узагальненим показником економічної ефективності розраховується за формулою:

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}}$$

Однак цей показник дуже 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: трудомісткість, фондівіддача, фондомісткість, матеріалівіддача, матеріаломісткість, капіталомісткість, еколого ефективність, продуктивність праці.

З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють 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, і розраховується за формулою:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Обсяг продукції}}{\text{Кількість робітників}}$$

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:

$$\begin{aligned} \text{Трудоємність} &= \frac{\text{Вартість затрат живої праці}}{\text{Вартість одиної продукції}} = \\ &= \frac{\text{Час затрачений на виробництво продукції}}{\text{Кількість виробленої продукції}} \end{aligned}$$

Фондовіддача – це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів:

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Вартість основних фондів}}$$

Фондомісткість показує вартість витрат виробничих фондів на одиницю виробленої продукції:

$$\text{Фондомісткість} = \frac{\text{Вартість основних фондів}}{\text{Вартість виробленої продукції}}$$

Матеріаловіддача характеризує ефективність використаних предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.):

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

$$\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{Вартість матеріалів}}{\text{Вартість одиної продукції}}$$

Капіталомісткість – це показник, близький до показника фондомісткості продукції і розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{K}{\Delta Q}, \text{ де}$$

K_a – капіталомісткість продукції;

K – обсяг капіталовкладень;

ΔQ - приріст обсягу виробленої продукції.

6. Крива виробничих можливостей. Альтернативна вартість.

Головна економічна проблема, що постає перед економічними індивідами полягає в обмеженості. Уся господарська діяльність людей була спрямована на подолання обмеженості ресурсів. Обмеженість виникає внаслідок незбалансованості між щораз більшими і невгамовними потребами та порівняно обмеженими і рідкісними ресурсами, які використовуються для задоволення цих потреб.

Припустимо, що економіка країни використовує власні ресурси на виробництво лише двох товарів: засобів виробництва - тракторів і предметів споживання – масла (рис.1).

Будь-яка точка на кривій показує максимальну кількість одиниць засобів виробництва і предметів споживання, які виробляються при повному і ефективному використанні ресурсів.



Рис. 1. Межа виробничих можливостей.

т.А характеризує максимально можливу кількість засобів виробництва, яка виробляється з наявних ресурсів, за умов відсутності виробництва предметів споживання. **т.Ф** – навпаки. Пересуваючись уздовж кривої з **т.В** в **т.Е**, слід відмовитися від виробництва певної кількості засобів виробництва. **т.В** знаходиться поза межею виробничих можливостей країни. Рух вздовж кривої характеризує альтернативну вартість або вартість втрачених можливостей, а саме кількість одиниць товару, якою необхідно пожертвувати заради виробництва однієї додаткової одиниці іншого товару. Так, при переході з **т.В** в **т.С** ми відмовляємось від виробництва двох тисяч тракторів для того, щоб створити додатково 1 млн.кг. масла. В якій точці на кривій слід зупинитися, вирішує граничний аналіз, згідно з логікою якого: кращий вибір буде при рівності вартості втрачених можливостей і корисності від додаткових одиниць блага.

Економіка може вийти за межу своїх виробничих можливостей в наслідок запровадження *нововведень*. Крива виробничих можливостей під дією економічного зростання може переміщатися вгору. Якщо пропозиція ресурсів збільшується або вдосконалюється техніка й технологія, то крива виробничих можливостей переміщується праворуч.

Ринковій системі доводиться вирішувати такі основні питання: що виробляти? Скільки виробляти? Як виробляти? Для кого виробляти? Чи здатна ринкова система до адаптації? При вирішенні цих питань керуються принципом альтернативної вартості на основі використання граничного аналізу.

В наслідок обмеженості ресурсів концепція *ефективності* є центральною в економічному аналізі.

Альтернативна вартість товару визначається кількістю товару, від якої треба відмовитись, щоб отримати деяку кількість іншого товару:

$$\text{Авт овартуX} = \frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

У нашому випадку ціна масла виражена кількістю тракторів, від виробництва яких треба відмовитись. До того ж, ціною придбання якогось

товару може бути й час, яким довелось пожертвувати, щоб отримати цей товар. Тобто, ціна товару може бути виміряна у грошах, товарах, часі.

7. Економічні інтереси: сутність, суб'єкти, об'єкти, класифікація

Інтерес (від лат. *interesse* – мати важливе значення) – форма вияву потреби, усвідомлене прагнення людини до задоволення.

Економічні інтереси є сутнісною характеристикою рушійних сил формування і розвитку економічних суб'єктів.

Економічні інтереси – усвідомлене прагнення економічних суб'єктів задовольнити певні потреби, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності.

Суб'єкти економічних інтересів – окремі індивіди, сім'ї, домогосподарства, колективи, групи людей, держава, суспільство в цілому.

Об'єкти економічних інтересів – економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Економічні інтереси суспільства утворюють складну та динамічну систему і можуть бути класифіковані за різними критеріями:

1. за суб'єктами: особисті, колективні, суспільні;
2. за нагальністю: першочергові, другорядні;
3. за часовою ознакою: поточні, перспективні;
4. за об'єктами: майнові, фінансові, інтелектуальні;
5. за ступенем усвідомлення: дійсні, уявні.

В ринковій економіці виділяють також:

- *економічні інтереси домашніх господарств* спрямовані на максимізацію корисності благ з урахуванням існуючих цін та доходів;
- *економічні інтереси підприємців* спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;
- *економічні інтереси держави* спрямовані на реалізацію потреб суспільства в цілому.

Водночас інтереси держави не тотожні суспільним інтересам, оскільки включають до свого складу інтереси державної бюрократії.

Потреби у свідомості людини перетворюються на інтерес або мотив спонукальної цільової дії. Мотив у літературі використовується у значенні усвідомленого спонукання.

Спонукування економічних суб'єктів до певних дій породжує конкретний результат у вигляді задоволення, часткового задоволення або незадоволення потреби, утворюючи, таким чином, логічний ланцюжок активної діяльності:

Отже, суперечлива взаємодія виробництва та споживання, інтересів та потреб є рушійною силою соціально – економічного розвитку.

Тема 3. Економічні системи суспільства. Відносини властивості.

1. Національна економіка та економічна система.
2. Економічна система: сутність, цілі та основні структурні елементи.
3. Типізація економічних систем.
4. Особливості сучасних економічних систем.

5. Власність: сутність, об'єкти та суб'єкти.
6. Типи та форми власності.

1. Національна економіка та економічна система.

Економічні ресурси використовуються у межах національної економіки і відповідно певної господарської економічної системи.

Національна економіка або господарство країни – це сукупність домогосподарств, підприємств, відповідних державних інституцій, установ, інфраструктури та різних активів у межах певного природного середовища й державної території.

Основне завдання національної економіки – виробництво й розподіл споживчих і капітальних благ, потрібних для підтримки життєдіяльності суспільства.

У національній економіці виділяють фізичну і грошову. Фізична економіка охоплює виробничі ресурси та вироблені життєві блага. Головним компонентом монетарної (грошової) економіки є гроші і пов'язані з ними процентні ставки, валютні курси тощо. Монетарна економіка обслуговує фізичну економіку, впливає на неї, але має власні закономірності росту. Фізична і монетарна економіка утворюють складну єдність.

Національна економіка складається із галузей – сукупність підприємств і виробництв, які виготовляють однакову або подібну продукцію. Національна економіка має складну структуру і функціонує як певне системне утворення – економічна система.

2. Економічна система: сутність, цілі та основні структурні елементи.

Система – це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Властивості системи: цілісність, упорядкованість, стабільність, саморух, загальна мета.

Економічна система – це сукупність взаємозв'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Американський економіст П.Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально – економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання:

1. *Що* виробляти і в яких обсягах?
2. *Як* виробляти (хто і за допомогою яких ресурсів та технологій)?
3. *Для кого* виробляти (хто буде власником і споживачем виробленої продукції)?

Структурні елементи економічної системи

Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.

1. *Продуктивні сили* – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей.

2) *Економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з техніко – економічних, організаційно – економічних, соціально - економічних відносин.

2.1) *Техніко – економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і створюють необхідні життєві блага. Техніко – економічні відносини є матеріально – речовим змістом суспільного виробництва;

2.2) *Організаційно – економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництва;

2.3) *Соціально - економічні відносини* - насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття. Відносини власності в економічній системі – спосіб поєднання працівника з засобами виробництва;

3) *Механізм господарювання* є структурним елементом економічної системи, що складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

3. Типізація економічних систем.

Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за формою власності на засоби виробництва і за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційна; командна; ринкова; змішана.

Традиційна економічна система властива слаборозвиненим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально–общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці і виробництва, бідністю населення. На соціально–економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції та звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення.

Ринкова економічна система характеризується поширенням приватної власності на інвестиційні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково – технічних досягнень, інформації. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси виважене. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Командна економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, не визнає реальних товарно – грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливність до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці, хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання). Командна економіка була панівною у колишньому Радянському Союзі та низці країн Східної Європи й Азії.

Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн і характеризується такими рисами:

1. високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої інфраструктури суспільства;
2. різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, корпоративних, державних);
3. поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;
4. орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні і приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення.

3. Особливості сучасних економічних систем

Американська модель є найчистішим різновидом вільного підприємництва, "індивідуалістичним" капіталізмом. Основу американської моделі становить система всілякого заохочення підприємництва, досягнення особистого успіху, збагачення найактивнішої частини населення. Групам населення з низькими доходами забезпечено прийнятний рівень життя завдяки частковим пільгам і допомогам. Завдання соціальної рівності тут узагалі не ставлять.

Державне втручання в економіку неглибоке й охоплює визначення правил гри на ринку, підтримання стабільної кон'юнктури й економічної рівноваги та перерозподілу доходів через податковий механізм тощо.

Ця модель ринкової економіки високоефективна, якщо вона формується за таких умов. *По-перше*, населення зростає повільно, що дає змогу поступово і без обмежень нагромаджувати капітал, нарощувати промислове виробництво, підвищувати продуктивність праці у промисловості, а через запровадження нових технологій — і в сільському господарстві; населення може мігрувати із сільського господарства у промисловість. *По-друге*, країна досягає стадії масового споживання, коли найвищим пріоритетом стає задоволення індивідуальних потреб споживача, зокрема в товарах тривалого користування, предметах розкоші тощо. Це передбачає велику кількість підприємств, здатних задовольняти різні смаки й запити.

Японська модель є різновидом узгодженого вільного підприємництва. Ще інакше її називають "комунітарним" капіталізмом, або державно-керованим капіталізмом. Її характеризує істотне втручання держави в господарське життя, щоб створити таке макроекономічне середовище, в якому прогресивні галузі зростають найшвидше. Розвиток економіки підпорядкований загальним національним завданням. Розв'язанням соціальних завдань здебільшого займаються корпорації, а не держава. Цій моделі притаманне певне відставання темпів зростання зарплатні порівняно зі зростанням продуктивності праці. Завдяки цьому досягають зниження витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності продукції на світових ринках. Спеціальних перешкод, що стримують майнове розшарування населення, немає, проте розрив у рівнях доходів між 10% найбагатшого населення і 10% найбіднішого помітно менший, ніж в інших країнах.

Така модель ринкової економіки можлива лише за винятково високого розвитку національної свідомості, пріоритету інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви задля процвітання країни. Це є наслідком своєрідного культурно-історичного розвитку, де держава традиційно відіграє важливу роль в економічному розвитку.

У цій моделі законодавча і виконавча влади чітко не розмежовані, не протистоять одна одній, а отже, законодавство й управління ліпше узгоджені. Схема консультацій різних сил, зокрема узгодження інтересів уряду, бізнесу і праці, добре відпрацьована, і її чітко дотримуються. У країні є компетентна, віддана національній справі керівна еліта.

Шведська модель — це своєрідне поєднання ринкової економіки і соціалістичної ідеології. Її часто називають розподільним соціалізмом. Головний принцип цієї моделі полягає в розмежуванні двох економічних функцій: створення багатства і його розподілу. Першу функцію виконує в конкурентній ринковій економіці приватний сектор, другу — уряд, який намагається усунути на його погляд, несправедливість через перерозподіл доходів. У Швеції одержавлено лише 5% засобів виробництва, однак частка державних видатків у 90-х роках становила майже 70% валового внутрішнього продукту. Понад половину цих видатків спрямовують на соціальні потреби — забезпечення доступності освіти, охорону здоров'я, щедre страхування на випадок безробіття та пенсії у старості. Зрозуміло, що це можливе лише в умовах високих ставок оподаткування.

Однак шведську громадськість непокоять високі податки і громіздкий бюрократичний апарат, що збільшує накладні витрати і знижує конкурентоспроможність на світових ринках. Чимало фахівців вважає, що зрівнювання матеріального становища людей через перерозподіл доходів уповільнило економічний розвиток цієї країни. Це ставить перед цією моделлю ринкової економіки головне запитання: чи можливий сталий прогрес економіки в умовах руху суспільства до соціальної та економічної рівності? Прийнятність розподільного соціалізму для інших націй залежить від їхньої здатності розв'язати це питання.

5 Власність: сутність, об'єкти та суб'єкти.

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

Привласнення – це процес, що виникає в результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно – суспільний спосіб оволодіння річчю. Воно означає відношення суб'єкта до певних речей як до власних.

Вихідним моментом привласнення є сфера виробництва. Саме тут створюється об'єкт власності і його вартість. Кому належать засоби виробництва, той і привласнює результат виробництва. Після цього процес привласнення продовжується через сфери розподілу і обміну, які виступають як вторинна і третинна форми привласнення.

Відчуження – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тими чи іншими об'єктами власності.

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

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

Об'єкти власності – це все те, що можна привласнити чи відчужити. До них належать:

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

Суб'єкти власності – це персоніфіковані носії відносин власності:

- окрема особа – людина як носій майнових і немайнових прав та обов'язків;
- юридичні особи – організації, підприємства, установи, об'єднання осіб усіх організаційно-правових форм;
- держава в особі органів державного управління, органів місцевого управління, органів місцевого управління та самоврядування;
- декілька держав або всі держави планети.

Юридичний аспект власності реалізується через право власності.

Право власності – це сукупність узаконених державою прав та норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності.

Власність, як економічна категорія, виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й перш за все засобів виробництва та його результатів.

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

Володіння – початкова форма власності з господарським володінням ними. Саме по собі володіння не означає повної власності. Господарем об'єкта може бути як власник, так і не власник (наприклад, орендар).

Користування – виражає економічні відносини власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей її об'єктів відповідно до функціонального призначення останніх.

Розпорядження – вища і всеохоплююча категорія прав власності, яка передбачає, що розпорядник об'єкта є його повним власником, а отже, має право самостійно вирішувати долю певного об'єкта (використовувати, продавати, обмінювати, здавати в оренду, дарувати, ліквідувати тощо) або делегувати таке право іншим суб'єктам ринкової системи.

6 Типи та форми власності.

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

Вертикально-історичний підхід визначає історичні форми власності, які зароджуються у процесі тривалої еволюції суспільства, і зміни однієї форми власності іншою. Кожному етапу розвитку людського суспільства відповідає певна форма власності, яка відбиває досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, особливості привласнення засобів і результатів виробництва та основного суб'єкта, який концентрує права власності. На перших етапах розвитку людство протягом тисячоліть використовувало **колективні форми власності**, спочатку у формі племінної, а потім — общинної власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював те, що люди могли тільки спільно (колективно) добувати засоби до існування і спільно їх споживати. Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя. Згодом розвиток продуктивних сил, вдосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування нового типу власності — **приватної**. Ці два типи власності (суспільна, колективна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства виявлялися в найрізноманітніших конкретно-історичних формах, відображаючи соціально-економічну природу панівного суспільного ладу.

Для **первіснообщинної** форми власності характерні однакові права всіх членів общини на панівний об'єкт власності — землю, а також на засоби праці й результати виробництва.

Рабовласницька форма власності характеризується абсолютною концентрацією прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати праці й на працівника (раба).

Феодальна власність передбачає абсолютні права власності феодала на землю й обмежені права на працівника (селянина-кріпака).

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності підприємця на засоби та результати праці і відсутністю власності на найманого робітника, який має особисту свободу.

Однак юридична рівноправність усіх громадян капіталістичного суспільства не означає рівності в розподілі й концентрації прав власності. Це породжує економічну владу одних і економічну залежність інших.

Ліквідація приватної власності в колишніх соціалістичних країнах і заміна її так званою загальнонародною власністю з метою зрівняти всіх людей у правах на засоби виробництва і результати їх використання спричинили розрив природно-еволюційного процесу розвитку відносин власності, що стало однією з причин кризи і розвалу соціалістичної системи.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Якщо розглядати реалізацію корпоративної власності через відносини володіння, розпорядження й управління, то носіями відносин володіння є відокремлені власники акцій, які одержують на них доходи (дивіденди). Відносини ж розпорядження й управління реалізуються не розрізнено (тобто кожним власником акцій), а власниками контрольного пакета акцій, які розпоряджаються й управляють капіталом акціонерного товариства як єдиною власністю.

Таким чином, акціонерний капітал поєднує приватну власність і колективну форму її використання, оптимально враховуючи особисті й колективні інтереси акціонерів. У цьому сенсі акціонерна власність виходить за межі індивідуальної класичної приватної власності і долає ті обмеження, які їй притаманні. Вона виступає у формі *асоційованої (інтегрованої) власності*, яка поєднує в собі риси приватної і суспільної власності.

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

Суспільна власність існує у двох формах: **державній і колективній**.

Державна власність — це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади.

Державна власність поділяється на загальнодержавну і муніципальну (комунальну).

Загальнодержавна власність — це спільна власність усіх громадян країни, яка не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу.

Власність необхідна державі для виконання економічних, соціальних і оборонних функцій. Об'єктами державної власності є природні ресурси (земля, її надра, ліси, води, повітряний простір), енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти тощо. **Муніципальна (комунальна) власність** — це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, міста, району тощо).

Кооперативна власність — це об'єднана власність членів окремого кооперативу, створена на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності. Власність кооперативу формується в результаті об'єднання майна, грошових внесків його членів і доходів, одержаних від їхньої спільної трудової

діяльності. Кожен член кооперативу має однакові права на управління та дохід, який розподіляється відповідно до внесеного паю і трудового вкладу членів кооперативу.

Власність трудового колективу — спільна власність, передана державою чи іншим суб'єктом у розпорядження колективу підприємства (на умовах викупу чи оренди), яка використовується відповідно до чинного законодавства. Колективна власність може існувати в різних видах залежно від джерела викупу. Якщо підприємство викуплене за рахунок накопиченого прибутку, то створюється неподільна власність колективу підприємства. Якщо підприємство було викуплене за рахунок особистих доходів його працівників, то утворюється пайова власність.

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

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

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

В Україні в результаті реформування відносин власності на основі роздержавлення й приватизації склались і законодавчо закріплені такі форми власності:

- **приватна;**
- **колективна;**
- **державна.**

Допускається також існування змішаних форм власності, власності інших держав, власності міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав.

Сучасна економіка розвинутих країн перебуває на порозі постіндустріального розвитку і характеризується **динамізмом та новітніми тенденціями в розвитку відносин власності**.

Результатом цих процесів є:

1) подальше розширення плюралізму форм власності — приватної (великої, середньої, дрібної, сімейної), корпоративної, колективної, кооперативної, державної тощо. Ці форми взаємодіють і доповнюють одна одну, кожна з них знаходить свою "нішу" продуктивного функціонування і максимальної реалізації можливостей, закладених у ній. Завдяки останньому забезпечується конкуренція і ефективне функціонування економіки в цілому;

2. значне поширення змішаних і комбінованих форм власності, де провідна роль належить корпораціям і великим фірмам;

3. посилення процесів демократизації і соціалізації відносин власності: створюються асоційовані форми власності трудових колективів, збільшується частка акцій серед працівників фірм, вони залучаються до управління і розподілу доходів, забезпечуються дешевим житлом, медичним обслуговуванням тощо;

4. прогресивна зміна структури об'єктів власності: пріоритетними стають такі об'єкти власності, як наукові знання, інформація, комп'ютерні програми, нові технології, космічні об'єкти, висококваліфікована робоча сила, духовні блага тощо;

5. розширюються форми та об'єкти міжнародної власності на основі поглиблення міжнародного поділу праці й посилення економічних зв'язків між країнами.

Тема 5. Попит і пропозиція. Теорія ринкової рівноваги.

1. Попит. Закон попиту. Фактори зміни попиту.
2. Пропозиція. Закон пропозиції і фактори, що на неї впливають.
3. Еластичність попиту і пропозиції.
4. Ринкова рівновага.

1. Попит. Закон попиту. Фактори зміни попиту

Попит – це кількість продукту, який споживачі готові та спроможні купити за певну ціну протягом відповідного проміжку часу і в певному місці.

Попит зазвичай розглядають з погляду вигідності ціни, тобто попит показує кількість продукту, яку споживачі купуватимуть за різними можливими цінами.

Закон попиту – за інших рівних умов, коли ціна на товар зростає, обсяг попиту на товар зменшується.

Обернено пропорційну залежність між ціною і величиною попиту відображає *крива попиту*:

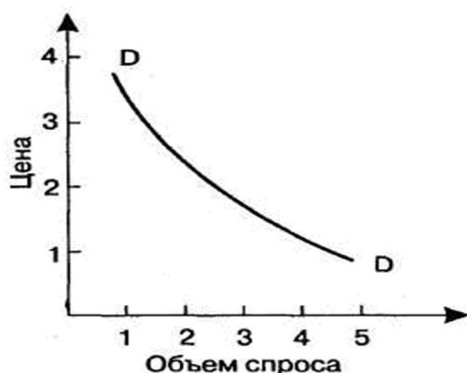


Рис. 5.1 Крива попиту (D)

Про дію закону попиту свідчать, по-перше, те, що низькі ціни посилюють у споживача бажання купувати товари (практика розпродажу товарів за зниженими цінами). По-друге, оскільки споживання підлягає дії принципу знижувальної граничної корисності (покупець товару отримує менше задоволення або корисності від кожної наступної одиниці продукції), то споживачі купують додаткові одиниці продукту лише за умови, що його ціна знижується. По-третє, підтвердженням закону попиту виступають **ефект доходу** та **ефект заміщення**. Зміст **ефекту доходу** полягає в тому, що зниження ціни на споживчі товари рівнозначне зростанню доходу. Тому за нижчу ціну споживач може придбати більше певного товару, не обмежуючи себе у споживанні інших благ. Товар, попит на який збільшується зі збільшенням доходу за інших рівних умов, називають **нормальним товаром**.

Ефект заміщення характеризує взаємозв'язок між цінами товарів і обсягом попиту споживача. Наприклад, зниження цін на яблука при незмінних цінах на інші фрукти означає їхнє відносне здешевлення відносно останніх. Споживач замінюватиме відносно дорожчий виноград, купуючи дешеві яблука і у значно більшій кількості. Якщо зниження ціни одного товару зменшує попит на інший товар, то обидва товари називаються **взаємозамінними**. Коли зменшення ціни одного товару веде до збільшення попиту на інший товар, такі товари називаються **взаємодоповнюючими**.

На ринку можлива також ситуація, коли при зростанні ціни на певні товари (вироби високої якості) попит на них до певної межі зростає. За такої умови діє **ефект Веблена**. Це пояснюється тим, що серед споживачів на ринку є такі покупці, які купуючи товари, керуються не цінами, а престижними міркуваннями – належністю до певного суспільного класу, певним соціальним статусом тощо.

Попит постійно змінюється під впливом багатьох нецінових чинників, а саме: 1) **економічних** – зміни реальних потреб, грошових доходів, цін на взаємодоповнюючі товари і товари замітники; 2) **соціальних** – рівня загальнолюдської культури, традицій, звичаїв; 3) **психографічних** – належність до певного суспільного класу, смаки, уподобання, тип особистості; 4) **демографічних** – зміни в структурі населення.

Зміна цінових чинників зумовлює рух по кривій попиту, тобто перехід від однієї комбінації “ціна – кількість товару” до іншої.

Зміна нецінових факторів зумовлює зсув кривої попиту вліво або вправо. Сприятливі зміни нецінових чинників для певного товару збільшують попит і переміщують криву попиту вправо ($D \rightarrow D_1$), і навпаки.

2. Закон пропозиції і фактори, що на неї впливають

Пропозиція – це кількість товарів і послуг, яку виробники готові продати на певному ринку за певною ціною за конкретний період.

Зміст **закону пропозиції** полягає в тому, що чим вища ціна (за інших однакових умов), тим більше товару за такою ціною товаровиробники готові запропонувати на ринок упродовж певного проміжку часу.

Прямопропорційну залежність між ціною товарів та їх пропозицією можна подати у вигляді **графіка пропозиції** (рис. 5.2).

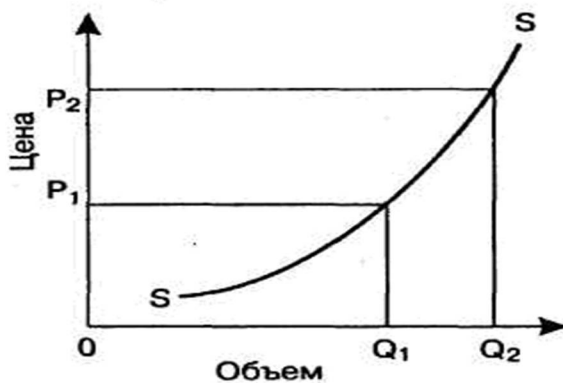


Рис. 5.2. Графік пропозиції

Пропозиція, як і попит, може змінюватися під впливом не тільки ціни, а й нецінових чинників, а саме:

1) **ціни на ресурси.** Зниження цін на ресурси знизить витрати виробництва і збільшить пропозицію. У цьому разі крива пропозиції S зсувається вправо, в позицію S_1 , тобто виробник продаватиме більше товарів за ціною, що зросла.

Якщо ресурсні зміни зростають, збільшуються витрати виробництва і зменшується пропозиція (зсув кривої пропозиції S в позицію S_2).

2) **технологічні зміни.** Нова досконала технологія дає змогу виробляти кожну одиницю продукту з меншими витратам ресурсів. За незмінних ресурсних цін зменшаться витрати виробництва і збільшиться пропозиція ($S \rightarrow S_1$). Це пов'язано з тим, що досконала технологія дає можливість підприємству виробляти товари за низькими цінами;

3) **ціни на взаємопов'язані товари.** Якщо ціна на товар, що виробляється, зростає, підприємство може збільшити виробництво цього товару із зростаючими цінами за рахунок іншого продукту, ціни на який низькі (пропозиція товару з низькою ціною впаде);

4) **очікування підприємців щодо цін у майбутньому.** Якщо очікується, що ціна на товар у майбутньому зросте, то частину товару можна вилучити з продажу (). Проте, коли ціни почнуть зростати, підприємство за рахунок товарів, вилучених у минулому з реалізації, збільшить пропозицію ($S \rightarrow S_1$);

5) **кількість продавців.** Зростання їх кількості зумовлює збільшення обсягу ринкової пропозиції ($S \rightarrow S_1$) і навпаки;

6) **податки і субсидії.** Підвищення податків, які виплачує виробник, збільшує витрати виробництва і пропозиція знизиться () і навпаки. Субсидії перемістять криву пропозиції вправо ($S \rightarrow S_1$).

3. Еластичність попиту і пропозиції

Еластичність є ступенем реакції однієї величини на зміну іншої. Еластичність показує, на скільки відсотків змінилася одна змінна економічна величина при зміні іншої на 1%.

Еластичність попиту (E_D) – це міра реакції попиту на зміну будь-якого конкретного чинника, що впливає на величину попиту. Розрізняють еластичність попиту за ціною, еластичність попиту за доходами, перехресна еластичність

Еластичність попиту за ціною, показує як змінився попит на товар при зміні його ціни на 1% (5.1):

$$E_{Dp} = \frac{\Delta Q_D}{\Delta P}$$

де E_{Dp} – коефіцієнт еластичності попиту за ціною;

ΔQ_D - зміна обсягу попиту (у %);

ΔP - відсоткова зміна ціни.

Еластичний попит ($E_{Dp} > 1$) – зміна ціни на 1% викликає більшу зміну попиту;

Нееластичний попит ($E_{Dp} < 1$) – зміна ціни на 1% зумовлює меншу зміну обсягу попиту.

Одинична еластичність попиту ($E_{Dp} = 1$) – зміна ціни на 1% викликає зміну попиту на 1%.

Абсолютно нееластичний попит ($E_{Dp} = 0$) – зміна ціни не впливає на зміну обсягу попиту (йдеться про товари, які мають винятково важливе значення для забезпечення життєдіяльності людини, ціна на які не обмежує попит. Наприклад, це інсулін для хворих на цукровий діабет.

Фактори, що впливають на цінову еластичність попиту

1) значимість товару для споживача. Товари, без яких споживач не може обійтися, нееластичні за ціною. Товари першої необхідності нееластичні, а предмети розкоші еластичні;

2) доступність товарів-замінників. Товари, що мають замінників, вирізняються більш еластичним попитом, оскільки споживачі мають можливість використовувати один товар замість іншого;

3) значимість взаємодоповнюючих товарів у загальній структурі споживання – зростання цін на електроенергію може вплинути на скорочення споживчого попиту на електричні насоси більшою мірою, ніж на мастильні матеріали для насосів;

4) фактор часу. У короткотерміновому періоді попит має тенденцію до зменшення еластичності, а в довготерміновому – до зростання еластичності.

Перехресна еластичність – це чутливість споживчого попиту на товар А до змін, що відбулися в ціні супутнього товару В.

Коефіцієнт перехресної еластичності попиту – це відношення відсоткової зміни попиту на товар А до відсоткової зміни ціни товару В.

де $E_{DA/B}$ – перехресна еластичність попиту;

- відсоткова зміна обсягу попиту на товар А;

ΔP_B - відсоткова зміна ціни на товар В.

- Для товарів-замінників: обсяг попиту на товар А змінюється прямо пропорційно зміні ціни на товар В ($E_{DA/B} > 0$);

- Для взаємодоповнюючих товарів: обсяг попиту на товар А знаходиться в оберненій залежності від зміни ціни на товар В ($E_{DA/B} < 0$);

- Для незалежних товарів (які не є спорідненими) коефіцієнт перехресної еластичності має нульове значення, тобто $E_{DA/B} = 0$. Це означає, що, наприклад, зміна ціни на пральний порошок не впливає на обсяг попиту на взуття.

Еластичність попиту за доходом показує ступінь зміни попиту на товар, зумовлений зміною доходу споживача

$$E_{DI} = \frac{\text{Відсоткова зміна обсягу попиту}}{\text{Відсоткова зміна доходу}}$$

де E_{DI} – коефіцієнт еластичності попиту за доходом.

Відсоткова зміна доходу визначається як відношення зміни обсягу доходу до обсягу доходу до його зміни.

Для нормальних товарів $E_{DI} > 0$, для нижчих - $E_{DI} < 0$.

Нормальні товари – це такі товари, попит на які зростає в міру зростання доходів споживачів.

Нижчі товари – це товари, попит на які в міру зростання доходів споживачів зменшується (неякісні товари, послуги щодо ремонту одягу та взуття тощо).

Еластичність пропозиції – це чутливість пропозиції до змін, що відбуваються в ціні товару, який підприємець готовий поставити на ринок.

Коефіцієнт еластичності пропозиції (E_{SP}) кількісно визначається як відношення зміни обсягу пропозиції (ΔQ_s) до зміни ціни (ΔP), вираженої у відсотках :

$$E_{SP} = \frac{\Delta Q_s}{\Delta P}$$

Пропозицію товару називають **еластичною**, якщо зміна ціни веде до суттєвої зміни обсягу пропозиції ($E_{SP} > 1$). Пропозицію вважають **нееластичною**, якщо зміна ціни призводить до незначної зміни обсягу пропозиції ($E_{SP} < 1$).

На еластичність пропозиції впливають також фактор часу і взаємозамінність факторів виробництва (зростання ціни на один із факторів, який можна замінити іншим, дешевшим, зумовлює скорочення витрат підприємця і збільшення пропозиції).

4. Ринкова рівновага

Ситуація на ринку, коли підприємці пропонують за певною ціною стільки товарів, скільки споживачі готові купити, називають **ринковою рівновагою** (рис. 7.5).

На графіку рівновага зображена точкою N, де перетинаються крива попиту (D) і пропозиції (S). Цій точці рівноваги відповідає рівноважна ціна P_N та рівноважний обсяг попиту і пропозиції Q_N .

Рівноважна ціна 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 P_M ,

то на ринку відбудуться такі зміни: обсяг попиту зменшиться, а пропозиція зросте. Утвориться надлишок запропонованих товарів.

Якщо ж ціна опуститься нижче рівноважного рівня ($P_N \rightarrow P_K$), то попит зросте, а пропозиція зменшиться. Утвориться дефіцит товарів.

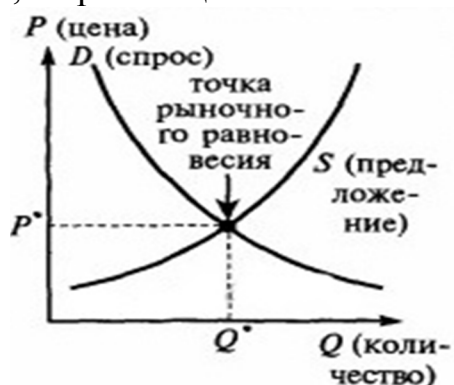


Рис.5.3. Ринкова рівновага попиту і пропозиції обсяг пропозиції попиту

Для відновлення рівноваги в першому випадку ціна повинна знизитись, а в другому – зрости і повернутися до рівня ціни P_N .

Ціна рівноваги означає, що покупці зорієнтовані продовжувати здійснювати закупівлю товарів у тих обсягах, у яких виробники погоджуються продовжувати постачати їх на ринок.

В умовах конкуренції під впливом законів ринкового ціноутворення ціна вирівнюється автоматично. Проте ринкове ціноутворення може порушуватись або діяльністю монополій, або втручанням держави, яка вольовим рішенням установлює ціни вище або нижче точки рівноваги.

Тема 8. Підприємство у ринковій економіці

План

1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.
2. Сутність підприємництва та його роль у ринковій економіці.
3. Особливості підприємництва в агропромисловому комплексі.

Питання перше. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.

Суб'єктами товарних відносин є насамперед товаровиробники. Той, хто виробляє товари, автоматично виступає суб'єктом ринкової економіки і ринкових відносин. Водночас, товаровиробник виступає і як суб'єкт пропонування товарів на ринку. В даному разі він уже виступає торговцем.

Місце підприємства в ринковій економіці визначається тим, що воно є первинною ланкою суспільного поділу праці й водночас основною ланкою народногосподарського комплексу, є товаровиробником і забезпечує процес відтворення на засадах самостійності та самоокупності.

В умовах ринкової економіки діють підприємства, різноманітні за формами. їх класифікують за різними критеріями: 1) формами власності; 2) формами організації; 3) розмірами; 4) сферами діяльності.

Умови виробництва — це умови відтворення. Жодне підприємство не може безпосередньо виробляти, тобто відтворювати, не перетворюючи безперервно певної частини свого валового доходу знов у засоби виробництва.

За інших рівних умов воно може відтворювати свій капітал або підтримувати його на незмінному рівні лише в тому разі, якщо матеріали, спожиті протягом виробничого циклу, наприклад року, заміщуються рівною кількістю нових екземплярів того самого роду і т. д. Це буде просте відтворення.

Питання друге. Сутність підприємництва та його роль у ринковій економіці.

У ринковій економіці виробнича, інвестиційна, комерційна діяльність підприємства органічно пов'язана з підприємцем — одним з людських чинників виробництва. Щоб стати підприємцем у наш час, не обов'язково мати реальний капітал і бути власником майна, оскільки капіталом підприємця є його господарський хист. Використовуючи свій господарський таланти, підприємець може успішно вести економічну діяльність, залучаючи позичковий капітал, тобто банківський кредит, або орендуючи цілісні комплекси чи використовуючи лізинг тощо. Проте зазвичай підприємець є власником, іноді великого, капіталу, а також тією чи іншою мірою менеджером. Підприємництво часто визначають як уміння починати та вести справу, генерувати і використовувати ініціативу, зважуватися на ризик, долати протидію середовища тощо.

У Законі України «Про підприємництво» зазначено, що **підприємництво** — це самостійна ініціатива, систематична на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та зайняття торгівлею з метою одержання прибутку.

Слід звернути увагу на три головні функції сфери підприємницької діяльності:

- ресурсну (формування і продуктивне використання капіталу, трудових, матеріальних та інформаційних ресурсів);
- організаційну (організація маркетингу, виробництва, збуту і реклами та інших господарських справ);
- творчу (новаторські ідеї, генерування та активне використання ініціативи, уміння ризикувати).

У цілому підприємництво в нашій країні як чинник виробництва формувалось у 90-ті рр. ХХ ст. Воно утвердилось в усіх сферах економічної діяльності. Проте з погляду цивілізаційних норм та уміння вести бізнес вітчизняне підприємництво ще не досягло рівня підприємництва цивілізованих країн. Показником цього є тіньова економіка, приховування суб'єктами підприємницької діяльності більшої чи меншої частини доходів з метою уникнення податків, корупція, хабарництво, рекет тощо.

В економічній теорії вважається, що основними напрямками подальшого розвитку підприємництва в Україні є:

1. формування науково обґрунтованої законодавчої бази, сприятливої для формування ефективного і цивілізованого підприємництва;
2. удосконалення фінансово-кредитної сфери, у тому числі податкового законодавства;
3. активізація боротьби центральних і місцевих виконавчих органів з тіньовим бізнесом; усі сфери бізнесової діяльності (доходи, обсяги оплати

праці, прибутки, розмір податків тощо) по винні відповідати вимогам чинних законів;

4. інформаційне і кадрове забезпечення бізнесу;

5. стимулювання цивілізованої зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів великого, середнього і дрібного підприємництва.

З цього випливає, що ключова роль у розвитку цивілізованого вітчизняного підприємництва належить українській державі, її центральним законодавчому і виконавчому органам.

Питання третє. Особливості підприємництва в агропромисловому комплексі.

Слово "аграрний" походить від латинського алфавіту і в перекладі на українську мову дослівно означає "земельний".

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

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

Земля — перша й основна умова будь-якого виробництва, але в сільському господарстві вона ще й головний засіб виробництва, елемент продуктивних сил. Тому в цій сфері результати виробництва значною мірою визначаються якістю земельних ділянок, їхньою родючістю, місце розташуванням щодо ринків збуту, баз постачання потрібної техніки, мінеральних добрив тощо.

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

Процес виробництва, технологічні операції в аграрній сфері тісно переплітаються з природними процесами, органічно комбінуючись у процесі створення споживчої вартості. Основні фактори сільського господарства наведені на наслідок того, що економічний процес відтворення в аграрній сфері тісно переплітається з природним, виникає. Ще низка особливостей сільськогосподарського виробництва:

— природнокліматичні умови, структура ґрунту, біологічні чинники, що впливають на продуктивність праці. Одні й ті самі кількість і якість затраченої праці можуть бути представлені різною кількістю продукції, залежно від названих факторів;

— природнокліматичні фактори зумовлюють і ритм виробництва, його сезонний характер, значний розрив між робочим періодом і часом виробництва;

— особливості використання техніки, фінансування і формування доходів сільськогосподарських підприємств у зв'язку із сезонним характером виробництва. Для виконання сільськогосподарських робіт необхідно мати повний комплекс техніки, яка використовується протягом певного сезону, а решту часу простоює:

— остаточний розмір доходів формується лише наприкінці року, після реалізації продукції (особливо в землеробстві);

— рівень концентрації виробництва значною мірою визначається розмірами земельних угідь, їхньою врожайністю й інтенсивністю використання;

— спеціалізація виробництва зумовлена, насамперед, географічними і природнокліматичними факторами;

— ефективне використання землі можливе за раціонального комбінування сільськогосподарських галузей, економічно і біологічно обґрунтованих сівозмін;

— значна частина виробленої продукції споживається всередині господарств. Тому в аграрній сфері довше зберігаються натуральні та напівнатуральні види виробництва;

— широка комбінація великих, середніх і дрібних господарських одиниць різних форм власності;

— велика залежність результатів виробництва від погодних умов вимагає створення в господарствах страхових фондів на випадок посухи, повені, іншого стихійного лиха для забезпечення безперервного процесу відтворення. Необхідності створення таких страхових фондів немає в інших галузях народного господарства, де природний фактор не впливає або майже не впливає на результати господарювання.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі є

— суспільство в цілому в особі держави;

— сільськогосподарські підприємства;

— індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства).

Взаємодія суб'єктів аграрних відносин є основою економічних відносин у цьому секторі. Ці суб'єкти вступають в економічні відносини не лише між собою, а й з представниками інших галузей і суспільством в цілому. Отже, аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства.

Характер і особливості аграрних відносин визначаються насамперед формою власності на землю як основний засіб виробництва. Земельні відносини у всіх країнах світу пройшли тривалий шлях розвитку й у кожній країні набули своїх особливостей. В Англії капіталістична власність на землю виникла в результаті зігнання селян з їхніх земель і огороження їхніх земельних ділянок. У Німеччині, колишній Російській імперії та ряді інших країн Європи поміщицькі латифундії поступово перетворилися на капіталістичні господарства. Велика французька революція (1789— 1794 рр.) ліквідувала феодальне володіння землею, яку було передано в приватну власність. У США, де на більшій частині території не було феодальних відносин, у результаті безплатного надання землі у власність виник клас земле-власників-фермерів .

У сучасних умовах власність на землю в різних країнах має такі форми : державна колективна приватна. Наявність різних форм власності на землю і

землекористування є основою багатокладності сільського господарства . Світова практика показує, що в аграрному секторі ефективно функціонують різноманітні за розмірами і формами власності види підприємств — дрібні, середні й великі, засновані на повній власності на землю, частковій власності й оренді; сімейні ферми, сільськогосподарські кооперативи і корпорації. Усі вони мають однакові права у відносинах з державою, іншими аграрними і несільськогосподарськими підприємствами та організаціями .

Під впливом певних умов, економічних, природних, соціальних, науково-технічних факторів, історичних традицій сформувалися різні моделі ефективних аграрних економік.

Американська форма організації аграрної сфери, приміром, ґрунтується на приватних фермах з власною або орендованою землею, тісно пов'язаних із сервісними структурами, харчовою індустрією, банками. Останнім часом дедалі активнішу роль відіграють акціонерні підприємства.

Західноєвропейська модель спирається на сімейні ферми, розгалужену і всеохоплюючу кооперацію з чітко налагодженим сервісом, дотриманням цінового паритету і жорстких квот.

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

Форми агропромислової інтеграції залежать від того, на якому рівні здійснюється цей процес. У масштабі всієї країни й у великих регіонах інтеграція виявляється через посилення міжгалузевих зв'язків сільського господарства, формування і розвиток галузевих та регіональних агропромислових комплексів. На рівні підприємств і районів агропромислова інтеграція виявляється в утворенні різних агропромислових формувань — агропромислових підприємств, об'єднань і комбінатів, агрофірм, районних агропромислових об'єднань, виробничих і науково-виробничих систем.

Завдяки взаємозв'язку і взаємодії сільського господарства з іншими галузями народного господарства формується цілісна багатогалузева організаційно-економічна система, орієнтована на виробництво продукції із сільськогосподарської сировини та її реалізацію споживачам.

У результаті агропромислової інтеграції формується агропромисловий комплекс (АПК).

Агропромисловий комплекс — це організаційно-економічна форма інтеграції сільськогосподарських і промислових видів діяльності; сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом сільськогосподарської продукції. Ті зберіганням, переробкою і доведенням до споживача, а також виробництвом відповідних засобів виробництва.

Структура АПК визначається особливостями сільськогосподарського виробництва як результату взаємодії різних груп факторів і законів — природно-біологічних і соціально-економічних. Відповідно до стадії відтворювального циклу в складі АПК виділяють такі сфери:

I — ресурсна, галузі, які забезпечують АПК засобами виробництва і виробничими послугами, включаючи будівництво, ремонтні й меліоративні роботи;

II — аграрно-сировинна: власне сільське та лісове господарство;

III — переробна: галузі, що займаються заготівлею, зберіганням, переробкою, транспортуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції;

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

В Україні склалася структура АПК, характерна для країн з відносно низьким рівнем господарського розвитку. Основна частина капіталу і робочої сили зайняті в галузях I і II сфери, тобто в самому сільському господарстві й виробництві засобів виробництва; у переробній (III) сфері задіяно непропорційно мало ресурсів (включаючи оптову і роздрібну торгівлю). Недостатньо також розвинута виробнича і соціальна інфраструктура (IV сфера). Усе це зумовлює низьку загальну ефективність АПК, значні втрати продукції на шляху до споживача. Підраховано, що якби всю продукцію, вироблену в сільському господарстві України, було збережено і своєчасно перероблено, то приріст обсягу виробництва і продовольства становив би не менше як 25 %, а за деякими видами — 35—40 %. У країнах з розвинутою ринковою економікою структура АПК значно відрізняється за рахунок більшої питомої ваги III сфери (насамперед харчової промисловості, системи торгівлі, громадського харчування).

Агропромисловий комплекс є одним з найважливіших секторів народного господарства України. Тут зосереджено близько 30 % основних виробничих фондів; працює майже третина загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві; виробляється третина національного доходу, формується 70 % роздрібного товарообігу. Продукція АПК є однією з основних статей експорту. Порівняльні переваги української економіки зосереджуються головним чином у сільському господарстві. За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК. Основними складовими цього потенціалу є концентрація найродючіших у світі чорноземів (понад 65 % ґрунтового покриття країни), достатньо висока кваліфікація і відома у всьому світі працелюбність українських селян. За умов інтенсивного розвитку Україна має цілком реальні можливості приєднатися до групи країн — основних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства для населення. Дослідження підтверджують, що використання значних наявних можливостей України для виробництва продовольства може забезпечити найближчими роками не тільки розв'язання продовольчої проблеми в країні, а й створити значний експортний потенціал.

Досвід розвинутих країн, система агробізнесу яких тривалий час формувалася під впливом держави, переконливо засвідчує, що в умовах

ринкової економіки життєдіяльність сільськогосподарських підприємств, ефективність аграрного виробництва і відносна стабільність соціальної сфери в сільській місцевості значно зумовлені державним регулюванням.

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

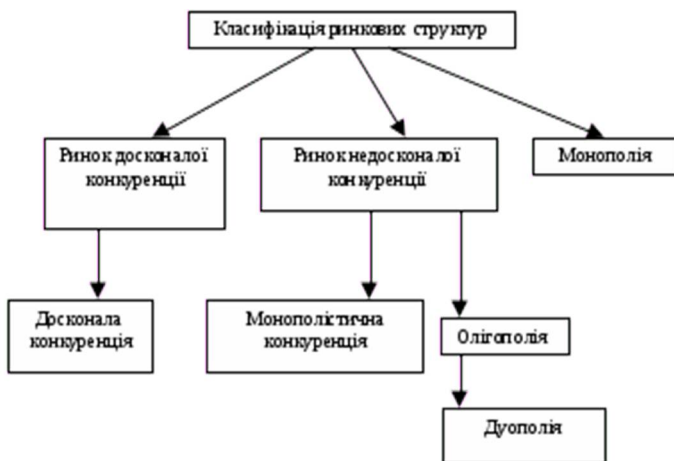
- підвищення прибутковості сільського господарства і розширення експорту основних видів продовольчих товарів;
- попередження перевиробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;
- обмеження монополізму в суміжних із сільським господарством галузях промисловості.

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

Тема 7. Конкуренція і монополія в ринковій економіці

1. Види ринкових структур.
2. Конкуренція як економічна категорія. Умови виникнення конкуренції. Внутрішньогалузева і міжгалузева, цінова і нецінова конкуренція.
3. Суть та види монополій.

1 Види ринкових структур



Види ринкових структур відображені на рис. 7.1

Рис. 7.1. Класифікація ринкових структур

Досконала конкуренція передбачає, що ринок складається з великої кількості конкурентів (виробників, продавців). Вони пропонують покупцям товар з однаковими якісними параметрами або ж цілком ідентичні товари. Причому частка кожного з них настільки мала, що практично ніхто не може впливати на ціну ринку.

На практиці вважаються досконалими конкурентами фірми, що діють у сільському господарстві, в рибній промисловості, в деяких галузях текстильної

промисловості, на ринках зерна, олії, цукру. Ціна на даних ринках формується під впливом попиту та пропозиції.

Для **монополістичної конкуренції** притаманні наступні риси:

- наявність на ринку багатьох покупців і продавців (від 10 до 100);
- покупці та продавці мають досконалу інформацію про ціни на ринку і характеристики товарів;
- вступ на ринок і вихід з нього вільний;
- товари, що обертаються на цьому ринку, з точки зору покупця, в кожного продавця різні, з різними споживчими властивостями.

Відмінність між ринками з досконалою і монополістичною конкуренцією полягає в тому, що на першому продукція ідентична, а на другому – диференційована.

Приклади ринків з монополістичною конкуренцією: ринки роздрібною торгівлі, громадське харчування, виробництво товарів широкого вжитку, побутової техніки.

Олігополія – це тип ринкової структури, коли декілька великих фірм монополізують виробництво та збут основної мас продукції і ведуть між собою нецінову конкуренцію. В олігополії ціноутворення залежить від дій конкуруючих фірм. За таких умов кожне підприємство розробляє цінову політику не тільки відносно покупців, а зважаючи також на можливі дії інших конкурентів.

Дуополія – це тип ринкової структури, при якій існує тільки два постачальники певного товару і між ними повністю відсутні монополістичні угоди при ціни, ринки збуту та інше.

Здатність підприємства до виживання характеризує **коефіцієнт конкурентоспроможності фірми (ККФ)**, який виражає відношення між ринковою вартістю та витратами виробництва:

$$ККФ = \frac{P}{TC} = \frac{P}{FC + VC}$$

де P – ціна;

FC – постійні витрати;

VC – змінні витрати.

ККФ має бути більшим одиниці. Якщо ККФ=1 – підприємство працює без прибутку. Чим більше коефіцієнт перевищує одиницю, тим успішніше діє суб'єкт конкуренції, тим міцніша його позиція на ринку.

2 Конкуренція як економічна категорія. Умови виникнення конкуренції. Внутрішньогалузева і міжгалузева, цінова і нецінова конкуренція

Конкуренція означає економічне суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення інтересів, пов'язаних з продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

Основне завдання конкуренції – завоювати ринок у боротьбі за споживача, перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку.

Умови виникнення конкуренції:

1) наявність на ринку великої кількості виробників будь-якого товару або ресурсу. Якщо виробництво зосереджене у руках одного власника, як в умовах адміністративно-командної системи, коли при створенні багатьох видів продукції домінував один виробник – держава, тоді утворюється монополія, яка по суті заперечує конкуренцію;

2) свобода виробників щодо вибору господарської діяльності. Кожний повинен мати можливість визначити не тільки що виробляти, а й регулювати якість та обсяг продукції;

3) відповідність між попитом і пропозицією; інакше, якщо, припустимо, попит перевищує пропозицію, то покупець обмежений у виборі продукції;

4) наявність ринку засобів виробництва. У конкурентній боротьбі велике значення має встановлення високої норми прибутку, яка є орієнтиром у виборі господарської діяльності. Проте вибір діяльності показує тільки можливість виробництва. Для того щоб ця можливість перетворилася на дійсність, потрібно, маючи грошовий капітал, перетворити його на засоби виробництва.

Конкуренція має як позитивні так і негативні риси. Негативні риси конкуренції полягають у тому, що дрібні виробники витісняються великим капіталом (одні розоряються, інші збагачуються); посилюється соціальне і майнове розшарування населення, зростає безробіття, посилюється інфляція.

Позитивні риси конкуренції:

- вона є рушійною силою економіки; в умовах конкуренції перемагає той, хто створює якісну продукцію при найменших витратах виробництва завдяки використанню науково-технічних досягнень, передової організації праці;

- стимулює економію матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спонукає постійно оновлювати асортимент продукції, що випускається, стежити за досягненнями НТП і швидко впроваджувати їх у виробництво.

Еволюційний шлях розвитку конкуренції

Конкуренція була властива рабовласницькій та феодальній епохам. Її зародження та виникнення історично відносять до появи товарного виробництва. Для ринкового господарства XVIII ст. була характерна вільна конкуренція.

На рубежі XIX ст. і XX ст. конкуренція в усіх країнах діяла як одна з динамічних сил економічного прогресу. Протягом XX ст. у найрозвинутіших країнах світу було запроваджено механізм регулювання конкуренції, тобто встановлені “правила гри”: коли підприємства та фірми намагаються запровадити нові принципи суперництва, то при цьому вони керуються кон’юнктурою ринку, а не силою витісняють один одного.

Функції конкуренції

1 – функція контролю – конкуренція обмежує і контролює економічну силу кожного підприємства. Наприклад, підприємець може призначити високу ціну, та конкуренція надає покупцеві можливість вибирати серед декількох продавців. Чим досконаліша конкуренція, тим справедливіша ціна;

2 – функція розподілу – конкуренція розподіляє прибуток серед підприємств і домашніх господарств відповідно до їхнього ефективного внеску в створення суспільного продукту;

3 – функція мотивації – полягає в наступному:

- підприємства, що пропонують кращу за якістю продукцію або виготовляють її з меншими виробничими витратами отримують винагороду у вигляді прибутку;

- підприємства, що не реагують на уподобання клієнтів або порушують правила конкуренції зі своїми суперниками на ринку, отримують нижчі прибутки або взагалі банкрутують;

4 – функція регулювання – для того щоб перемогти у конкурентній боротьбі, підприємець повинен виготовляти товар, якому надає перевагу споживач. Виходячи з цього, під впливом ціни капітали спрямовують в ті галузі, де можливий вищий прибуток.

На основі вище перерахованих основних функцій конкуренції можна сформулювати **похідні функції конкуренції**:

- підвищення продуктивності праці;
- формування механізму вибору найефективніших рішень;
- розвиток виробничих сил і відносин;
- інтенсифікація товарообмінних процесів;
- регулювання співвідношення попиту і пропозиції;
- встановлення рівноважної ринкової ціни;
- перелив капіталу між галузями;
- покращення якості товарів та розширення їх асортименту;
- сприяння впровадженню та вибору нововведень;
- підвищення ефективності виробництва.

Для економік, що розвиваються (перехідних економік) до похідних функцій конкуренції також можна віднести:

- 1) прискорення демонополізації економіки;
- 2) створення умов для вільного вибору діяльності усіма учасниками ринку;
- 3) зростання ділової активності суб'єктів ринку;
- 4) посилення інтеграції в малому та середньому бізнесі.

Внутрішньогалузева конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства. Через різний рівень техніки, організації виробництва, продуктивності та інтенсивності праці тощо у кожного з них встановлюється індивідуальна вартість виробництва певного товару.

Міжгалузева конкуренція – це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства.

Залежно від різних умов виробництва в галузях підприємці за однакових витрат капіталу одержують неоднакову масу продукту. Тому в епоху вільної конкуренції ті товаровиробники, які отримали меншу кількість прибутку, намагалися вкладати свої капітали в галузі, де він вищий. Якщо це відбулося, то пропозиція товарів у малоприбуткових галузях зменшувалася (що згодом

зумовлювало зростання попиту на них), а у високоприбуткових – збільшувалася пропозиція і зменшувався попит. Внаслідок цього ринкові ціни на товари, виготовлені в галузях, куди переливаються нові капітали, знижуються, а в інших (звідки капітали відливають) – зростають і стають вищими від ринкової вартості. Коли рівень прибутків у різних галузях вирівнюється, переливання капіталів припиняється, і в кожній галузі на однаковий капітал отримується однаковий середній прибуток.

Міжнародна конкуренція – це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренцію. Міжнародна конкуренція сприяє збалансованому розвитку світового ринку, переливу капіталу не тільки між сферами виробництва, а й між різними державами.

Основними методами конкуренції є підвищення якості продукції, зниження цін (“війна цін”), реклама, до- і післяреалізаційне обслуговування, створення нових товарів і послуг із використанням досягнень НТР.

Конкуренція поділяється на цінову і нецінову конкуренцію.

Цінова конкуренція означає, що головним методом боротьби проти конкурентів є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна, вартості своєї продукції. Це, по суті, боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень НТП, наукової організації праці, підвищенню її продуктивності.

Нецінова конкуренція пов’язана зі стратегією боротьби, спрямованої не на зміну цін, а на створення зовнішніх умов, які поліпшують реалізацію продукції.

Методи нецінової конкуренції: покращення якості продукції, використання реклами.

3 Суть та види монополій

Монополізація – економічний результат концентрації та централізації виробництва і капіталу.

Концентрація виробництва – це зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на великих підприємствах.

Централізація капіталу – це збільшення розмірів капіталу внаслідок об’єднання або злиття раніше самостійних капіталів (наприклад, утворення акціонерних компаній).

Монополія – це полярна відмінність від досконалої конкуренції. На такому ринку, як правило, один продавець товару, який використовуючи монопольну владу може одноосібно диктувати рівень цін і обсяг виробництва продукції.

Монополії характерні такі риси:

- один продавець займає весь ринок;
- продукція продавця є унікальною (не існує подібних товарів, на які б могли перейти споживачі);
- існують значні бар’єри, що перешкоджають появі інших фірм на ринку, а вихід з ринку також ускладнений (бар’єри входу до галузі – високе мито, значні транспортні витрати, високий рівень капіталомісткості; вихідні бар’єри –

необхідність відшкодування вкладених великих інвестицій; небажання втратити свій імідж; великі затрати на ліквідацію підприємства; протест постачальників, споживачів).

На практиці існують такі види монополій:

1) **адміністративна** (закрита) монополія – це галузь, яка захищена від конкуренції за допомогою юридичних обмежень (наприклад, патентний захист, інститут авторських прав);

2) **природна** монополія відображає ситуацію, коли попит на даний товар (послугу) найкраще задовольняється однією фірмою. У цьому випадку розподіл випуску між двома і більшою кількістю фірм призведе до того, що масштаби кожної будуть неефективно малі. Тут конкуренція неможлива або небажана (наприклад: зв'язок, трубопровідний транспорт);

3) **економічна** (відкрита) монополія – це економічне явище, при цьому фірма на деякий період стає єдиним постачальником певного товару, не володіючи при цьому ніяким спеціальним захистом від конкуренції. До цього ведуть два шляхи:

- успішний розвиток підприємства, постійне зростання його масштабів шляхом концентрації капіталу;

- базується на процесах централізації капіталу, тобто на добровільному об'єднанні або поглинанні переможцями банкрутів;

Монополія має ряд переваг і недоліків.

Переваги зумовлені можливостями “великої” справи, потужної матеріально-технічної бази. Головними перевагами монополії є: а) концентрація значної частини науково-технічних розробок, патентів, нових технологій; б) вона сприяє економії та витратах факторів виробництва, забезпечує споживачів дешевою і якісною продукцією; в) найвища ефективність виробництва при найменших витратах.

Недоліком монополії є можливість встановлення монопольних цін, що значно відхиляються від ринкових, створюючи додаткові прибутки монополістам. Покупці змушені купувати товари за цінами вищими ніж за умов конкурентного середовища. Монополія веде до гальмування НТП. Послабивши натиск конкуренції монополія створює економічні передумови для стримування впровадження у виробництво технічних новинок, сповільнення нововведень.

Тема 8. Капітал. Витрати виробництва і прибуток

1. Витрати виробництва, їхня сутність та класифікація.
2. Витрати в короткостроковому періоді.
3. Довгостроковий період у визначенні витрат.
4. Суть та види капіталу.
5. Кругооборот і оборот промислового капіталу. Основний і оборотний капітал.

1. Витрати виробництва, їхня сутність та класифікація

Будь яка фірма, незалежно від її правової форми, працює для того, щоб отримати прибуток. Для виготовлення кінцевої продукції, яку продадуть на ринку, вона купує різні фактори виробництва, або ресурси.

Витрати виробництва є вартістю ресурсів, залучених до виготовлення кінцевої продукції фірми.

В економічній науці виділяють економічні і бухгалтерські витрати.

Економічні витрати на навчання в університеті містять не лише плату за навчання, книги, олівці тощо, а й втрату доходу який міг заробити студент, якби він не навчався в університеті.

Економічні витрати – це платежі, які має робити фірма для отримання і використання всіх ресурсів. Вони складаються з двох частин: явних і неявних витрат.

Явні витрати (бухгалтерські, розрахункові, грошові) – це платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, оскільки сам виробник не може володіти всіма ресурсами (платежі за електроенергію, паливо, сировину, працю тощо).

Бухгалтерські витрати групують за економічними елементами та калькуляційними статтями.

Відповідно до економічного змісту витрати класифікуються наступним чином (економічні елементи):

- 1) матеріальні витрати;
- 2) витрати на оплату праці;
- 3) амортизація основних засобів;
- 4) відрахування на соціальні заходи;
- 5) інші витрати.

Групування витрат за **економічними елементами** використовують для складання кошторису витрат на виробництво.

Кошторис витрат – це плановий розрахунок витрат на всі потреби підприємства за певний проміжок часу (як правило, рік).

Класифікація витрат за **калькуляційними статтями** відображає склад витрат залежно від місця їх виникнення і виробничого призначення. Аналіз калькуляційних статей дає змогу виявити, за рахунок яких джерел можна реально скоротити витрати на одиницю продукції.

Калькулювання – це обчислення собівартості окремих видів продукції.

Приблизна номенклатура калькуляційних статей витрат для більшості підприємств різних галузей є така:

- 1) сировина і матеріали;
- 2) покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій;
- 3) паливо і енергія для технологічних цілей;
- 4) основна заробітна плата виробничих робітників;
- 5) додаткова заробітна плата виробничих робітників;
- 6) відрахування на соціальні потреби виробничих робітників;
- 7) утримання і експлуатація машин і устаткування;
- 8) загальновиробничі витрати;

- 9) загальногосподарські витрати;
- 10) підготовка і освоєння виробництва;
- 11) позавиробничі витрати.

Фірма може володіти деякими ресурсами, які вона використовує у виробничому процесі. Це, наприклад, капітальні блага, управлінські навички власника фірми, частина або всі фінансові ресурси тощо. Оскільки ці ресурси є власністю виробника, то платежі за їх використання мають неявний характер, їх прямо не оплачують. Такі витрати називають **неявними**, або неоплачуваними.

Для визначення своїх економічних витрат фірма повинна обчислити у грошовому вираженні неявні витрати і додати їх до бухгалтерських витрат.

Економічні витрати поділяють на **короткострокові** та **довгострокові**, тобто витрати, що здійснюються відповідно в короткостроковому та довгостроковому періоді.

2. Витрати в короткостроковому періоді

Короткостроковий період – це проміжок часу, надто короткий для заміни виробничих потужностей підприємства, але достатній для зміни рівня використання наявного устаткування. У цьому періоді виробничі потужності підприємства незмінні. Проте обсяг продукції можна змінити.

У короткостроковому періоді виділяють постійні і змінні витрати.

Постійні витрати (FC) не залежать від обсягів виробництва. Вони існують навіть тоді, коли виробництво взагалі припиняється. Постійними витратами можуть бути видатки, пов'язані з виплатою орендної плати, відсотки за отриманий кредит, амортизація тощо.

Змінні витрати (VC) – це витрати, які змінюються зі зміною обсягів виробництва. До них належать витрати на оплату праці, сировини, матеріалів тощо. Зі збільшенням обсягу виробництва змінні витрати зростають і навпаки.

Загальні витрати (TC) – це сума постійних і змінних витрат:

$$TC = FC + VC$$

На основі TC можна визначити середні та граничні витрати, які є різновидами короткострокових витрат.

Середні витрати – це витрати на одиницю продукції.

Середні постійні витрати (AFC) – це постійні витрати поділені на обсяг виробництва (Q):

$$AFC = \frac{FC}{Q}$$

Середні змінні витрати (AVC) - змінні витрати поділені на обсяг виробництва:

$$AVC = \frac{VC}{Q}$$

Середні загальні витрати (ATC) – загальні витрати поділені на обсяг виробництва:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Середні загальні витрати часто називають вартістю одиниці продукції.

В короткостроковому періоді виділяють також граничні витрати.

Граничні витрати в короткостроковому періоді не залежать від постійних витрат. На їхній рівень впливають тільки змінні витрати або загальні витрати.

Граничні витрати (МС) – це додаткові витрати на виробництво додаткової одиниці продукції. Вони розраховуються як відношення приросту сукупних витрат (ΔTC) до приросту обсягів виробництва (ΔQ). Тобто:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Граничні витрати показують, яких додаткових витрат коштувало виробнику виробництво додаткової одиниці продукції. Граничні витрати в короткостроковому періоді не залежать від постійних витрат. На їхній рівень впливають тільки змінні витрати. Отже, можна записати:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$$

Постійні витрати (FC) графічно відображаються прямою горизонтальною лінією. Це пояснюється тим, що незалежно від змін обсягу виробництва (Q) значення постійних витрат є сталим. Збільшення обсягу виробництва впливає на збільшення змінних витрат. Однак між цими величинами немає прямопропорційної залежності. Крива VC має дві гілки зростання. На ранніх етапах виробництва рівень випуску продукції низький, змінні витрати зростають у спадному темпі в результаті зростання продуктивності змінного фактора, поки не буде досягнутий певний рівень виробництва Q. Перевершення цього рівня виробництва спричиняє зростання змінних витрат у зростаючому темпі в результаті зменшення продуктивності змінного фактора виробництва.

Криву загальних витрат TC можна побудувати, додавши до кривої постійних витрат криву змінних витрат. Криві TC і VC паралельні одна до одної. Відстань між ними по вертикалі для будь-якого рівня виробництва дорівнює значенню постійних витрат.

Криві короткострокових витрат виробництва

$$C, TC = VC + FC$$

витрати

змінні витрати

VC

FC

постійні витрати

0 Q' Q, обсяг виробництва

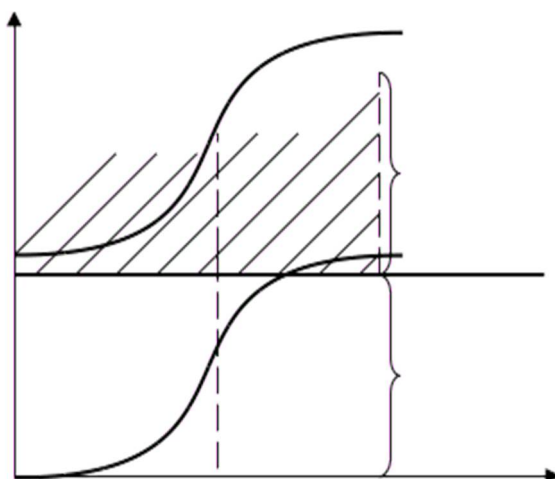
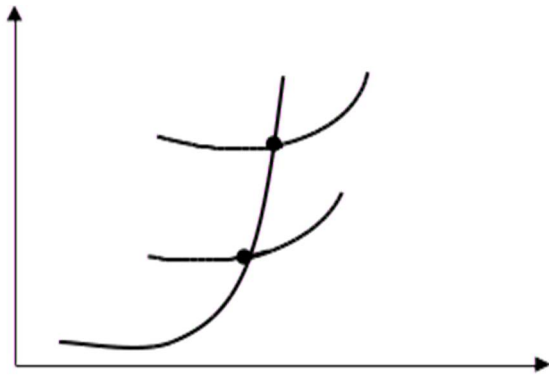


Рис. 8.1. Графічне відображення постійних, змінних та загальних витрат



Графік граничних витрат, середніх змінних та середніх загальних буде мати вигляд (рис. 8.2):

MC

ATC

AVC

Q, обсяг випуску

Рис. 8.2. Графік MC, AVC, ATC

1) в точці А граничні витрати мінімальні. Тобто

після точки А при кожній наступній додатковій одиниці продукції величина додаткових сукупних витрат буде збільшуватися;

2) криву MC перетинають криві середніх загальних витрат (ATC) і середніх змінних витрат (AVC) в точках їх найменшого (мінімального) значення;

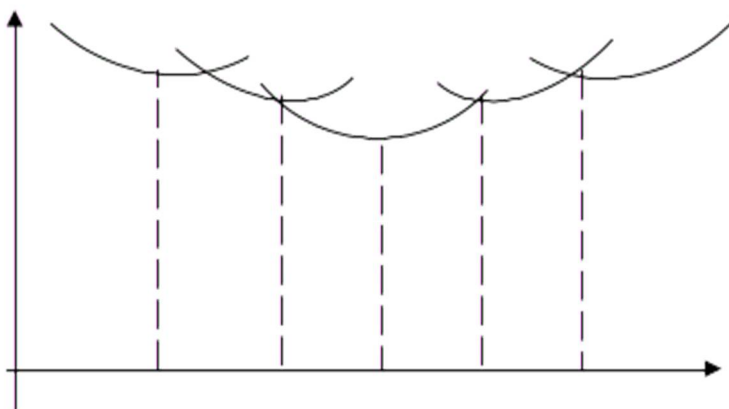
3) в точці С, де $ATC=MC$ значення середніх загальних витрат мінімальне, тобто фірма оптимізує виробництво з точки зору на мінімальні витрати.

3. Довгостроковий період у визначенні витрат

Довгостроковий період – це проміжок часу, достатньо тривалий для того, щоб фірма могла змінити обсяг усіх використовуваних ресурсів, у тому числі виробничих потужностей. У цьому періоді немає поділу на постійні та змінні витрати: усі витрати можуть змінюватися залежно від обсягу виробництва. В довгостроковому періоді найголовніша проблема – оптимізація розмірів підприємства. В даному періоді розрізняють три види витрат:

довгострокові загальні, середні та граничні витрати.

При розширенні фірми відбудеться зміна загальних витрат. Як і в



короткостроковому періоді, вони будуть спочатку зменшуватися за рахунок ефекту масштабу. Коли дія ефекту масштабу виробництва буде вичерпана, витрати досягнуть свого мінімального значення. Потім розпочнеться процес збільшення загальних витрат.

загальні ATC₅

витрати ATC_1 ATC_4
на одиницю ATC_2
продукції B_1 ATC_3 B_5
 B_2 B_4
 B_3
 A_1 A_2 A_3 A_4 A_5 Q

Рис. 9.3. Крива довгострокових середніх загальних витрат фірми (п'ять варіантів потужностей)

Ефект масштабу – загальні витрати на одиницю продукції до певного обсягу виробництва знижуються, досягаючи свого мінімального значення, а при подальшому розширенні виробництва, починають зростати.

На рис. 8.3 ординати A_1 - B_1 , A_2 - B_2 і наступні виражають величину загальних витрат при нарощуванні виробничих потужностей фірми.

Неважко помітити, що середні загальні витрати мінімальні в третьому варіанті, а потім починають зростати.

Реальна динаміка валових витрат при збільшенні виробничих потужностей буде виражена кривою $B_1B_2B_3B_4B_5$, яка являє собою ламану криву, кожний з елементів якої відповідає певному етапу нарощування потужностей фірми. Разом з тим, дана крива – це крива вибору фірми. Коли змінюється ситуація на ринку – необхідно приймати нове рішення: збільшувати або зменшувати потужності.

Основні напрямки зниження витрат у всіх сферах національної економіки: 1 – використання досягнень НТП;

2 – удосконалення організації виробництва і праці;

3 – державне регулювання економічних процесів.

Питання четверте. Суть та види капіталу.

Капітал в перекладі з латинської означає „головне майно”, „головна сума”. Капіталом можуть називати: обладнання, фабрику, талановитого інженера або менеджера. Аналіз визначення капіталу дозволяє зробити висновок, що між численними визначеннями немає принципової відмінності крім підходу Маркса. Маркс дає три визначення капіталу:

Капітал – вартість, що приносить додану вартість.

Капітал – це економічні відносини, які базуються на експлуатації найманої праці. Більшість економістів вважає, що капітал відображає відносини з приводу використання ресурсів і створення матеріальних благ.

Капітал – це вартість, що самозростає. Але насправді, вартість сама по собі не може зростати. Додану вартість може приносити використання капіталу.

У.Фішер визначає **капітал** як „ дисконтований потік доходу”. Це означає, що кожен елемент багатства, що дає регулярний дохід його власнику на протязі тривалого часу, можна розглядати як капітал. Вартість капіталу оцінюється шляхом **дисконтування**. Тобто певна сума грошей, якщо вона є капіталом, дає власнику через рік збільшену суму на величину відсотку.

$$ТВГ = МВГ / (1 + i)^t,$$

де: МВГ – майбутня вартість грошей;

ТВГ – теперішня вартість грошей.

Ставка позичкового відсотку являє собою ціну, що сплачується за використання грошей. Ставку розглядають як відсоток від кількості позичених грошей. Гроші не є економічним ресурсом. Однак, їх можна використовувати для придбання засобів виробництва. Таким чином, використовуючи грошовий капітал, підприємці отримують можливість користування реальними засобами виробництва, тобто вони інвестують.

Інвестування – це процес створення і поповнення запасу капіталу. Процес інвестування який залежить від ставки позичкового відсотку, так і від норми прибутку, який очікується в результаті інвестування. Гроші будуть інвестуватися в тому випадку, коли норма чистого прибутку, що очікується, буде дорівнювати або більше ніж ставка відсотку. Процес інвестування триває у часі і тому підприємцю важливо знати теперішню вартість грошей.

5. Кругообіг і оборот промислового капіталу. Основний і оборотний капітал.

Якщо процес виробництва на підприємстві відновлюється у зростаючих масштабах, то це буде розширене відтворення. Якщо виробництво на підприємстві має капіталістичну чи соціалістичну форму, то й відтворення матиме таку саму соціально-економічну форму.

Перша стадія кругообігу має вигляд:

$$Г — Т (P_c + Z_b).$$

Далі, використовуючи формулу кругообігу капіталу

$$Г — Т \left[\frac{Z_b}{P_c} \dots V..VT' — Г' \right].$$

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

Основний капітал — це частина продуктивного капіталу, яка цілком і багаторазово бере участь у виробництві товару, переносить свою вартість (за принципом втрачених альтернативних можливостей) на новий продукт частинами (у міру зношення). До основного капіталу відносять ту частину авансованого капіталу, яка втілюється в засобах праці. Перенесена частина вартості основного капіталу створює амортизаційний фонд. При цьому слід запам'ятати два види зношування основного капіталу — фізичне і моральне, їх особливості і значення.

На відміну від основного капіталу, *оборотний капітал* являє собою ту частину продуктивного капіталу, вартість якої входить у створювані товари цілком і яка повністю повертається в грошовій формі після їх реалізації.

Функціонуючи за схемою Г—Т—Г', капітал безперервно повертається до своєї початкової форми, здійснюючи своєрідний рух по колу.

Реальний кругообіг промислового капіталу проходить три логічно послідовні стадії:

I — закупівля необхідних факторів виробництва (засобів виробництва (ЗВ) та робочої сили (РС));

II — виробництво визначеної товарної маси;

III — продаж створеної товарної продукції.

Г — Т

Кругооборот промислового капіталу — безперервний: рух капіталу по трьох стадіях із послідовною зміною форм та поверненням у свою початкову форму у збільшеному, як правило, розмірі.

Безперервний рух капіталу за логікою його кругообороту є оборотом капіталу.

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

У процесі обороту різні частини промислового капіталу одночасно функціонують у грошовій, продуктивній і товарній формах капіталу — конкретніша категорія, ніж кругооборот. Його конкретизують пов'язані між собою кількісно-вартісне вираження авансованого капіталу і швидкість руху цього капіталу за часом.

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

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

$$n = O/o,$$

де n — кількість оборотів авансованого капіталу за рік; O — рік (12 місяців); o — тривалість одного обороту.

Оборот капіталу характеризується безперервною циклічністю. У процесі його руху генерується дохід та відбувається зростання авансованої вартості.

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

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

Комплексна характеристика матеріально-технічної бази і засобів виробництва, рівня його розвитку складає **виробничий потенціал підприємства**. Він показує здатність виробляти продукцію певних видів, обсягу і якості.

Виробничий потенціал підприємства відображається виробничими фондами підприємства.

Оборотні виробничі фонди — це частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких, цілком споживаються у кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають свою натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість вироблюваної продукції (виробничі запаси, напівфабрикати, залишки готової продукції).

Основні виробничі фонди — це частина засобів виробництва, що бере участь у процесі виробництва; зберігає протягом тривалого часу натуральну

форму і лише поступово, по мірі зношування переносить свою вартість, на вартість готового виробу.

Основний капітал протягом свого тривалого функціонування зазнає фізичного і економічного спрацювання (*фізичний знос*), а також техніко-економічного старіння (*моральний знос*).

Фізичний знос основних фондів – це втрачання ними своїх первинних техніко-економічних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до поступового зменшення їх реальної вартості – економічного спрацювання.

Моральний знос основних фондів – це втрачання засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення застосовуваних та створення нових засобів виробництва, впровадження принципово нової технології.

Необхідною умовою відновлення засобів праці є їх відшкодування у вартісній формі, яке здійснюється через амортизацію.

Амортизація – це процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з метою їх повного відшкодування.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємство здійснює амортизаційні відрахування, тобто встановлює певну грошову компенсацію відповідно до розмірів спрацювання й старіння.

Норма амортизації – це встановлений розмір амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів за певний період часу по конкретному їх виду, який виражений у відсотках до їх балансової вартості.

$$A = \frac{B_{\pi} \times H_A}{100}$$

де B_{π} – балансова вартість основних фондів.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. [Ачкасов А. Є.](#) Мікроекономіка. Тренінг-курс [Текст] : навч. посіб. / А. Є. Ачкасов, І. А. Островський, С. Б. Тимофієва ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 247 с.
2. [Бабіч Д. В.](#) Макроекономіка [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Бабіч Д. В., Гаврилук В. Т. ; Приват. вищ. навч. закл. «Харк. соц.-екон. ін-т». – Х. : Харк. приват. музей міс. садиби, 2012. – 319 с.
3. Башнянин Г. І. Політична економія. Навч. посібник / За ред. д.е.н. проф. Г. І. Башнянина та к.е.н. Є. С. Шевчука. 3-тє видання, перероб. і виправл. – Львів : Новий Світ-2000, 2004, – 480 с.
4. Білик В. О. Економічна теорія : Навч. посібник / За ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука ; 4-те видання, перероб. і доп. – К. : ННЦ ІАЕ, 2004. – 560 с.
5. [Васильєв С. В.](#) Політична економія: практикум [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. В. Васильєв, І. І. Вініченко, В. О. Олексюк. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 459 с.
6. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії: Підручник / Гальчинський А. С., Єщенко П. С, Палкін Ю. І. – К. : Вища шк., 1995. – 471 с.
7. [Гаркуша Ю. О.](#) Політична економія [Текст] : навч. посіб. / Ю. О. Гаркуша, І. Ю. Тур, Г. М. Шведова ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т». – Х. : ХАІ, 2011. – 151 с.
8. [Гебер Н. А.](#) Економічна теорія [Текст] : навч.-наоч. посіб. / Гебер Н. А., Федоренко Н. М. ; Харків. держ. ун-т харчування і торгівлі. – Харків : Іванченко І. С. [вид.], 2014. – 106 с.
9. Горобчук Т. Г. Мікроекономіка. Навч. посібник / Горобчук Т. Г. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 272 с.
10. Господарський кодекс України: наук-практ. коментар / [авт. кол.: С. В. Ківалов, О. І. Харитонова, Є. О. Харитонов] ; за ред. О. І. Харитонові. – Х.: Одісей, 2012. – 832 с.
11. [Данилович-Кропивницька М. Л.](#) Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. / М. Л. Данилович-Кропивницька, П. І. Стецюк, І. О. Тивончук ; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. – 290 с.
12. [Дружиніна В. В.](#) Мікроекономіка [Текст] : навч. посіб. / В. В. Дружиніна, О. І. Чорноус. – Харків : Друкарня Мадрид, 2015. – 254 с.
13. Економічна теорія : Політекономія : Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.

14. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. [для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл.] / [Галушка З. І. та ін. ; за ред. З. І. Галушки] ; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Вид. 3-є, допов. – Чернівці : Друк Арт, 2012. – 350 с.
15. Економічна теорія [Текст] : навч.-метод. посіб. / Н. М. Салатюк [та ін.] ; Нац. ун-т харч. технологій. – К. : НУХТ, 2011. – 143 с.
16. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ, які навчаються за освіт.-проф. програмою бакалавра для неекон. напрямів підгот. / [В. П. Решетило та ін.] ; за заг. ред. В. П. Решетило ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ, 2014. – 290 с.
17. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / [О. В. Стефанишин та ін.] ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2015. – 335 с.
18. Економічна теорія для бакалаврів [Текст] : метод. посіб. з нормат. дисциплін для студентів спец. 6.030501 «Економічна теорія» / Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича, Екон. ф-т, Каф. екон. теорії, менеджменту і адміністрування ; [уклад.: Галушка З. І. та ін. ; за ред. З. І. Галушки]. – Чернівці : Місто, 2016. – 409 с.
19. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / Н. Г. Ушакова [та ін.] ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2015. – 241 с.
20. Економічна теорія. Політекономія. Практикум [Текст] : навч. посіб. / [В. Д. Базилевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України В. Д. Базилевича ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2013. – 494 с.
21. Економічна теорія. Міжнародна економіка [Текст] : підручник / [В. М. Тарасевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 143 с.
22. Економічна теорія. Макроекономіка [Текст] : підручник / [В. М. Тарасевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 206 с.
23. Економічна теорія. Мікроекономіка [Текст] : підручник / [В. М. Тарасевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 134 с.
24. Економічна теорія. Національна економіка [Текст] : підручник / [В. М. Тарасевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 270 с.
25. Економічна теорія. Політекономія [Текст] : підручник / [В. М. Тарасевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В. М. Тарасевича. – К. : Знання, 2012. – 206 с.

26. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / [авт. кол.: Є. Й. Майовець та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Євгена Йосиповича Майовця ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Л. : ЛНУ ім. Івана Франка, 2011.

27. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П. В. Мельник [та ін.] ; Держ. податк. адмін. України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – [2-ге вид., допов. і переробл.]. – Чернівці : Прут, 2011. – 404 с.

28. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / [Ю. О. Гаркуша та ін.] ; Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т». – Х. : ХАІ, 2010. – 212 с.

29. Економічна теорія [Текст] : навч.-метод. посіб. для студ. неекон. спец. / М. І. Пітюлич [та ін.] ; ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т», Екон. ф-т, Каф. екон. теорії. – Ужгород : Карпати, 2011. – 75 с.

30. Економічна теорія. Політекономія [Текст] : підручник / [В. Д. Базилевич та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України В. Д. Базилевича ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – 8-ме вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2012. – 702 с.

31. Економічна теорія : Підручник / За ред. В.М. Тарасевича. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 784 с.

32. Загальні основи економічної теорії / Заглинська Л.В., Заглинський А.О., Матусевич М.К., Самборський І.О. – К., 2002. – 408 с.

33. [Кальченко С. В.](#) Політична економія [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С. В. Кальченко, І. О. Щєбликіна, Д. Г. Легеза. – Сімф. : ДІАЙПІ, 2012. – 317 с.

34. [Кравченко О. А.](#) Мікроекономіка: теорія і практикум [Текст] : навч. посіб. / О. А. Кравченко ; Одес. нац. політехн. ун-т, Ін-т бізнесу, економіки і інформ. технологій. – Одеса : Астропринт, 2014. – 255 с.

35. Кузнєцова Л. В. Політична економія [Текст] : навч.-метод. посіб. / Л. В. Кузнєцова, Н. М. Салатюк, О. М. Соломка ; Нац. ун-т харч. технологій. – К. : НУХТ, 2011. – 179 с.

36. Кушнір Ю. Б. Економічна теорія [Текст] : посіб. для студентів неекон. спец. / Юрій Кушнір. – Ужгород : Карпати, 2014. – 270 с.

37. [Макаренко П. М.](#) Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / П. М. Макаренко, О. В. Калініченко, О. Д. Дивнич. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 363 с.

38. [Максименко І. А.](#) Політична економія [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. А. Максименко ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Чернівці : Прут, 2012. – 597 с.

39. Мікроекономіка [Текст] : підручник / [А. П. Наливайко та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф., засл. діяча науки і техніки України А. П. Наливайка ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2011. – 446 с.
40. Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. / [Пономаренко О. О. та ін.] ; за заг. ред. Кліменко О. М.] ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 259 с.
41. Мочерний С. В. Основи економічної теорії: Підручник для студентів ВУЗів / Мочерний С. В. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 464 с.
42. Ніколенко Ю. В. Політекономія : Підручник / Ніколенко Ю. В. – К. : ЦУЛ, 2003. – 412 с.
43. Осецький В. Л. Політична економія [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / В. Л. Осецький, Н. В. Онищенко, Є. А. Пінчук ; Нац. авіац. ун-т. – Київ : НАУ, 2013. – 378 с.
44. Політична економія [Текст] : навч. посіб. / Укоопспілка, Львів. комерц. акад. ; [уклад.: Томашик Л. С. та ін.]. – Львів : Вид-во ЛКА, 2015. – 223 с.
45. Політична економія [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / [Ю. О. Гаркуша та ін.] ; Ін-т інновац. технологій і змісту освіти, Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т». – Харків : ХАІ, 2014. – 319 с.
46. [П'ясецька-Устич С. В.](#) Економічна теорія [Текст] : навч.-метод. комплекс для студентів неекон. спец. / П'ясецька-Устич С. В., Герзанич В. М. ; Держ. ВНЗ «Ужгород. нац. ун-т», Ін-т економіки та міжнар. відносин, Каф. екон. теорії. – Ужгород : Ліра, 2014. – 122 с.
47. [Резнік Н. П.](#) Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / Резнік Н. П., Талавирия М. П., Пащенко О. В. ; Київ. міжнар. ун-т. - Вид. 2-ге, допов. і перероб. – Київ : КиМУ, 2015. – 554 с.
48. Рибалкін В. О. Політекономія : Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / За ред. В. О. Рибалкіна, В. Г. Бодрова. – К. : Академвидав, 2004. – 672 с.
49. [Скорик Г. І.](#) Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / Г. І. Скорик, В. В. Барінов, М. Б. Швецова ; Нац. ун-т «Львів. Політехніка». – Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2014. – 187 с.
50. Старостенко Г. Г. Політична економія : Навч. посібник / Старостенко Г. Г. – К. : Центр навч. л-ри, 2006. – 344 с.
51. Стрішенець О. М. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студентів ВНЗ / О. М. Стрішенець, В. І. Ліщук, Л. В. Єлісеєва ; Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2014. – 236 с.
52. [Талавирия М. П.](#) Макроекономіка [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / [М. П. Талавирия, О. В. Пащенко]. – К. : Лисенко М. М. [вид.], 2012. – 551 с.
53. [Холявко Н. І.](#) Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. / Холявко Н. І., Гонта О. І.; Навч.-наук. ін-т економіки Чернігів. нац. технол. ун-ту. – Чернігів : ЧНТУ, 2014. – 218 с.

54. [Хрупович С.](#) Макроекономіка: теорія і практика [Текст] : [навч. посіб.] / Світлана Хрупович, Галина Ціх ; Терноп. нац. техн. ун-т ім. Івана Пулюя. – Т. : Вид-во ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2013.
55. Чепінога В. Г. Економічна теорія [Текст] : підручник / В. Г. Чепінога. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 653 с.
56. Швець І. Ю. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Швець І. Ю. – Сімф. : ДІАЙП, 2013. – 618, [1] с.
57. Шупик І. І. Макроекономіка в поняттях, схемах, таблицях [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. І. Шупик. – Суми : Університетська книга, 2013. – 167 с.
58. [Юрчишена Л. В.](#) Політична економія [Текст] : навч. посіб. / Л. В. Юрчишена. – Вінниця : ВФЕУ, 2014. – 341 с.
59. Якобчук В. П. Економічна теорія [Текст] : навч. посіб. для вищ. навч. закл. / В. П. Якобчук ; Житомир. нац. агрокол. ун-т. – Житомир : Рута, 2012. – 314 с.
60. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України № 2121-III від 07 груд. 2000 р. // Відом. Верхов. Ради України. – 2001. – № 5/6. – Ст. 30. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
61. Закон України «Господарський кодекс України» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 18, N 19-20, N 21-22, ст.144. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
62. Закон України «Податковий кодекс України» (Із змінами, внесеними згідно із Законом N 2856-VI (2856-17) від 23.12.2010) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
63. Положення про типовий бізнес-план [Електронний ресурс] : наказ Фонду Держ. майна України від 26 трав. 2004 р. № 301. Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG461.html