

Міністерство освіти і науки України  
Чернігівський промислово-економічний коледж  
Київського національного університету технологій та дизайну

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Заступник директора з НР  
\_\_\_\_\_С.В.Бондаренко  
\_\_\_\_\_2016 р.

**Методичне забезпечення  
лекційного курсу з дисципліни  
«Економічна теорія»  
для студентів 2 курсу  
спеціальності**

5.05130107 „Виготовлення виробів і покриттів із полімерних матеріалів”,  
5.05020201 „Монтаж, обслуговування засобів і систем автоматизації  
технологічного виробництва”,  
5.05070104 „Монтаж і експлуатація електроустаткування підприємств і  
цивільних споруд”.

Уклав

П.Д.Білаш

Розглянуто на засіданні  
циклової комісії

Протокол №\_\_ від \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

Голова циклової комісії

І.В.Ренська

## Лекція № 1

**Тема:** Предмет і метод економічної теорії.

**Мета:** сформувати та закріпити знання про предмет економічної теорії, її категорії та закони, дослідити зародження та розвиток світової економічної думки.

**Методи:**

### План:

- 1 Багатозначність поняття «економіка». Система економічних знань. Предмет, основні функції економічної теорії.
- 2 Зародження економічної теорії як науки. Основні напрями і школи світової економічної думки.
- 3 Економічні категорії і закони. Систематизація економічних законів.
- 4 Методи дослідження економічних явищ.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**

Комп'ютерний проектор, дошка

**Література:** 1(13-37), (39-57), 8(8-42), 9(55-62)

### 1 Питання.

Основним джерелом задоволення потреб людини є виробництво, економічна діяльність людей. Неможливо спожити те, що не вироблено. Процес виробництва та споживання життєвих благ становить сутність економічної діяльності людей.

Одна, поняття «економіка» не є однозначним. В стародавні часи грецьке слово «οἰκονομία» буквально означало мистецтво ведення домашнього господарства. З тих часів воно зазнало трансформації форми звучання та змісту і перетворилося на термін «економіка», який нині не має однозначного тлумачення і застосовується у чотирьох значеннях:

- 1) національне господарство певної країни, групи країн, або усього світу;
- 2) сфера господарської діяльності людини по виробництву, розподілу і споживанню життєвих благ;
- 3) економічна наука, що вивчає різноманітні економічні явища і процеси, які відбуваються в суспільстві;
- 4) сукупність економічних відносин між людьми у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, що утворюють певну економічну систему.

Економіка як складна різноманітно структурована система є об'єктом вивчення спеціальної науки — економічної науки.

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

Вищою формою наукового пізнання є теорія, тобто науково доведене та логічно обґрунтоване знання. Воно оформлюється в наукову теорію. Економічна теорія як наука має конкретний предмет вивчення.

**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.**

У процесі становлення і розвитку економічної теорії як науки були сформовані і її основні функції:

- пізнавальна,
- методологічна,
- практична,
- прогностична,
- виховна.

**Пізнавальна (евристична) функція.** Реалізується через дослідження сутності економічних процесів і явищ. Розкриваючи і формулюючи економічні категорії і закони, економічна теорія тим самим збагачує знання людей, примножує інтелектуальний потенціал суспільства, розширює науковий світогляд людей, сприяє науковому передбаченню економічного розвитку суспільства.

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

**Практична функція** економічної теорії зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання.

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

Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок (рис. 1.14). Будь-яка теорія без зворотного зв'язку з практикою втрачає цінність і сенс. Практика формує замовлення на теоретичні дослідження, дає матеріал для наукового аналізу та виносить остаточну оцінку життєвості будь-якої теорії. Практика — критерій істинності економічних знань. Вона веде до знання, знання — до передбачення, передбачення — до раціональних дій, дія — до вдосконалення практики. Такий цикл зв'язків постійно повторюється, щоразу піднімаючись на вищий рівень.

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

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

Однак потрібно знати, що готових, раз і назавжди придатних рецептів економічної поведінки теоретична економіка не дає. З цього приводу Дж.М. Кейнс підкреслював, що економічна теорія "не є набором уже готових рекомендацій для застосування безпосередньо у господарській практиці, вона є швидше методом, інтелектуальним інструментом, технікою мислення, допомагаючи тому, хто нею володіє, приходити до правильних висновків.

## **2 питання.**

Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких і римських мислителів (Ксенофонта, Арістотеля, Платона, Катона, Варрона, Сенеки, Колумелли), а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії. Вони досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, податків, грошей тощо.

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів і явищ почала складатися лише в XVI—XVII ст., коли ринкове господарство почало набувати загального характеру. Основні етапи розвитку економічної науки показано на рис. 1.1.

**Меркантилізм.** Прибічники цієї школи основним джерелом багатства вважали сферу обігу, торгівлю, а багатство ототожнювали з накопиченням металевих грошей (золотих і срібних). Погляди представників цієї школи відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу та розвитку зовнішньої торгівлі. Представники: А. Монкретьєн, Т. Манн, Д. Юм.

**Фізіократи.** На відміну від меркантилістів, фізіократи вперше перенесли дослідження зі сфери обігу безпосередньо в сферу виробництва. Але джерелом багатства вважали тільки працю в сільськогосподарському виробництві. Вважали, що промисловість, транспорт і торгівля — безплідні сфери, а праця людей у цих сферах лише покриває витрати на їхнє існування і не прибуткова для суспільства. Представники: Ф. Кене, А. Тюрго, В. Мірабо, Д. Норе.



**Класична політична економія.** Виникла з розвитком капіталізму, її засновники У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер суспільного виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредиту, обігу, механізму конкуренції. Саме вони започатковують трудову теорію вартості, а ринок розглядали як саморегулюючу систему.

**Марксизм, або політична економія праці.** Засновники цього напрямку К. Маркс і Ф. Енгельс досліджують систему законів капіталістичного суспільства з позицій робітничого класу. Продовжуючи дослідження трудової теорії вартості, зробили аналіз розвитку форм вартості, запропонували свої концепції доданої вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти. Однак деякі положення марксизму: про заперечення приватної власності і ринку, посилення експлуатації і зростання зубожіння трудящих, про єдиний фактор формування вартості, переваги суспільної власності, неминучість краху капіталізму не мали належної наукової обґрунтованості й не знайшли практичного підтвердження. Тому нині вони переглядаються і піддаються справедливій науковій критиці.

**Маржиналізм** (від англ. *marginal* — граничний) — теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, на основі універсальної концепції використання граничних, крайніх величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну у зв'язку зі зміною інших явищ. Дослідження маржиналістів ґрунтуються на таких категоріях, як "гранична корисність", "гранична продуктивність", "граничні витрати" і т. ін.

Маржиналізм використовує кількісний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, в основі яких лежать суб'єктивно-психологічні оцінки економічних процесів і явищ індивідом. Представники маржиналізму — К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

**Неокласицизм.** Досліджує та розвиває ідеї класичної політекономії з урахуванням сучасних умов. Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну само

стійно встановити необхідну рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Засновники теорії — А. Маршалл і А. Пігу. Послідовники — Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Ф. Кейган та ін.

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

**Монетаризм** — теорія, яка пропонує відмову від активного втручання держави в економіку і приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної рівноваги, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП). За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання ВНП, динамікою цін і швидкістю обертання грошей.

**Кейнсіанство** — одна з провідних сучасних теорій, на протиположності неокласикам, обґрунтовує об'єктивну необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики. Засновником її був видатний англійський економіст Дж.М.Кейнс.

### **3 питання.**

Будь-яка теорія відкриває і формулює певні категорії та закони.

**Економічні категорії** — це теоретично-логічні поняття, які в узагальненому вигляді виражають глибинні ознаки певних економічних явищ і процесів.

Наприклад: товар, власність, капітал, прибуток, ринок, попит, заробітна плата, робоча сила та ін.

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

Економічні закони у своїй сукупності створюють систему економічних законів, яка включає всезагальні, загальні і специфічні закони. Всезагальні закони вважають законами соціально-економічного прогресу, оскільки вони виражають фундаментальні основи та послідовність розвитку людського суспільства на всіх етапах.

*Всезагальні* — функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб, закон нагромадження, закон відтворення та ін.)

*Загальні* — функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови (наприклад, закони ринкової економіки: попиту і пропозиції, конкуренції, грошового обігу та ін.)

*Специфічні* — функціонують лише у межах однієї економічної системи. Специфічні економічні закони, з одного боку, розкривають сутність соціально-економічних відносин у певній економічній системі в процесі її розвитку, з другого, — окремі її сфери.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто виникають та існують незалежно від волі і свідомості людей. Вони зумовлюються наявними соціально-економічними умовами.

Закони природи:

- є законами природи і можуть діяти поза людським суспільством (наприклад, закон всесвітнього тяжіння);
- діють довічно і завжди;
- відкриття та використання відбуваються відносно спокійно, не викликаючи суттєвих соціально-економічних суперечностей

На відміну від законів природи економічні закони:

- є законами господарської діяльності людей і поза нею не існують;
- мають історично мінущий характер;
- відкриттю та використанню їх людиною протидіють сили суспільства, що сходять з історичної арени.

#### 4 питання.

Економічна теорія як наука використовує наступні методи пізнання:

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

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

**Індукція** — це метод пізнання від окремого до загального, від знання нижчого ступеня до знання вищого ступеня.

**Дедукція** — метод пізнання від загального до одиничного. Метод індукції і дедукції забезпечує діалектичний зв'язок одиничного, особливого і всезагального.

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

**Історичний метод** вивчає ці процеси у тій історичній послідовності, в якій вони виникали, розвивалися і змінювалися один за одним у житті.

**Логічний метод** досліджує економічні процеси в їхній логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, звільняючись при цьому від історичних випадковостей, зигзагів і подробиць, не властивих цьому процесові.

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

## Лекція № 2

**Тема:** ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ І ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА.

**Мета:** сформувати уяву про основні постулати економічної науки та обґрунтувати проблему обмеженості ресурсів шляхом побудови та аналізу форми кривої виробничих можливостей.

**Методи:** словесні, наочні

### План:

- 1 Економічні потреби суспільства, їх сутність і класифікація. Безмежність потреб.
- 2 Потреби і виробництво. Закон зростання потреб та механізм його дії.
- 3 Сутність суспільного виробництва. Основні фактори суспільного виробництва, їх взаємодія. Обмеженість ресурсів. Крива виробничих можливостей.
- 4 Вирішення проблеми безмежних потреб та обмежених економічних ресурсів. Ефективність суспільного виробництва.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**

Комп'ютерний проектор, дошка

**Література:** 1(39-57), 9(55-62)

### 1 питання.

Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

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

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему, яку можна структурувати за різними критеріями.

Так, «Піраміда потреб» А. Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, відповідно до якої кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після задоволення потреб попереднього рівня. (Додаток 1).

"Людина — це піраміда потреб з біологічними в основі і духовними на вершині, — писав А. Маслоу. — Причетність до вищих, духовних цінностей дивним чином возвеличує і тіло, і всі його потреби. Якщо спрямувати людину до усвідомлення всіх своїх потреб, до актуалізації їх... то дуже скоро ми зможемо спостерігати розквіт цивілізації нового типу. Людина стане більш відповідальною за свою долю, буде керуватися цінностями розуму, перестане бути байдужою до оточуючого її світу... що означатиме наближення до суспільства, побудованого на духовних цінностях".

Водночас критики "ієрархічної" класифікації потреб звертають увагу на такі риси:

- зазначений підхід не враховує індивідуальні інтереси та потреби людей;
- концепція послідовного задоволення потреб не знаходить підтвердження на практиці;
- автори не визначають той мінімальний рівень потреб, який можна вважати достатнім для переходу до задоволення потреб наступного, вищого рівня.

Людська діяльність, що стимулює розвиток нових потреб в основі своїй має природу людської істоти, яка здатна до повного насичення потреб лише в короткостроковому періоді. В довгостроковому ж, людина має безмежні потреби до споживання і ніколи не зупиниться на певному (хоч і достатньому) рівні споживання і задоволення потреб і буде шукати шляхів до збільшення рівня свого життя. Це – основа економічного прогресу людства.

## **2 питання.**

Потреби задовольняються у процесі споживання. Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

**Благо – це будь-яка корисність, здатна задовольняти людську потребу.**

Блага неекономічні надаються природою без зусиль людини, тому не мають економічної цінності і споживаються шляхом простого привласнення. Економічні блага мають вартість і споживаються через економічний обмін.

Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминуче зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Цей процес набуває ознак економічного закону.

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

Вирішення суперечності між невгамовністю та безмежністю потреб і обмеженістю ресурсів породжує проблему вибору і визначає мету економічної діяльності.

Проблема вибору складається з 3-х питань:

- що і скільки виробляти
- які ресурси і технології для цього потрібні
- для кого виробляти

### 3 питання

Суспільне виробництво є вихідною і вирішальною сферою життєдіяльності людини. Це основа життя і джерело прогресивного руху людського суспільства, розвитку всієї людської цивілізації.

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

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

Основні риси виробництва:

- завжди є суспільним виробництвом
- має безперервний характер розвитку, постійно повторюється, тобто відтворюється
- у процесі виробництва виникають економічні відносини між людьми.
- є важливою складовою частиною тієї чи іншої соціально- економічної системи

Сучасна економічна наука до складу факторів виробництва відносить: землю, працю, капітал та підприємницькі здібності. (Додаток 2)

*Земля* як фактор виробництва включає в себе саму землю, а також лісові й водні ресурси, родовища корисних копалин та інші природні багатства, що використовуються у виробничому процесі. При цьому сама земля в цій сукупності факторів розглядається як основоположний фактор виробництва, що має ряд специфічних ознак:

- *по-перше*, земля є кількісно обмеженим фактором виробництва. Площа землі чітко обмежена поверхнею суші нашої планети і становить лише 29 % від її загальної площі. В Україні площа землі становить 61 млн га, в тому числі площа сільськогосподарських угідь — 42 млн га;
- *по-друге*, земля є невідтворюваним фактором виробництва. Це дар природи й у разі втрати тієї чи іншої частини природного багатства його практично неможливо штучно відтворити;
- *по-третє*, земля, на відміну від інших факторів виробництва, є фізично непереміщуваним фактором виробництва, що суттєво обмежує можливість вибору профілю сільськогосподарського виробництва для суб'єктів господарювання;
- *по-четверте*, земля як фактор виробництва при належному її використанні на основі досягнення науково-технічного прогресу та агротехніки має здатність не зношуватись фізично та не старіти морально.

*Праця* як фактор виробництва є фізичною та інтелектуальною діяльністю людини, спрямованою на виробництво економічних благ і надання послуг. В економічній науці протягом останнього часу сформувалася концепція "людського капіталу", згідно з якою праця освіченого та кваліфікованого працівника розглядається як головний фактор економічного і соціального прогресу суспільства.

*Капітал* — це економічний ресурс, що визначається як сукупність усіх те-

хнічних, матеріальних і грошових засобів, використовуваних для виробництва товарів та послуг. Цей фактор виявляється в основному в двох формах: натурально-речовій та грошовій.

Натурально-речовий склад капіталу представлений машинами, станками, обладнанням, спорудами, транспортними засобами, сировиною, матеріалами, які задіяні у процесі виробництва.

Крім того, капітал виступає у вигляді певної суми грошей, необхідної підприємцю, який розпочинає свою діяльність, для придбання матеріально-речових елементів виробництва та наймання робочої сили.

Взаємодію факторів виробництва демонструє двофакторна виробнича функція

– ізокванта. Для побудови двофакторної функції у графічній формі слід відкласти на відповідних осях значення  $L$  та  $K$ , що відповідають однаковому обсягу  $Q$ .

Таким шляхом отримуються криві рівного обсягу випуску

- **Ізокванта** – крива, що показує всі можливі комбінації ресурсів, які дозволяють отримати фіксований обсяг випуску. (Додаток 3)

Якщо на одному графіку розмістити ізокванти виробничих функцій, що відповідають різним рівням виробництва, то утвориться карта ізоквант.

Характерною особливістю ресурсів людства є їхня обмеженість, дефіцитність. Отже, неможливо виробляти все одразу і багато: збільшуючи виробництво одного блага, прийдеться зменшувати обсяг виробництва іншого блага внаслідок обмеженості ресурсів. Прийдеться обирати, якого блага виробляти більше, а якого менше. Цей вибір є вічним для людства. Отже, виробництво різних продуктів не тільки альтернативне, а й таке, що взаємно замінюється в рамках обмежених ресурсів. Це означає, що економіка повної зайнятості ресурсів завжди повинна вибирати між виробництвом у різних галузях шляхом перерозподілу ресурсів.

Проблему такого вибору обґрунтував економіст Пол Самюелсон, побудувавши функцію межі виробничих можливостей. (Додаток 4).

Крива графіку демонструє межу виробничих можливостей національного господарства при повному використанні ресурсів. Таким чином, суспільство не здатне виробляти в межах, що лежать зовні кривої виробничих можливостей (точка  $S$ ). А виробництво в межах, що менше виробничих можливостей (точка  $V$ ) неефективне, бо пов'язане з недовикористанням ресурсів.

Пересуваючись від точки  $B$  до точки  $C$ , можна відмовитись від виробництва певної кількості гармат заради збільшення виробництва масла. Ця модель ілюструє поняття альтернативної вартості.

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

При переході від  $B$  до  $C$  ми відмовляємось від виробництва

$(Y_b - Y_c)$  одиниць гармат для того, щоб створити додатково  $(X_c - X_b)$  одиниць масла.

Нахил кривої визначається як  $\Delta Y/\Delta X$ , де  $\Delta Y=Y_c-Y_b$ , а  $\Delta X=X_c-X_b$  і показує альтернативну вартість масла, виражену в одиницях гармат.

Уважний розгляд форми кривої, а саме її випуклості вгору-праворуч дає підстави для певних висновків. Ця випуклості свідчить, що певні ресурси більш ефективні при використанні для виробництва військової продукції, а інші – для виробництва продуктів харчування. Відповідно, нарощуючи виробництво масла, нам прийдеться притягувати для використання ті ресурси, що є малоефективними у сфері виробництва предметів споживання.

Такий нахил кривої буде спостерігатись при наближенні до будь-якої осі координат. Він пояснюється неможливістю досконалої взаємозамінності ресурсів і демонструє зростання альтернативної вартості. Інакше: по мірі наближення до осі X кількість гармат, якими пожертвували буде катастрофічно збільшуватись при все меншій прирості кількості масла. Це призводить до падіння загальної доходності виробництва.

Отже, крива виробничих можливостей ілюструє чотири головні ідеї:

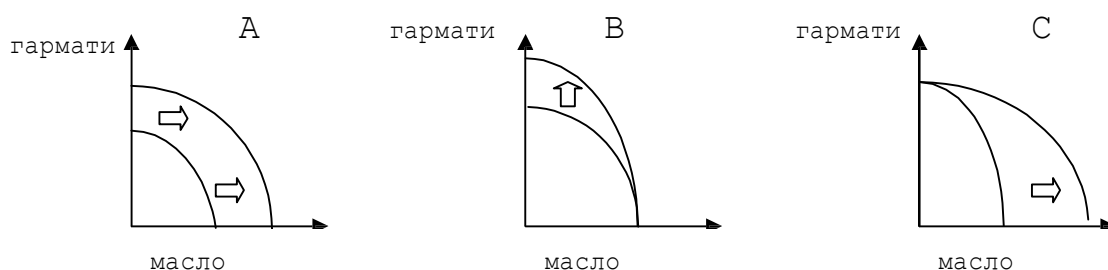
1. Обмеженість ресурсів робить нездійсненими всі комбінації випуску продукції, що знаходяться зовні кривої виробничих можливостей.
2. Існує можливість вибору різних комбінацій використання наявних ресурсів, що виражається пересуванням по кривій, чи всередині обмеженої нею зони.
3. Спадний нахил кривої свідчить про альтернативні витрати (витрати втрачених можливостей).
4. Увігнутість кривої демонструє зростання альтернативних витрат і, як наслідок, зменшення доходності господарства.

Маючи інформацію про межу виробничих можливостей, можливе застосування методу **граничного аналізу**.

Це такий технічний прийом, який дозволяє прийняти рішення стосовно максимізації чистого виграшу від певної дії.

Зокрема, приймаючи рішення про додаткове виробництво масла, необхідно визначити такий його рівень, щоб віддача була не меншою, ніж вартість гармат, від яких заради цього відмовились. За допомогою цієї моделі можливо дати відповідь на три головні питання економіки повної зайнятості:

Економіка здатна вийти за межі виробничих можливостей завдяки, наприклад, технічним нововведенням.



Графіки демонструють зсув кривої межі виробничих можливостей при застосуванні нововведень:

- A. Одразу в усіх галузях.
- B. В галузі вироблення гармат
- C. В галузі виробництва масло

### **Зпитання.**

Вирішення проблеми безмежних потреб та обмежених економічних ресурсів пов'язане з ефективністю виробництва.

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

Ефективність виробництва сьогодні є однією з головних характеристик господарської діяльності людини. Вона має багатоаспектний та багаторівневий характер.

Розрізняють ефективність процесу відтворення в цілому та окремих його фаз: виробництва, розподілу, обміну та споживання. Виокремлюють ефективність всього народного господарства, окремих його галузей, підприємств та ефективність господарської діяльності окремого працівника. Беручи до уваги інтенсивний розвиток міжнародних інтеграційних процесів, визначають ефективність зовнішньоекономічних зв'язків та світового господарства.

Все це дає змогу зробити висновок про те, що ефективність — це не випадкове явище, а закономірний, стійкий, об'єктивний процес функціонування економіки, що набув рис економічного закону. Він може бути сформульований як *закон підвищення ефективності суспільного виробництва*.

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

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

*Соціальна ефективність* — це ступінь відповідності результатів виробництва соціальним потребам суспільства, інтересам окремої людини.

Рівень ефективності суспільного виробництва визначається за допомогою системи показників.

У найзагальнішій методологічній формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення *"результати — витрати"* за формулою:

***Ефективність = Результати (сукупний продукт) / Витрати виробництва***

В умовах окремої технології діє закон спадної віддачі ресурсів. В цілому в економіці людства діє закон зростання ефективності виробництва.

## Лекція № 3

**Тема:** ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА

**Мета:** сформувати та закріпити уявлення про сутність економічної системи, її різновиди і класифікацію.

**Методи:** словесні, наочні

### План:

- 1 Економічна система: її сутність та структурні елементи.
- 2 Еволюція економічних систем. Формаційний і загальноцивілізаційний підходи до типізації суспільства.
- 3 Класифікація економічних систем за формами власності на засоби виробництва і за способом управління господарською діяльністю: традиційна, ринкова, командна і змішана економічна системи.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**

Комп'ютерний проектор, дошка

**Література:** 1(59-92), 8(52-84)

### 1 питання.

*Система* як загальнонаукове поняття — це сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення.

Кожній системі притаманні такі властивості: цілісність, упорядкованість, стійкість, саморух та загальна мета.

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення економічної системи, а саме:

— як сукупності відносин між людьми, що складаються з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ;

— як сукупності людей, об'єднаних спільними економічними інтересами;

— як історично визначеного способу виробництва;

— як особливим чином упорядкованої системи зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і нематеріальних благ;

— як сукупності всіх економічних процесів, що функціонують у суспільстві на основі притаманних йому відносин власності та організаційно-правових норм, тощо.

Найзагальнішим є таке визначення економічної системи.

**Економічна система** — це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства, яка має загальну мету.

Відомий американський економіст П. Самуельсон визначає будь-яку економічну систему, незалежно від її соціально-економічної форми, як таку, що має відповідати на три запитання: *Що? Як? Для кого?*



### Найважливіші ознаки економічної системи

Економічна система має забезпечувати не лише теоретичну відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії, бо кожна з існуючих систем не здатна запобігти альтернативному вибору в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: *продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.*



### Основні структурні елементи економічної системи

*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. В процесі історичного розвитку продуктивні сили як в цілому, так і окремі їх елементи, постійно оновлюються, збагачуються і перебувають у діалектичній єдності, кількісній і якісній функціональній залежності.

Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

*Економічні відносини* — це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ.

### 2 питання.

Вчені-економісти минулого і сучасності по-різному трактували процес соціально-економічної еволюції суспільства. Найбільшого поширення набули *формаційний і цивілізаційний* підходи до розуміння періодизації процесу економічного розвитку людства.

*Формаційний підхід* був розроблений К. Марксом і його послідовниками. Суть його полягає в тому, що продуктивні сили суспільства у сукупності з виробничими відносинами становлять певний *спосіб виробництва*, а спосіб виробництва у поєднанні з політичною надбудовою суспільства — *соціально-економічну формацію*. Основоположним економічним ядром кожного способу виробництва, а відповідно і формації, є панівна форма власності, оскільки саме вона визначає спосіб поєднання працівника із засобами виробництва.

Формаційний підхід передбачає, що розвиток людського суспільства відбувається як послідовна зміна одного способу виробництва іншим:

- первіснообщинний;
- рабовласницький;
- феодалський;
- капіталістичний;
- комуністичний.

Формаційний підхід виходить із того, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, відносинам власності, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами й виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві.

Однак у сучасних умовах формаційний підхід при визнанні певних його положень вважають методологічно недостатнім і справедливо піддається критичному аналізу.

*По-перше*, п'ятиланкова періодизація розвитку суспільства не має всеохоплюючого значення. Вона більш-менш прийнятна в основному для країн Західної Європи, але не відображає повною мірою своєрідності розвитку азійського способу виробництва, еволюції цивілізацій Китаю, Індії, а також не висвітлює особливостей історичного розвитку Росії, України.

*По-друге*, формаційний підхід не розкриває багатоваріантності життя, збіднює історію людського суспільства, зводячи її в основному до одного фактора — розвитку матеріального виробництва, практично не враховує ролі соціокультурного та інших неекономічних факторів у розвитку суспільства (національних, релігійних, етнічних, ментальних тощо).

*По-третє*, уявляючи історію розвитку людства як процес "революційного" руйнування старого способу виробництва і заміни його новим, формаційний підхід, таким чином, припускає певну перервність (дискретність) природно-історичного процесу.

*По-четверте*, формаційний підхід надмірно абсолютизує класову конфронтаційність між власниками і не власниками, між роботодавцями і найманими працівниками.

На потребу глибшого наукового пізнання закономірностей розвитку суспільства світова суспільна наука розробила і широко використовує *цивілізаційний підхід* щодо пізнання історії розвитку людства.

***Цивілізація — історично конкретний стан суспільства, який характеризується досягнутим рівнем продуктивних сил, особливою формою виробництва і відповідною духовною культурою людей.***

Цивілізаційний підхід по-іншому визначає закономірні ступені розвитку економічних систем.

В основу *цивілізаційного підходу* покладено такі принципи:

- 1) природної еволюційної поступовості історичного процесу;
- 2) відмови від класових, конфронтаційних оцінок змісту і цілей системи;
- 3) пізнання системи в єдності її економічних і соціокультурних елементів;
- 4) посилення ролі людського фактора у суспільному розвитку;
- 5) визнання світової історії як єдиного планетарного цілого.

Як бачимо, цивілізаційний підхід не страждає економічним детермінізмом, оскільки передбачає рівномірність впливу та інших чинників на розвиток людського суспільства. Він зорієнтований не на особливості способу виробництва, а перш за все на цілісність людської цивілізації, домінуюче значення загальнолюдських цінностей, інтегрованість кожного суспільства у світову спільноту.

Найважливішою рисою цивілізації є її гуманістична спрямованість. Людина виступає не лише головним суб'єктом виробництва та цивілізації в цілому, але і їх безпосередньою метою, цільовою функцією (рис. 3.1).

Цивілізація — категорія історична, її рівень і сутність визначаються тими багатогранними соціально-економічними умовами, в яких відбувається життєдіяльність того чи іншого народу.

Американський економіст *У. Ростоу* висунув теорію "*стадій росту*", в якій виділив п'ять стадій економічного розвитку:

- традиційне суспільство;
- перехідне суспільство;
- стадія зрушення;
- стадія зрілості;
- стадія високого рівня масового споживання.

Інший американський вчений *Л.Г. Морган* виділяв три етапи в розвитку людської історії:

- епоха дикості (мисливське господарство);
- епоха варварства (скотарство);
- епоха цивілізації.

Епоха цивілізації, у свою чергу, класифікується поетапно у горизонтальному і вертикальному аспектах.

**Горизонтальний аспект** характеризує співіснування і взаємодію неоднорідних за своїм змістом локальних цивілізацій окремих країн і народів, що розвивалися в історично визначені періоди.

**Вертикальний аспект** відбиває розвиток цивілізації у широкому розумінні цього слова: історичну еволюцію суспільства, його поступальний рух від одного ступеня зрілості до іншого -вищого. Йому притаманна логіка всесвітнього суспільно-історичного прогресу людства.

Перехід від одного ступеня зрілості цивілізації до іншого відбувається завдяки глибинним якісним змінам у продуктивних силах суспільства, зростанню продуктивності праці, підвищенню культури людини.

Сучасна зарубіжна економічна наука (Дж. Гелбрейт, А. Арон та ін.), використовуючи критерій "ступінь індустріального розвитку суспільства", виділяє три стадії *індустріальної цивілізації*:

- доіндустріальне (аграрне) суспільство;
- індустріальне суспільство;
- постіндустріальне суспільство.

У доіндустріальному суспільстві переважають сільське господарство і ручна праця. Воно існувало до кінця XVII ст., тобто до періоду розгортання промислової революції.

**В індустріальному суспільстві** провідну роль відігравало велике механізоване промислове виробництво.

**Постіндустріальне суспільство** — це нова, найрозвинутіша стадія людської цивілізації, початок якій поклала науково-технічна революція, що розгорнулася у другій половині XX ст. і поступово переросла в сучасну *інформаційно-інтелектуальну революцію*. У постіндустріальному суспільстві домінують наука, принципово нові види техніки і технологій, інформатика, комп'ютеризація, автоматизація і роботизація всіх сфер економіки й управління. В суспільному виробництві на перший план висуваються інтелектуальний капітал, знання, сфера послуг (освіта, охорона здоров'я, культура, виробництво духовних благ тощо).

Внаслідок цих революційних науково-технічних перетворень формується працівник нового типу, посилюється творчий характер його праці і набувають дедалі більшої ваги потреби творчої саморегуляції особистості.

### 3 питання.

Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку, їх можна класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

- за формою власності на засоби виробництва;
- за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: *традиційну, ринкову, командно-адміністративну, змішану*.



Типи економічних систем

*Традиційна економічна система* панувала в минулому, і зараз деякі її риси властиві слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відста-

лою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами організації 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. У сучасних умовах країни з традиційною економікою потерпають від засилля іноземного капіталу і надмірно активного перерозподілу національного доходу державою.

*Ринкова економічна система* (економіка капіталізму вільної конкуренції) характеризується пануванням приватної власності на економічні 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.

У такій системі поведінка кожного економічного суб'єкта мотивується його особистими інтересами. Кожний з них прагне отримати максимальний дохід на основі індивідуального прийняття рішень. Але кожний економічний суб'єкт здатний реалізувати свій приватний інтерес лише в тому випадку, якщо він одночасно є носієм і суспільного інтересу. На ринку здійснюється таке поєднання приватного інтересу із суспільним, яке Адам Сміт проголосив принципом "невидимої руки" ринку. Це означає, що кожний індивід, який реалізує свій приватний інтерес через виробництво і продаж товарів на ринку, не усвідомлює того, що одночасно працює і на задоволення суспільного інтересу.

Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Конкуренція тут є основною рушійною силою розвитку економіки.

Втручання держави в економічні процеси мінімальне і виважене. Роль держави обмежується лише захистом приватної власності та встановленням сприятливого правового поля для вільного функціонування ринку. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Ринкова економіка вільної конкуренції проіснувала приблизно до першої третини ХХ ст.

*Командно-адміністративна система* — це неринкова економіка, яка базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, жорсткому, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, відсутності реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні:

- висока витратність виробництва,
- несприйнятливність до НТП,
- зрівняльний розподіл результатів виробництва,
- відсутність матеріальних стимулів до ефективної праці,
- хронічний дефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо.

Усе це ознаки недостатньої життєздатності командної системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

Командна економіка існувала у колишньому Радянському Союзі та соціалістичних країнах Східної Європи й Азії.

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

— різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, державних);

— високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої ринкової інфраструктури суспільства;

— оптимальним поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

— орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування, створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

## Лекція № 4

### **Тема:** ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

**Мета:** сформувати знання про основні форми суспільного виробництва, основні властивості товару та сутність закону вартості.

**Методи:** словесні, наочні

#### **План:**

- 1 Натуральне виробництво: сутність, риси, історичні межі.
- 2 Товарне виробництво: причини виникнення, сутність, ознаки і роль в розвитку суспільства. Проста і розвинена форми товарного виробництва.
- 3 Товар і його властивості.
- 4 Альтернативні теорії вартості і ціни. Закон вартості, його сутність і функції.

### **Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**

мультимедійний проектор, дошка

### **Література:**

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К, : Знання, 2006, с.113-150,

Основи економічної теорії: Підручник / за ред..А.А.Чухна. – К.: Вища шк., 2001, с.98-126.

### **1 питання.**

*Форма суспільного виробництва — це певний спосіб організації, господарської діяльності.*

Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знало дві основні форми організації суспільного виробництва: *натуральну і товарну.*

Історично першою формою суспільного виробництва було натуральне господарство.

#### **Основні риси натурального господарства**

- Замкнутість економічної діяльності. Кожна господарська одиниця відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси, забезпечує себе всім необхідним для життя, тобто є самодостатньою
- Ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці. Законом його розвитку, як правило, є просте відтворення
- Відсутність обміну. Продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого й виробничого споживання без зворотних зв'язків
- Панівна форма суспільного виробництва в усіх докапіталістичних формаціях (первісна община, латифундія рабовласника, маєток феодала)

***Натуральне господарство — такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб. тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначені для особистого та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.***

### **2 питання.**

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво як розвинутіша і ефективніша форма організації суспільного виробництва.

***Товарне виробництво — це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.***

Товарне виробництво на відміну від натурального господарства є не замкнутою, а відкритою економічною формою господарства.

В товарному господарстві між виробниками існують не безпосередні господарські зв'язки, а опосередковані через обмін продуктами їхньої праці як товарами. При цьому виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів.

Товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

Які причини зумовили виникнення і функціонування товарного виробництва, товарних відносин?

*По-перше* — наявність суспільного поділу праці, за якого відбувається спеціалізація виробників на виготовленні певних продуктів або на певних видах діяльності. Там, де немає суспільного поділу праці, не може бути і товарного виробництва, товарно-грошових відносин. Без поділу праці, без якісної диференціації трудової діяльності виробників обмін результатами їхньої праці буде економічно безглуздим, оскільки всі вони будуть виробляти одні й ті самі види продуктів.

*По-друге* — наявність економічного відокремлення виробників благ як власників. Економічною основою відокремленості господарюючих суб'єктів спочатку була приватна власність на засоби виробництва, а потім і інші форми власності (колективна, акціонерна, змішана та інші). Продукти праці протистоять один одному як товари, якщо вони вироблені економічно самостійними виробниками, що самі розпоряджаються результатами своєї праці. Тобто якщо товаровиробник водночас є і товаровласником. Власник самостійно вирішує на свій страх і ризик, *що, де, коли і скільки* виготовляти, з ким здійснювати обмін і на яких умовах. Тобто економічна відокремленість зумовлює наявність сильно визначеного економічного інтересу суб'єкта і свободу вибору ним господарської діяльності.

Таким чином, дві обов'язкові передумови необхідні для виникнення і функціонування товарного виробництва — наявність суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників. І якщо суспільний поділ праці створює об'єктивні умови для обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників потребує обміну товарів як еквівалентів.

Розрізняють два типи товарного виробництва: *просте і розвинуте*.

***Просте товарне виробництво*** — це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Воно було притаманне докапіталістичним суспільствам.

***Розвинута форма товарного виробництва*** — це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Притаманна капіталістичному суспільству.

Проста й розвинута форми товарного виробництва мають спільні риси і відмінності.

Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку ринкової економіки. Ринкова економіка базується на вільному товарообміні і працює як великий ринок товарів та послуг.

### **3 питання.**

Основоположною категорією товарного виробництва є "товар". Однак історично та логічно цій категорії передувала категорія "благо".

*Благо* — все те, що здатне задовольняти людські потреби, наприклад, *плоти природи, продукти праці, послуги, будь-які явища, що задовольняють певні потреби людини, відповідають її інтересам, цілям та прагненням.*

Блага поділяють на *економічні* та *неекономічні*.

*Неекономічні блага* надаються людині природою, тобто без прикладання її праці, у необмеженій кількості (наприклад, повітря, морська вода, сонячне тепло та ін.).

*Економічні блага* — це блага економічної (трудової) діяльності людини, які існують в обмеженій кількості.

Економічні блага дуже різноманітні. Залежно від критеріїв їх можна класифікувати на такі види.

Економічне благо в умовах товарного виробництва набуває форми *товару*.

***Товар* — це економічне благо, що задовольняє певну потребу людини і використовується для обміну (купівлі— продажу на ринку).**

Згідно з класичною теорією найважливішими характеристиками товару є його *споживча вартість* і *вартість*.

*Споживча вартість* — це здатність товару задовольняти будь-яку потребу людини.

Оскільки товар задовольняє потреби не самого виробника, а іншої особи, то він має не просто *споживчу вартість*, а *суспільну споживчу вартість*, тобто є споживчою вартістю для інших.

*Вартість товару* — це уречевлена в товарі суспільна праця виробника.

Вартість проявляється за допомогою зовнішньої форми її відбиття — мінової вартості.

*Мінова вартість* є певним кількісним співвідношенням (пропорцією), в якому товар одного роду обмінюється на товар іншого виду.

Наведена вище концепція товару і його властивостей в економічній науці відома як *теорія трудової вартості*. Ця теорія була започаткована ще класиками політичної економії — Адамом Смітом і Давідом Рікардо. Згодом була завершена Карлом Марксом і його прихильниками.

Однак у сучасній *неокласичній економічній теорії* існують деякі інші підходи до характеристики товару та його властивостей. Зокрема введені в науковий обіг такі поняття, як *"корисність"*, *"цінність"* та *«рідкість»* товару.

Якщо порівнювати категорії "споживча вартість" і "корисність", то на перший погляд ці категорії є синонімами, між ними немає різниці. Вони ніби виражають одне і те саме — здатність економічних благ задовольняти потреби людини, бути корисними для неї. Але це не зовсім так. ***У класиків споживча вартість*** є об'єктивною, абстрактною якістю будь-якого товару або послуги, які виробляються для того, щоб задовольняти людські потреби. Отже, споживча вартість для них — це природна корисність товару взагалі, безвідносно до потреб конкретної людини.

*Корисність* у неокласиків, на відміну від споживчої вартості, поняття чисто суб'єктивне, індивідуальне для кожної конкретної людини. Вона показує ступінь задоволення або приємності, які отримує конкретна людина від споживання того чи іншого товару або послуги.

Один і той самий товар з однаковою споживчою вартістю може мати зовсім різний ступінь корисності для окремих споживачів. Наприклад, корисність хліба різна для ситої і голодної людини, цигарки — для людини, що палить, і

тієї, яка не палить, та ін. Але всі ці товари, незалежно від різної корисності для різних людей, не втрачають своєї об'єктивної основи — споживчої вартості.

*Цінність.* Люди, купуючи ті чи інші товари, тим самим ніби *оцінюють ступінь їхньої корисності* конкретно для себе. Неокласики оцінку ступеня корисності блага індивідом подають як *цінність*. Тому цінність для них категорія суб'єктивна. Цінність має лише те, що є цінним в очах покупця, чії суб'єктивні оцінки і є основою для визначення виробленого блага як вартості.

Люди оцінюють товари та послуги не тільки тому, що на виробництво їх витрачена суспільно необхідна праця, а й тому, що вони мають корисність. З їхнього погляду, лише корисність товарів та послуг може надавати затратам праці так званого суспільно-необхідного характеру. Отже, цінність є водночас функцією витрат праці і функцією корисності.

Поєднання вартості й цінності та їхнє суспільне визнання відбивається в *ціні*. *Ціну можна вважати формою грошового вираження вартості й цінності товару.*

Ціна зумовлює можливість одночасного прояву інтересів виробників і споживачів. Тільки вартість є рушійним мотивом для товаровиробника, так само як цінність — рушійний мотив для споживача.

З позицій неокласичних поглядів, цінність благ залежить також і від їхньої *рідкості*, тобто від жагучості потреб та запасу (кількості) благ, які здатні ці потреби задовольняти.

*Рідкість* — характеристика економічних благ, що відображає обмеженість ресурсів для задоволення безмежних потреб суспільства. Більшу цінність мають ті блага, що обмежені, рідкісні порівняно з потребами в них.

Наприклад, вода має більшу корисність для людини, ніж діамант. Але води достатньо, а діамантів мало. Тому діаманти, корисність яких набагато менша для задоволення життєвих потреб, адже без них можна взагалі обійтися, оцінюються людьми дорожче, ніж вода.

#### **4 питання.**

В економічній науці існує кілька теорій вартості, в тому числі:

**Теорія факторів (витрат) виробництва:** визначає вартість товарів за витратами на їхнє виробництво.

**Теорія попиту і пропозиції:** визначає вартість товарів за співвідношенням попиту і пропозиції на них у процесі обміну.

**Теорія трудової вартості оцінює:** вартість товарів залежно від затрат суспільно необхідної праці на їхнє виробництво

**Теорія граничної корисності:** визначає вартість товарів ступенем корисності останньої одиниці товару для споживача.

Однак, незважаючи на різноманіття концепцій вартості, розуміння її сутності формувалося під впливом двох найпоширеніших теорій: *класичної теорії трудової вартості* та *маржиналістської теорії граничної корисності*. Представники *трудова теорії вартості* визначали вартість товару за витратами суспільно необхідної праці, *теорії граничної корисності* — за ступенем корисності речі для споживача.

Трудова теорія вартості була започаткована представниками англійської класичної політичної економії В. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо, а згодом була доповнена і завершена К. Марксом.

Згідно з цією концепцією єдиним джерелом вартості є праця, яка становить субстанцію або внутрішній її зміст. Поділивши працю на **конкретну** і **абстрактну**, К. Маркс показав, що *конкретна праця створює в товарі споживчу вартість*, а *абстрактна — вартість*. При цьому, за Марксом, джерелом вартості не можуть бути витрати минулої праці, втілені в засобах виробництва. Лише витрати живої абстрактної праці найманого працівника створюють в товарі вартість і додану вартість. Відповідно до марксистської теорії вартість створюється працею робітників лише у сфері матеріального виробництва. Такий підхід зумовив розмежування економіки на виробничу і невиробничу сфери і, відповідно, поділ праці на продуктивну і непродуктивну, яка не створює ні вартості, ні доданої вартості. Це, у свою чергу, слугувало в командно-адміністративній економіці теоретичним обґрунтуванням ставлення до невиробничої сфери як до другорядної, малозначущої, зумовило залишковий принцип фінансування її галузей (освіти, охорони здоров'я, науки, культури), яке підкріплювалося концепцією непродуктивності зайнятої там праці. Звідси гіпертрофована увага до розвитку в радянській економіці сфери матеріального виробництва і, насамперед, виробництва засобів виробництва.

Вказані обставини дали можливість інтерпретувати трудову теорію вартості як виробничо-витратну теорію, яка на практиці породжує диктат виробника над споживачем.

У другій половині XIX ст. поряд із трудовою теорією вартості виникла і отримала широке поширення принципово нова концепція вартості — маржиналістська *теорія граничної корисності*. Засновники цієї теорії К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Г. Гессен, В. Парето та їхні прихильники вважали, що в основі цінності товару лежить не праця, а суб'єктивно-психологічна думка споживача щодо його корисності.

Відповідно до маржиналістських поглядів суб'єктивна цінність благ залежить від двох факторів: *рідкості, тобто наявного запасу та ступеня насиченості потреби в них*. Людина потребує не в цілому блага, а його певної кількості. Ступінь корисності кожної нової одиниці блага залежить від уже наявного запасу подібних одиниць. Потреба в нових одиницях блага зі збільшенням їх числа поступово насичується. Остання одиниця товару, що споживається суб'єктом, має для нього найменшу корисність. Отже, цінність блага певного виду визначається корисністю граничного (останнього) екземпляру, що задовольняє найменшу потребу суб'єкта. Цей стійкий взаємозв'язок між вказаними економічними явищами отримав у маржиналістів назву *закону спадної граничної корисності*.

**Гранична корисність** — це додаткова корисність, яку отримує споживач від додаткової одиниці товару чи послуги.

Якщо зіставити теорію трудової вартості з теорією граничної корисності, то вони нібито заперечують одна одну: перша визначає вартість товару лише затратами праці, друга — лише за ступенем його корисності для споживача. Тому на рубежі XIX і XX століть деякими економістами були зроблені спроби

синтезувати обидві ці теорії. Першу таку спробу зробив відомий англійський економіст А. Маршалл, який вважав, що у формуванні вартості товару слід врахувати рівною мірою як витрати виробництва, так і корисність товару. Трудова теорія вартості виявила об'єктивні, теорія граничної вартості — суб'єктивні фактори цінності, а справжня теорія вартості має поєднувати і те, й інше. Об'єктивний аналіз дає підстави для висновку, що вартість виступає результатом поєднання в товарі двох чинників — витрат праці і його корисності. Виробнича сторона вартості створена з матеріально-трудова витрат. А корисність створює обмінну сторону вартості через суб'єктивну оцінку блага споживачем при продажу.

**Закон вартості** є законом функціонування і розвитку товарного виробництва. Закон вартості відповідає як теорії трудової вартості, так і теорії граничної корисності, оскільки як витрати праці так і цінність блага для споживача потребують еквівалентної плати покупця блага.

#### **Функції закону вартості**

- Регулює пропорції суспільного виробництва, оскільки на його основі проходить стихійний розподіл (через ринок) капіталів і робочої сили між окремими галузями виробництва
- Стимулює розвиток продуктивних сил, спонукаючи товаровиробника вводити нову техніку і вдосконалювати методи організації виробництва
- Обумовлює диференціацію товаровиробників тобто збагачення одних і банкрутство інших

## **Лекція № 5**

**Тема:** ГРОШІ. ТОВАРНО-ГРОШОВІ ВІДНОСИНИ

**Мета:** сформувати знання про суспільне значення грошей. Проаналізувати явище інфляції, способи її вимірювання та її соціально-економічні наслідки

**Методи:** словесні, наочні

#### **План:**

- 1 Виникнення і розвиток грошових відносин.
- 2 Сутність грошей та їхні функції. Еволюція і типи грошей
- 3 Грошовий обіг і його закони.
- 4 Суть, причини, види і соціально-економічні наслідки інфляції.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**  
мультимедійний проектор, дошка

Література: 1(152-187), 8(112-123), 8(500-508)

### 1 питання.

Гроші мають багатотисячолітню історію. Це складний і найважливіший елемент ринкової економіки.

Існують дві основні концепції, які пояснюють причини виникнення грошей: раціоналістична й еволюційна.



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

Еволюційна концепція вперше була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом, Д. Рікардо, а потім була розвинута К.

Марксом. Вони аргументовано довели, що гроші мають товарне походження і виникли в результаті тривалого розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва, обміну та послідовної зміни форм вартості.

**Проста форма вартості** відображала процес епізодичного, випадкового обміну надлишками продукції.

Перший великий суспільний розподіл праці – відокремлення сільського господарства від скотарства – призвів до активізації обміну продуктами виробництва між виробниками. Скотарі мали у своєму розпорядженні надлишки тваринницької продукції, а землероби – сільськогосподарської. З цієї причини між ними розпочався регулярний обмін продукцією, який прийшов на зміну випадково-епізодичному обміну. Це, в свою чергу, стало причиною переходу від простої форми вартості до розгорнутої.

**Розгорнута форма вартості** – це обмін продукцією в умовах якого численні відносні вартості обмінюються на численні еквівалентні вартості за певними пропорціями.

Розгорнута форма вартості мала ряд суттєвих недоліків:

- вартість кожного товару не мала постійного вираження, оскільки кількість товарів-еквівалентів могла збільшуватися без кінця. Внаслідок цього виникали труднощі з визначенням пропорцій обміну для кожного нового товару, а це, в свою чергу, ускладнювало процес обміну;
- безпосередній обмін товарами іноді був взагалі неможливий внаслідок того, що не всі товари мають для даного покупця чи продавця споживну вартість, тобто корисність.

З цього приводу один мандрівник розповідав, як в Африці йому прийшлося довго шукати потрібний товар, щоб човняр погодився прийняти його в обмін на згоду переправити мандрівника на інший берег річки.

Внаслідок подальшого розвитку обміну означені вище труднощі були подолані появою нової форми вартості, в основі якої знаходився загально визнаний товар-еквівалент. Так з'явилася загальна форма вартості.

**Загальна форма вартості** відображає собою обмін, в умовах якого великій кількості відносних вартостей протистоїть в якості еквівалента один товар.

У різних народів роль такого еквівалента виконували різні товари: в

Ірландії, у арабів, африканських масаїв це був скот; у народів Півночі - хутровина, цінні черепашки – у деяких народів Океанії, нарешті, зернові – у багатьох землеробських народів. Наявність постійного еквіваленту полегшувала обмін, однак загальна форма вартості також мала свої недоліки: еквівалентний товар найчастіше був не зручним для транспортування у великій кількості, погано ділимим, невитривалим у зберіганні, непридатним для створення скарбу.

Найбільш досконалою формою вартості, що її застосувало людство, була грошова форма вартості.

**Грошова форма вартості** – це така форма обміну, за якої всій товарній масі в обміні протистоїть єдиний всезагальний еквівалент – гроші.

З подальшим розвитком товарних відносин роль товару-посередника, який виконував функцію загального еквівалента, закріпилася за дорогоцінними металами — сріблом та золотом, а згодом — тільки за золотом. Ці метали і стали справжніми грошима.

Гроші мають ряд специфічних властивостей та здатні виконувати цілий ряд корисних для товарообміну функцій. Саме це і зробило їх найбільш досконалим інструментом обміну.

### **Основні властивості грошей**

- Гроші виконують роль загального еквівалента, своєрідного "економічного метра", за допомогою якого решта товарів вимірюють свою вартість.
- Гроші набувають загальної споживчої вартості, яка полягає у їхній здатності обмінюватися на всі інші товари, тобто вони мають абсолютну ліквідність(здатність до обміну на будь-що).

## 2 питання

**Гроші — це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента.**

Сучасні західні економісти визначають сутність грошей, виходячи з їхніх функцій. Вони стверджують, що грошима може бути все визначене людьми за гроші, що виконує їхні функції. Так, К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю вважають, що "гроші — це те, що вважають грошима" або "все, що виконує функції грошей, і є грошима". Дж. Хікс розуміє гроші як "те, що використовується як гроші".

Функції грошей — це дії, які вони здійснюють у ринковій економіці. Класична економічна теорія виділяє п'ять функцій грошей:

- функція міри вартості — функція грошей як міри вартості полягає у здатності грошей як загального еквівалента вимірювати вартість усіх інших товарів, надаючи їй форму ціни.
- функція засобу обігу — як засіб обігу гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній рух від продавця до покупця.
- функція засобу платежу — у полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань міме суб'єктами економічних відносин.
- функція засобу утворення скарбів — її виконують ті гроші, які виходять з обігу, тимчасово переривають свій рух, нагромаджуються і перетворюються на скарб у своїй золотій або срібній "плоті".
- функція світових грошей — ця функція полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

Еволюція форм грошей відбувається в напрямі руху від повноцінних грошей (товарних, металевих з дорогоцінних металів), що мали власну реальну вартість, до неповноцінних і дематеріалізованих грошей (білонні монети, банкноти, депозитні, електронні), які набувають вартості опосередковано, виключно через сферу обігу.

Процес еволюції функцій грошей та їхніх форм триває й дотепер, породжуючи нові форми і якісні особливості їхнього прояву.

## 3 питання.

**Грошовий обіг** — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Обіг грошей здійснюється на основі властивих йому законів. Одним з найважливіших є закон, який визначає кількість грошей, необхідних для обігу.

Закон грошового обігу передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно зумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкістю обороту грошей.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на неокласичній теорії рівняння грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером:

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

де: M — маса грошей в обігу;  
 V — середня швидкість обігу грошей;  
 P — середній рівень цін на товари та послуги;  
 Q — кількість товарів та послуг, представлених на ринку.

З цього рівняння можна визначити кількість грошей, необхідних для обігу:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V}.$$

Грошова маса – це сукупність усіх грошових засобів у готівковій та безготівковій формах, які забезпечують реалізацію товарів, послуг та будь-які інші платежі в національній економіці.

#### 4 питання.

Інфляція є одним з проявів макроекономічної нестабільності. Проблема інфляції є характерною для багатьох економік і породжує в них дуже складні та запутані проблеми.

#### Інфляція – це підвищення загального рівня цін.

Однак складність розуміння інфляції полягає в тому, що ціни можуть підвищуватись досить нерівномірно: деякі підвищуються швидко, інші – більш помірними темпами, або взагалі стояти на місці.

Інфляцію вимірюють за допомогою індексу цін. Індекс цін визначає їх загальний рівень по відношенню до базового періоду: якщо в 1997 р. умовний кошик товарів коштував 100 гр., а 1998 р. – 120 гр., то індекс цін приблизно дорівнює 120. Це означає, що ціни зросли на 20 %. Щоб оцінити темпи інфляції треба застосувати таку формулу:

$$[(\text{індекс цін цього року} \text{ --- індекс цін минулого року}) / \text{індекс цін минулого року}] \times 100\%$$

Інфляцію можна умовно класифікувати по-різних критеріях. Наприклад, П.Самюелсон її класифікує по темпах:

**1 Помірна інфляція**(до 10% на рік). Їй притаманне повільне зростання цін, а звідси – збереження довіри до грошей, які і через рік будуть мати таку ж купівельну спроможність. Люди охоче укладають довгострокові контракти в номінальних цінах та не витрачають часу та грошей на розміщення своїх заощаджень в не грошовому вигляді (золоті прикраси, нерухомість тощо), бо вірять, що грошові активи збережуть свою реальну вартість.

**2 Галопуюча інфляція** (до 1000% на рік). Вона супроводжується економічними спотвореннями: контракти прив'язуються до певного цінового індексу, або до іноземної валюти. Населення тримає гроші лише для щоденних потреб та нагромаджує товари довготривалого користування та нерухомість, а гроші віддає у позику лише за високі процентні ставки. Капітали інвестуються за кордон, а внутрішні інвестиції скорочуються.(Аргентина, Бразилія, Ізраїль – 700% у 70-80 рр.).

**3 Гіперінфляція** (декілька відсотків на добу). Це смертельний для економіки вид інфляції. Вона супроводжується безкінечним зростанням цін. Якщо у населення виникають стійкі інфляційні очікування, то воно прагне “витратити

гроші зараз”. Підприємства також скуповують інвестиційні товари та накопичують їх у передбаченні зростання цін. Такий купівельний психоз тисне на ціни і інфляція починає “годувати сама себе”. Зростає вартість життя і робітники вимагають і отримують вищу номінальну з/п. Щоб уникнути

забастовок та компенсувати витрати на з/п фірми збільшують ціни, а це знову удорожчує життя і створює привід до нових вимог підвищення з/п. Так виникає кумулятивна інфляційна спіраль з/п та цін. Ціни зростають катастрофічно, продавці не знають, яку ціну призначати, покупці – яку платити. Власники сировини не хочуть приймати знецінені гроші і вони втрачають функції міри вартості та засобу обміну. Розповсюджується бартер з усіма його складнощами.

В тій, чи іншій мірі з інфляцією познайомились багато країн, особливо в 20 ст., тому його називають “століттям інфляції”. В 60-70 р.р. темпи інфляції у США становили 12-13%. Дещо більшими були вони в Італії, Англії, Австралії. В той же час темпи інфляції в Болівії становили 3400%, в Бразилії – 400%. Приблизно такими ж цифрами вимірювалась інфляція купона в Україні в 1992- 1994 р.р.

Економісти розрізняють два типи інфляції:

- **інфляція попиту**
- **інфляція витрат**

**Інфляція попиту** народжується як наслідок такого становища, коли сукупний попит перевищує можливості економіки його забезпечити. Сутність цього типу інфляції іноді виражають фразою: “занадто велика кількість грошей полює за занадто малою кількістю товарів”.

Взагалі, економіка може намагатись витратити більше, ніж виробляє, але виробничий сектор не може відповісти на це прагнення підвищенням реального обсягу виробництва, оскільки всі наявні ресурси вже використані. Тому цей надлишковий попит призводить до завищених цін на постійний реальний обсяг продукції і викликає інфляцію попиту.

**Інфляція витрат** виникає внаслідок зростання витрат виробництва, які дорівнюють :

Витрати виробництва=загальні витрати / кількість одиниць продукції

Підвищення витрат на одиницю продукції в економіці скорочує прибутки та обсяг продукції, що його готові запропонувати виробники на існуючому рівні цін. В результаті зменшується пропозиція товарів та послуг в масштабах всієї економіки, що тягне за собою підвищення цін. Отже, за цією схемою витрати, а не попит сприяють інфляції.

Інфляція витрат має такі різновиди:

- а) **інфляція, що викликана підвищенням заробітної плати**
- б) **інфляція, що викликана підвищенням цін на сировину та енергію.**

Джерелом підвищення зарплат можуть бути вимоги профспілок, популізм політиків. Якщо підвищення зарплат не компенсується зростанням продуктивності праці, то витрати виробництва підвищуються, виробники змушені скорочувати пропозицію товарів. При незмінному попиті зменшення пропозиції призведе до підвищення цін.

Другий різновид інфляції витрат пов’язаний з неочікуваним та раптовим підвищенням вартості сировини чи витрат на енергію. Так було, наприклад, коли

в 1973-1974 р.р., а також в 1979-1980 р.р. значно підвищилися світові ціни на нафту. Це призвело до дорожчання цін на енергію, а звідси зросли витрати виробництва та транспортування всієї продукції в економіці. Наслідком цих процесів було зростання інфляції витрат.

В реальній ситуації для пояснення інфляції недостатньо простого розподілу її на інфляцію попиту та інфляцію витрат. На практиці розрізнити

обидва типи інфляції буває важко, оскільки важко дізнатися про достеменну причину зростання цін та зарплати. Наприклад, підвищення військових витрат призведе до зростання загальних витрат, а отже – до інфляції попиту. Спричинене нею підвищення цін призведе до зростання витрат виробників на заробітну плату та матеріальні ресурси і вони змушені підняти ціни на свою продукцію. З їхньої точки зору має місце інфляція витрат, хоча справжньою причиною підвищення цін була інфляція попиту.

Таким чином втрати суспільства від інфляції є суттєвими. Якщо інфляцію розкручує уряд, то його дії можна вважати свідомим руйнуванням економіки, свідомим пограбуванням власного населення. З цього приводу економіст Д.Кейнс заявив: “Ленін говорив, що найкращий шлях знищити капіталістичну систему – це розладнати грошовий обіг. Тривалим процесом інфляції уряди можуть конфіскувати таємно та непомітно значну частину багатства своїх громадян”.

Прагнення західних урядів боротися з інфляцією, викликаною нафтовим шоком 79 р., шляхом скорочення виробництва та контролю над цінами і з/п стало причиною довгої стагнації 80-х рр., коли посилилося безробіття з невиразними перспективами його скорочення.

За словами Артура Оукена, немає такої індустріальної країни, в якій би вдало поєднувалося безробіття та інфляція. Досягнення подвійної мети – високої зайнятості та стабільності цін – лишається найсерйознішою нерозв’язаною проблемою стабілізаційної політики на Заході.

## Лекція № 6

**Тема:** РИНОК ЯК ЕКОНОМІЧНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

**Мета:** сформувані знання про сутність ринку, його основні складові – попит і пропозицію, ринкову ціну та механізм його рівноваги.

Сприяті розумінню студентами характерних ознак конкурентного та монополюального ринкового середовища та необхідності боротьби з монополізмом

**Методи:** словесні, наочні, пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, дослідницький

### План:

- 1 Суть, функції і умови формування ринку. Попит і пропозиція. Ринкова рівновага. Ринкова ціна.
- 2 Конкуренція та її значення. Типи конкуренції.

3 Монополізм, вплив монополій на економічні процеси. Антимонопольне законодавство.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**  
мультимедійний проектор, дошка

### Література:

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К, : Знання, 2006, с.189-190, 214-229, 233-264.

Макроекономіка і мікроекономіка: Підруч. У 2 ч. / за заг. ред. С.Будаговської – К: «Основи», 2001, с.80-81, 94-96, 122-132.

### 1 питання.

*...Економічна свобода набагато ілюзорніша, ніж це видається на перший погляд. Кожен має право чинити на ринку так, як йому заманеться. Однак якщо хто-небудь визнає за краще робити те, що ринок не схвалює, ціною індивідуальної свободи виявляється економічне розорення.*

*Р. Хейлбронер*

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

Є два сектори економіки: *ринковий і неринковий (бюджетний)*.

Співвідношення між ринковим і бюджетним секторами зумовлюється сукупністю факторів, притаманних лише тій чи іншій країні. Воно змінюється на різних етапах еволюції економічної системи.

Зміна домінанти одного із секторів спричинює якісні зрушення суспільного устрою, зачіпає долю системи і впливає на переважну більшість суб'єктів економіки.

#### РИНКОВИЙ СЕКТОР

Ринок — економічна система, що працює заради прибутку. *Хто* виробляє, *що* виробляється, *скільки* виробляється, вирішує зиск.

Це самовідтворювальний сектор економіки.

Працює на задоволення економічного інтересу.  
Ринковий сектор сам заробляє і сам на свій ризик витрачає.

#### БЮДЖЕТНИЙ СЕКТОР

Виробляє необхідні для суспільства товари і послуги, але *головна мета* для нього — не прибуток, а *задоволення потреб* через *виробництво суспільних благ*.

Не запрограмований на самоокупність та самофінансування і тому потребує існування ринкового сектору.

Працює на гроші, виділені з бюджету.  
Витрачає кошти суворо за цільовим призначенням.

Ринок — невід'ємний атрибут товарного господарства. Він забезпечує рух товарів і грошей ( $T \rightarrow G \rightarrow G$  та  $G \rightarrow T \rightarrow G$ ). Через ринок здійснюється переважна більшість економічних процесів. Це специфічна форма економічних взаємовідносин, що пов'язує між собою різних господарюючих суб'єктів.

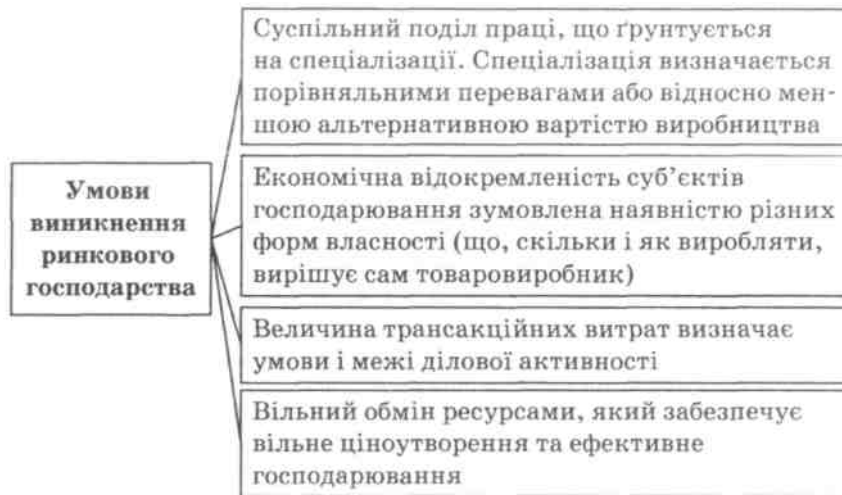


Рис. 7.1. Умови виникнення ринкового господарства

Найважливіші функції ринку такі:

- **Функція регулювання.** Ринок регулює всі економічні процеси — виробництво, обмін, розподіл і споживання, визначаючи пропорції і напрями розподілу економічних ресурсів на мікро- та макрорівні за рахунок розширення або звуження попиту й пропозиції.
- **Функція стимулювання.** Ринок спонукає виробників товарів і послуг до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів. Він створює дієвий механізм мотивації праці, стимулює підвищення ефективності економіки на основі впровадження найпередовіших досягнень НТП.
- **Розподільча функція.** Доходи виробників і споживачів у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.
- **Функція санації.** Ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші. Цей механізм санації економічного доквілля деперсоніфікований і тому не може бути упередженим і несправедливим.
- **Алокаційна функція.** Ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів. Ефективною є така комбінація ресурсів, за якої товари та послуги виробляються з мінімальними альтернативними витратами.
- **Інформативна функція.** Ринок через ціни інформує виробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати, а що — ні, скільки чого треба запропонувати, на які верстви населення варто орієнтуватися у своїй господарській діяльності тощо.
- **Функція інтеграції.** Ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки.

Своє рішення щодо придбання певної кількості товару споживач приймає, орієнтуючись на свої можливості до відповідних витрат. Коли мова йде

про купівлю товару на ринку, то витрати споживача визначаються його ринковою ціною. Саме ціна в кінцевому рахунку є визначальною в вирішенні питання “купувати чи ні?”. Звідси впливає поняття попиту.

➤ **Попит** – це співвідношення між ціною блага та його обсягом, який споживачі хочуть і можуть придбати за такою ціною.

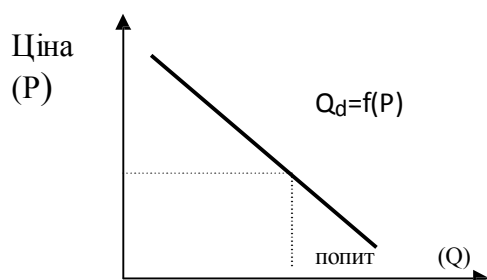
По-іншому попит можливо визначити як таблицю, елементи якої визначають залежність між рівнями цін та кількістю блага, яке споживач купує за відповідною ціною.

Кількість запитуваної продукції, кг	Ціна, гр.
2000	5
4000	4
7000	3
11000	2
16000	1

Таке визначення демонструє відмінність між поняттями **попит** та **обсяг попиту**. **Попит** – це завжди набір співвідношень цін та кількостей, в той час як **обсяг попиту** – це конкретна кількість блага, яку споживач має намір купити за певною ціною.

З’ясування залежності між ціною блага та попитом на нього повинно здійснюватись через припущення, яке отримало назву “**за інших рівних умов**” (*ceteris paribus*). Це означає, що всі змінні (дохід, якість, смаки і уподобання, число споживачів і т.п.), за винятком тих, що в даний момент аналізуються розглядаються як константи.

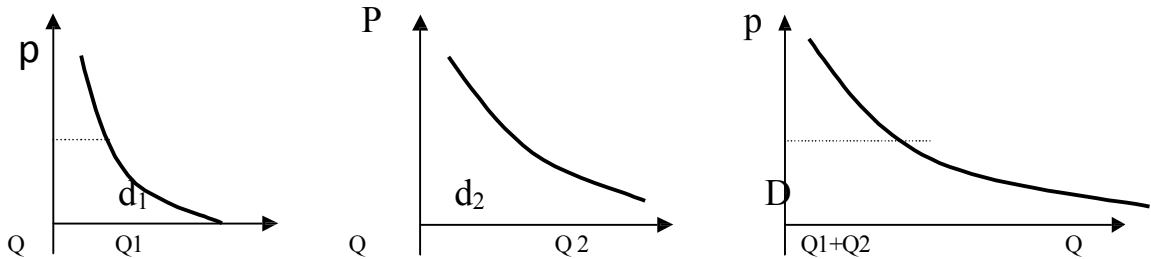
Отже, докорінною властивістю попиту, за інших рівних умов, є його зворотній зв’язок з ціною. Ця залежність виявилась настільки фундаментальною, що отримала назву **Закон попиту**. Графічно цей закон зображується кривою попиту:



Для обґрунтування можна використати декілька рівнів аргументації:

1. В основі цього закону лежить принцип суверенітету споживача та раціональності його поведінки, тобто прагнення **максимізувати корисність**. Здоровий глузд підказує, що люди **насправді** прагнуть більше купувати продукт по низькій ціні, ніж по високій. Так відбувається тому, що споживач прагне в точці оптимуму  $E$  досягти найбільшого задоволення ( $MU_x$ ) на кожну одиницю витрати ( $P_x$ ):  $MU_x/P_x = MU_y/P_y$  в наборі товарів  $X$  та  $Y$ . Звідси випливає, що зменшення цін  $P_x$  або  $P_y$  тягне за собою збільшення корисності відповідного товару. Це і приваблює споживача.
2. Згідно закону спадної граничної корисності, кожна наступна одиниця блага приносить все менше задоволення. Тому споживачі нарощують купівлю продукту лише за умови зниження його ціни.

Побудова графіку індивідуального попиту на основі кривої “ціна-споживання” відкриває можливість побудови графіку ринкового попиту. По суті свій він ( $D$ ) є сумою графіків індивідуального попиту споживачів  $d_1$  та  $d_2$ :



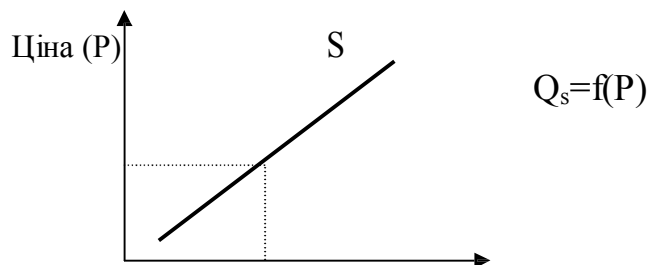
Отже, ринковий попит це сукупний попит усіх покупців на певному ринку в певний період. Крива ринкового попиту, як і крива індивідуального має від’ємний нахил. Зміщення кривої до початку осей та від них може відбуватися під дією нецінових факторів (детермінант) попиту, таких як:

1. **Доход**. Зростання доходу зсуває криву праворуч-вгору (для нормальних товарів), але зсув в протилежний бік – для другорядних товарів
2. **Ціни на суміжні товари (альтернативні та доповнювальні)**. Подорожчання альтернативних товарів призводить до збільшення попиту на інші (зсув вгору), доповнювальні споживаються одночасно, тому їх подорожчання призведе до зменшення попиту на інші товари, і навпаки.
3. **Смаки й уподобання**. Можливий зсув в обох напрямках.
4. **Число споживачів на ринку**. Його збільшення призводить до збільшення попиту, і навпаки.

**Пропозицію** можна визначити як шалу, що демонструє різну кількість продукту, яку виробник бажає та здатен виробити та запропонувати до продажу по конкретній ціні за певний період. Наприклад, кукурудзи за тиждень:

Кількість пропонованої продукції, кг	Ціна, гр.
2000	1
4000	2
7000	3
11000	4
16000	5

Таким чином, для виробника ціна також є вирішальним сигналом при ухваленні рішення щодо обсягів пропонованої продукції. Але на відміну від споживача, для фірми висока ціна є стимулом до збільшення виробництва. Таким чином, пряма залежність між ціною та кількістю пропонованого продукту виражається **законом пропозиції**. Він також виражається функціонально, але його графік має позитивний нахил:



$P_A$       $A$

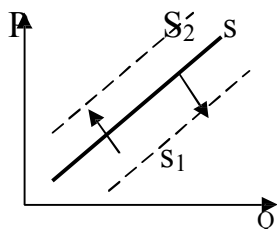
$Q_A$  пропозиція (Q)

Варто розрізняти поняття “пропозиція” та “обсяг пропозиції”.

Якщо

пропозиція – це набір багатьох співвідношень ціни та пропозиції за певний період, то обсяг пропозиції відповідає конкретній кількості товару, яку фірма реалізує за певною ціною.

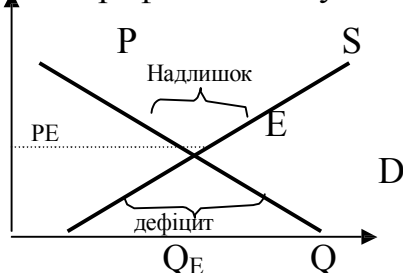
В загальнішому випадку пропозиція є функцією багатьох змінних. Функція, що демонструє закон пропозиції передбачає припущення “за рівних інших умов”. Інакше: припускається, що **нецінові детермінанти** пропозиції залишаються незмінними. В разі їх зміни функція пропозиції зміщується праворуч-вниз, або навпаки.



До таких детермінант відносяться:

1. **Технологія.** Її вдосконалення зсуває лінію праворуч-вниз
2. **Ціни на ресурси.** Зсув лінії можливий в обидві сторони
3. **Очікування зміни цін.** Залежність аналогічна попередній
4. **Число продавців на ринку.** Якщо збільшується, то зсув праворуч-вниз і навпаки.

Розгляд попиту і пропозиції як окремих явищ передбачав, що як споживачі так і фірми ізольовано приймають свої рішення, орієнтуючись на ціну за інших рівних умов. Однак кожен з них протилежно реагує на ціну, а в умовах ринку необхідно досягти акту купівлі-продажу, причому та, щоб були задоволені обидві сторони. Отже, повинен існувати якийсь рівень цін, прийнятний для покупця і виробника. Цей показник ціни стає видимим при накладанні графіків попиту та пропозиції один на один:



$P_E$  – рівноважна ціна

$Q_E$  – рівноважний обсяг товару

Така модель ринкової рівноваги будується на припущенні, що ринок не є монополізованим, а є конкурентним і ні продавець, ні покупець не спроможні змінювати ринкову ціну.

## 2 питання.

Конкуренція в найзагальнішому розумінні означає, що тим, чим займається один із господарюючих суб'єктів, можуть вільно займатися й інші. Вона (конкуренція) є найдавнішим стимулом економічного розвитку і водночас в процесі еволюції породжує монополізм, який обмежує та деформує конкуренцію.

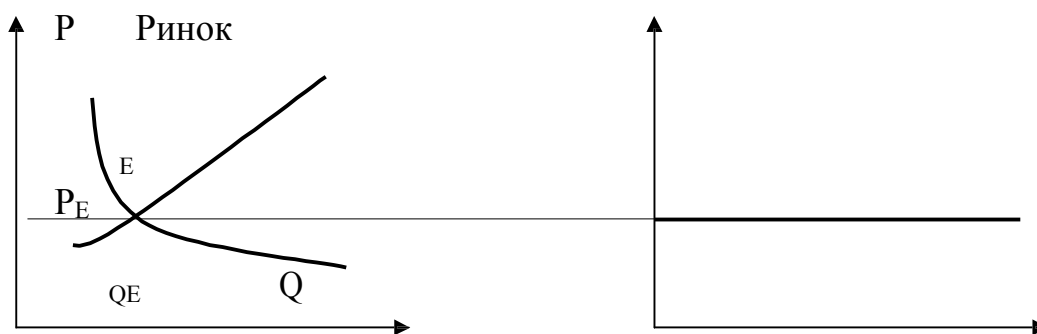
Виробники товарів та послуг на ринку діють на ринку і вступають у взаємодію з іншими виробниками продукції. Характер цих відносин формує певну ринкову ситуацію, яка підпадає під одну з чотирьох ринкових моделей:

- Чиста (досконала) конкуренція
- Чиста монополія
- Монополістична конкуренція
- Олігополія.

Розглянемо модель ринку чистої конкуренції. Для такої ринкової ситуації характерні такі риси:

1. Велика кількість незалежних продавців
2. Продукція однорідна, стандартизована: відсутні умови для нецінової конкуренції (галузь виробництва)
3. Погодження з ціною: жоден з виробників не здатен впливати на ціну внаслідок попередніх пунктів
4. Вільний вступ та вихід з галузі: не існує законодавчих, технологічних, фінансових та інших перешкод для виникнення нових фірм та збуту їх продукції на ринку.

Оскільки доля кожної фірми в загальному обсязі пропозиції незначна, то жодна з них нездатна впливати на ціну (навести приклад) і змушена **приспосуватись** до ринкової ціни, що встановлюється на основі сукупного попиту та пропозиції. Таким чином в умовах чистої конкуренції попит має абсолютну еластичність.



Найбільш поширеними ринками монополістичної конкуренції є ринки одягу, взуття, безалкогольних напоїв, парфумів, сільгосппродукції, послуг під

приємств громадського харчування, шоу-бізнесутощо. Учасниками монополістичної конкуренції можуть бути, як великі, так і середні та малі підприємства.

**Олігополістична конкуренція (гр. *oligos* — мало) — це модель ринкової структури, за якої небагато великих фірм монополізують виробництво і реалізацію основної маси товарів.**

Для олігополії характерними є такі риси:

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

Підприємства-олігополісти володіють здатністю реалізовувати свій надприбуток на основі розуміння своєї взаємообумовленості та передбачення реакцій конкурентів у процесі прийняття рішень про обсяги виробництва або про рівень цін на свою продукцію. Вони готові йти або за олігополістом — "лідером в цінах", або приєднатися до загального курсу на ринку і узгоджувати свою поведінку з іншими підприємствами. Усвідомлення залежності поведінки кожного підприємства-олігополіста від реакції конкурентів називають "*олігополістичною розумністю*".

### **3 питання.**

Порушення хоча б однієї умови досконалої конкуренції веде до виникнення неповної (недосконалої) конкуренції.

➤ **Абсолютна, або чиста монополія** – це така ситуація в економіці, коли одна фірма є єдиним виробником продукту, у якого немає близьких замінників.

Характерними ознаками чистої монополії є:

#### **1. Єдиний продавець.**

Абсолютний монополіст є галузь, яка складається з однієї фірми. Одна фірма є єдиним виробником даного продукту, поставником послуги, отже фірма та галузь тут – синоніми.

#### **2. Нема близьких замінників.**

Продукт монополії унікальний тому, що для нього нема хороших або близьких замінників. З точки зору покупця, це означає відсутність прийнятних альтернатив: покупець змушений купувати товар у монополіста, або обходитись без нього. Це має важливі наслідки для реклами: вона втрачає сенс, а якщо і ведеться, то може означати одне: ми непогані хлопці і не будемо експлуатувати інші фірми або, не дай боже, покупців.

#### **3. "Той, що диктує ціну".**

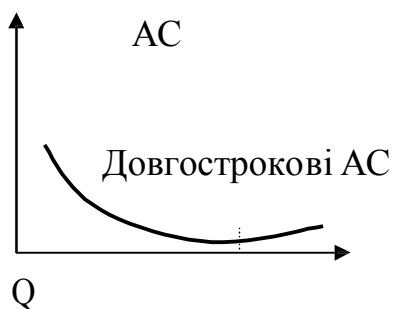
Якщо в умовах чистої конкуренції жодна з фірм не здатна впливати на ціну, а лише погоджується з нею внаслідок невеликої своєї частки в загальній пропозиції. Монополіст контролює обсяг пропозиції,

а тому і диктує ціну. В у мовах спадної кривої попиту він здатен впливати на ціну, маніпулюючи кількістю пропонованої продукції.

#### 4. Заблокований вступ.

Відсутність конкуренції при монополії пояснюється наявністю вхідних бар'єрів для вступу в галузь інших фірм.

**Першим** таким бар'єром може бути **абсолютна перевага у вартості продукції** внаслідок економії витрат монополії на рості масштабів виробництва. Є галузі, де ефективно маловитратне виробництво може бути досягнуто лише виробниками велетенських масштабів. У них крива середніх витрат АС буде наближуватись до мінімуму на потязі довгого відрізка на осі Q:



Такими галузями є: автомобільна, алюмінієва, сталеварна. Виробник меншого масштабу не зможе увійти в галузь, маючи більші середні витрати. Великий виробник також не увійде в галузь, оскільки новому, неперевіреному виробнику складно буде отримати грошовий капітал такого обсягу, щоб придбати таке обладнання як у гігантів-монополістів. Отже, фінансові бар'єри для великих виробників на шляху в монополізовану галузь будуть непереборними.

**Другим** вхідним бар'єром може бути явище **природної монополії**.

➤ **Природна монополія** – це галузі, де економія витрат на масштабі виробництва особливо виражена, але конкуренція нездійснена, ускладнена, або незастосовна.

Більшість природних монополій – це підприємства суспільного використання зі специфічним обладнанням та високими постійними витратами. Таким чином великий випуск зменшує долю витрат в одиниці продукції. Конкуренція ж викличе поділ ринку та зменшення випуску, неповне використання обладнання і врешті - збільшення АС. Це призведе до збільшення цін, банкрутства окремих виробників та утворення нової монополії.

Щоб позбавити суспільство від таких неприємностей, уряд надає виключні привілеї одній фірмі займатися постачанням тепла, газу, води, теле-фонних послуг, електроенергії тощо, взамін на згоду підкорятись державному контролю в галузі цін, тарифів, контролювати якість, визначати територію діяльності тощо. Мета такої домовленості – досягти менших середніх витрат і дати можливість населенню також отримати вигоду.

**Третім** вхідним бар'єром є **державні патенти та ліцензії**.

Патент дає право винахіднику контролювати продукт протягом декількох років з метою захисту від незаконного загарбання продукту чи технологічного процесу конкуруючими фірмами, що не брали участі у витратах часу, зусиль та грошей при його розробці. Такий патентний контроль відіграв важливу роль у

виникненні багатьох монополій, які зловживали таким контролем для насадження монопольної влади на ринку свого продукту (наприклад, нав'язуючи домовленість про зобов'язання брати в оренду й інше обладнання тільки у власника патенту). Прибуток від головного патенту може бути використаний для створення нової патентованої продукції, тому монопольна влада власників патентів може посилюватись.

Вступ до галузі також може бути обмежений державою шляхом видачі ліцензій на певний вид виробництва, яке не може здійснюватись без такої ліцензії. Таким чином пропозиція продукції може бути обмежена, що створює монопольні доходи власникам ліцензованих виробництв (радіо-телестанції, таксі і т.д.). Держава може видавати ліцензію на постачання якогось продукту, наприклад алкоголю самій собі, створюючи тим самим державну монополію.

**Четвертим** вхідним бар'єром є **приватне володіння всім обсягом** важливіших видів **сировини**, чи інших визначальних складових необхідних для певного виробництва. Таке володіння створює ефективні перешкоди на шляху вступу у галузь конкурентів: більшість відомих світових алмазних родовищ знаходиться під контролем Де Бірс компанії оф Сауз Єфрика. Також спортивні ліги володіють кращими гравцями та контрактами на стадіони, що перешкоджає розвитку нових спортивних ліг.

**П'ятим** вхідним бар'єром можна назвати **звичайну нечесну конкуренцію**, що проводиться шляхом агресивних жорстоких дій. Звичні прийоми: паплюження продукту, тиск на банки та постачальників ресурсів з метою перешкоди кредитуванню та постачанню матеріалів, переманювання головного персоналу, різке зниження цін з метою доведення конкурентів до банкрутства. Остання дія взагалі важко відрізняється від законної цінової конкуренції шляхом переваги у витратах.

Слід зазначити, що абсолютно непереборні бар'єри є такою ж рідкістю, як і сама чиста монополія: патентовані технології можуть бути замінені іншими, також і джерела сировини. Отже, чиста монополія здебільшого існує лише за допомогою та з санкції держави. У випадку природних монополій це може бути суспільно корисним, але чиста підприємницька монополія скоріше є небажаною для економіки.

## Лекція № 7

**Тема:** КАПІТАЛ. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

**Мета:** сформувані знання про сутність підприємства та підприємництва, а також про капітал, витрати та прибуток як головні категорії товарного виробництва.

**Методи:** словесні, наочні, пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, дослідницький

### План:

- 1 Капітал як економічна категорія товарного виробництва.
- 2 Витрати виробництва: їх суть та класифікація.

## 3 Валовий дохід і прибуток підприємства.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**

Мультимедійний проектор, дошка

**Література:**

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К. : Знання, 2006, с. 290-315.

Основи економічної теорії: Підручник / за ред. А.А.Чухна. – К.: Вища шк., 2001, с. 252-257

**1 питання**

Теоретичне осмислення сутності капіталу в історії економічної думки

Трактування сутності капіталу	Прихильники
Ототожнення капіталу з грошима (золотом, сріблом)	Меркантилісти (XV—XVIII ст.)
Ототожнення капіталу із засобами сільськогосподарського виробництва, поєднання яких з природою (землею) забезпечує приріст чистого продукту	Фізіократи (друга половина XVIII ст.)
Капітал як частина призначених для подальшого виробництва запасів, від яких очікують отримати дохід	А. Сміт (1723—1790)
Капітал — фактор виробництва (уречевлені матеріальні блага, засоби виробництва), який сприяє створенню та розподілу національного доходу	Ж.Б. Сей (1767—1832)
Капітал — попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці, призначених для виробництва (заощадження, які споживаються у процесі виробництва)	Дж. С. Мілль (1806—1873)
Капітал — самозростаюча вартість (вартість, що приносить додаткову вартість); виробничі відносини капіталістичного способу виробництва, засновані	К. Маркс (1818—1883)
Капітал — сукупність проміжних продуктів, що створюються на окремих стадіях "непрямого шляху" виробництва. Акцент на зв'язку дохідності капіталу з	Е. Бем-Баверк (1851 — 1919)
Капітал — сукупність речей, що формують передумови виробництва. Головна його властивість — здатність приносити дохід, який залежить від продуктив-	А. Маршалл (1842—1924)

Капітал — фундаментальна основа виробництва, запас виробничих благ, які володіють фізичною продуктивністю	Дж.Б. Кларк (1847—1938)
Капітал — багатство, здатне приносити дохід. Перетворення багатства на капітал зумовлено перевищенням доходу від капіталовкладень над банківським відсо-	Дж.М. Кейнс (1883—1946)
Капітал — "фонд купівельної сили", що служить для придбання засобів виробництва, здатних забезпечити науково-технічний прогрес суспільства	Й. Шумпетер (1883—1950)
Капітал — дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить дохід своєму власникові незалежно від сфери застосування та характеру діяльності	І. Фішер (1867—1947)

## 2 питання

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

Поняття витрат в економічній науці базується на загальній ідеї обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання, оскільки вибір певного варіанта виробництва зумовлює втрату вигід від використання відповідних ресурсів найкращим з інших можливих способів.

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

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

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

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

- **Бухгалтерський підхід** передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі фірми і є **бухгалтерськими витратами**.
  - **Економічний підхід** до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів.
- Таким чином, **економічні витрати** відрізняються від бухгал

терських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

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

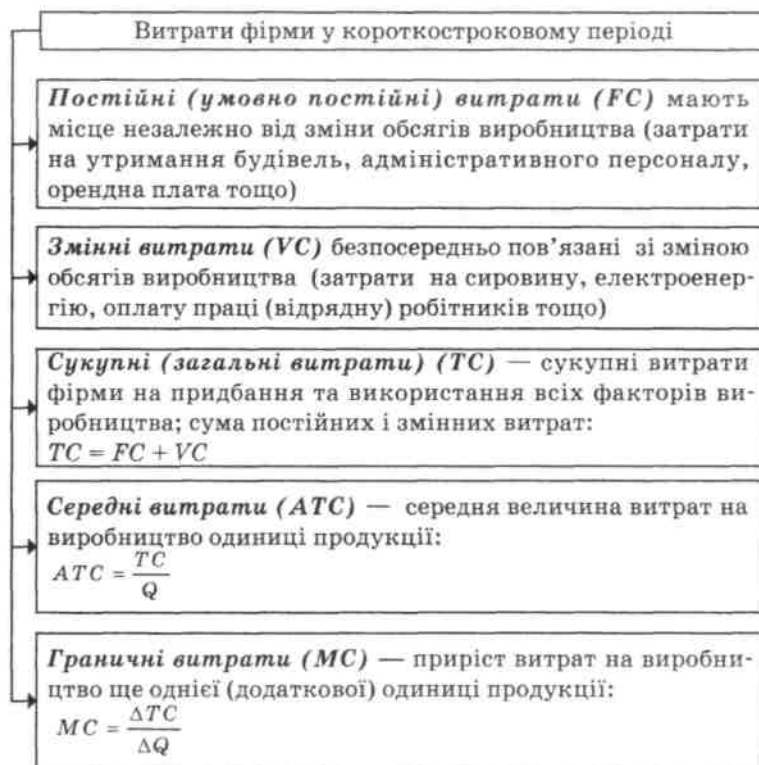
**Таким чином, економічні (вмінні) витрати** — це витрати, які належить здійснити підприємцю, щоб відволікти ресурси від їхнього альтернативного використання. Це дійсні витрати на виробництво товару, які відображають вартість ресурсів при найкращому з можливих варіантів їхнього застосування.

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

— **витрати фірми в довгостроковому періоді** (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);

— **витрати фірми в короткостроковому періоді** (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним).

Витрати фірми в короткостроковому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні



### 3 питання

В сучасній економічній теорії значна увага приділяється аналізу прибутку фірм, які діють за умов різних типів ринкових структур.

При цьому прибуток трактується як виражений у грошовій формі дохід підприємця на вкладений капітал, різниця між загальною виручкою від реалізації (валовим доходом) і сукупними витратами фірми.

$$PR = TR - TC,$$

де TR- загальна виручка від реалізації продукції, TC – сукупні витрати фірми.



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

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

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

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

Економічний прибуток — це надлишок від нормального прибутку, що є результатом ініціативи підприємця, його вміння знайти найкраще застосування і комбінацію економічних ресурсів, здійснити нововведення, ризикнути. При його розрахунку можливі такі ситуації:

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

Виникнення економічного прибутку спонукає підприємців спрямовувати свої капітали в певну сферу суспільного виробництва, що сприяє розширенню кола виробників і зниженню ринкових цін. Результатом останнього є зменшення економічного прибутку, його зникнення, а відтак вплив капіталів в інші сфери бізнесової діяльності.

Однак зменшення кількості виробників підвищує ринкові ціни та спричиняє зростання економічного прибутку і т. ін. Таким чином, коливання економічного прибутку в близькій перспективі є надійним механізмом виявлення суспільних потреб та ефективного задоволення їх на основі підвищення продуктивності праці, запровадження нововведень у сферу техніки, технології та організації виробництва.

## Лекція № 8

### Тема: ФОРМИ СУСПІЛЬНОГО ПРОДУКТУ В ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ

**Мета:** сформулювати уявлення про сутність та види суспільного відтворення, про суспільний продукт та його вартісні форми, а також дослідити механізм рівноваги в двосекторній моделі кругообігу продуктів та доходів національної економіки.

**Методи:** словесні, наочні, пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, дослідницький

#### План:

- 1 Сутність та види суспільного відтворення.
- 2 Суспільний продукт і його форми. СНР та поняття ВВП.
- 3 Кругообіг доходів і витрат в національному господарстві. Національне багатство, його зміст і структура.

#### Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:

мультимедійний проектор, дошка

#### Література:

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К, : Знання, 2006, с. 410-442.

Макроекономіка і мікроекономіка: Підруч. У 2 ч. / за заг. ред. С.Будаговської – К: «Основи», 200, с.221-229

Основи економічної теорії під ред. С.В.Мочерного, Тернопіль, 1993 р., с. 175-180

#### 1 питання.

Процес виробництва на окремих підприємствах може припинитись чи продовжуватись (з перервами чи безперервно), у масштабах же національної економіки виробництво має постійно повторюватись і відновлюватись, оскільки виробництво є основою забезпечення існування людини. Оскільки людство не може існувати, не споживаючи продуктів виробництва, воно не може перестати виробляти.

Виробництво — це процес суспільного відтворення, якщо його розглядати не як окремий акт, а як процес, що постійно повторюється.

*Суспільне відтворення* — це економічний процес, в якому власне виробництво, розподіл, обмін та споживання постійно повторюються та відновлюються через результат виробництва — продукт, через відновлення ресурсів, з яких виробляється продукт, якщо ці ресурси є відновлюваними, та залучення нових невідновлюваних ресурсів, а також через відновлення та розвиток *форм і методів організації праці*.

Розрізняють такі види суспільного відтворення: просте, звужене та розширене:



## 2 питання.

Протягом біля 70 років в СРСР використовувалась система макроекономічних показників, що мала назву Баланс народного господарства (БНГ). Він був розроблений в ЦСУ СРСР під керівництвом П.І.Попова і вперше опублікований в 1926 р., охоплюючи 1923-1924 рр.. Це був один з перших у світі розрахунків макроекономічних показників.

Характерною особливістю цієї системи був поділ суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери:

- Матеріальне виробництво
- Невиробнича сфера

Найбільш узагальнюючим показником БНГ був сукупний суспільний продукт ССП – сума валової продукції всіх галузей матеріального виробництва, який у вартісному відношенні складався з вартості спожитих засобів виробництва (фонд відшкодування) та заново створеної вартості - національного доходу (НД), який містив в собі необхідний продукт (НП) та додатковий продукт (ДП):

$$\text{ССП} = \Phi_v + \text{НП} + \text{ДП}$$

Такий підхід народжував 2 серйозні недоліки:

1. повторно враховувалися спожиті предмети праці, що перетворювало ССП на об'ємний показник, непридатний для вимірювання ефективності використання ресурсів.
2. враховувалися лише результати функціонування матеріально-виробничої сфери, в той час як за межами оцінки залишався продукт, створений нематеріальними галузями економіки (побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я тощо). Вилучення цього продукту з радянської статистики відображало низький рівень розвитку сфери послуг та пріоритет у розвитку лише виробничої сфери економіки.

Для макроекономічної оцінки капіталістичної ринкової економіки використовується Система національних рахунків (СНР). Вона виникає в ряді розвинутих країн у кінці 30-х років 20 ст., а як системна робота в рамках офіційної статистики – після Другої світової війни в Англії, США, Франції, Німеччині. СНР використовується більше ніж у 100 країнах та уніфікована Статистичною комісією ООН. В Україні СНР запроваджена Указом Президента України з травня 1992 р. Це стало актуальним у зв’язку з трансформацією економіки централізовано-планової у ринкову.

➤ **Система національних рахунків (СНР)** – це система взаємопов’язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найголовніших результатів та процесів економічного розвитку на макрорівні.

СНР сформульована в категоріях та термінах ринкової економіки, її концепції та визначення передбачають, що економіка, описана за допомогою СНР, функціонує на основі дії ринкових механізмів та інститутів.

Однією з важливих особливостей СНР є її всеосяжний характер. Це означає, що СНР містить впорядковану ін формацію про:

- Всі господарські суб’єкти, що беруть участь в економічному процесі – юридичні особи і домогосподарства
- Всі економічні операції, пов’язані з виробництвом, розподілом, перерозподілом доходів та накопиченням активів
- Всі економічні активи і пасиви, що формують національне багатство (основні фонди, обігові матеріальні кошти, монетарне золото й інші фінансові активи, вартість землі, корисних копалин і т.д.)

Сучасна СНР являє собою систему взаємопов’язаних блоків інформації, які всі разом дають інформацію про економічне життя країни. Центральним блоком є дані про такі важливі показники як валовий внутрішній продукт (ВВП), національний доход та їх важливі компоненти

Головним показником результатів економіки на макрорівні є валовий внутрішній продукт (ВВП).

➤ **Валовий внутрішній продукт (ВВП)** – це ринкова вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених всіма факторами виробництва на економічній території країни в поточному періоді.

Термін “внутрішній” не означає “національний”, оскільки при вимірюванні ВВП враховуються результати виробництва підприємств, організацій та установ безвідносно до їх національної приналежності.

Під “економічною територією” розуміють територію, керовану урядом, в межах якої особи, товари і гроші можуть вільно переміщуватись.

➤ **Резидентом економіки** вважається особа або організація, яка має центр своїх інтересів в даній економіці а тому пов’язана з нею міцніше, ніж з іншими економіками.

Таким чином, громадяни даної країни, які тісно пов'язані з іноземними економіками та іноземні філіали внутрішніх підприємств є нерезидентами даної економіки.

Резиденти даної країни отримують частину доходу з-за кордону у зв'язку з їх участю у виробництві ВВП інших країн (зарплата, дивіденди, проценти). Аналогічно, нерезидентам даної економіки також сплачується аналогічна частка з ВВП даної економіки.

$$\boxed{\text{ВВП}} + \boxed{\text{закордонні доходи резидентів}} - \boxed{\text{доходи нерезидентів з даного ВВП}} = \boxed{\text{ВНП}}$$

*Сальдо первинних доходів*

Первинні доходи – це доходи, отримані резидентами з-за кордону.

➤ **Валовий національний продукт (ВНП)** – це вартість кінцевих товарів та послуг, які вироблені на протязі певного періоду організаціями та підприємствами, що належать громадянам даної країни, незалежно від місця їх розташування.

### 3 питання.

В основі макроекономічного аналізу лежить найпростіша модель кругових потоків (модель кругообігу продуктів та доходів), яку ще зовуть двосекторною. В ній задіяні лише дві категорії економічних агентів: домогосподарства та фірми, та не передбачається як державного втручання так і зовнішньоекономічних зв'язків. Таким чином модель демонструє закриту економіку.

Схема демонструє, що економіка є замкненою системою, в якій доходи одних економічних агентів є витратами інших:

- Витрати домогосподарств на придбання товарів формують дохід фірм від реалізації продукції;
- Витрати фірм на купівлю ресурсів становлять дохід домогосподарств у вигляді зарплати, ренти, процента та прибутку – це національний дохід.

#### Додаток 1.

Основним висновком з цієї моделі є рівність між обсягами продажів фірм та сумарною величиною доходів домогосподарств. Отже, для закритої економіки (без державного втручання та зовнішньоекономічних зв'язків) грошове вираження загального обсягу виробництва дорівнює сумарній величині грошових доходів домогосподарств. А також, грошові доходи домогосподарств (Y) дорівнюють сукупним витратам (на поточне споживання) (C). Отже  $Y=C$  для даної моделі.

Враховуючи це, **національний продукт** можна визначити як:

- Сума вартості вироблених товарів та послуг
- Сукупні витрати
- Сукупні доходи

Насправді, не весь доход домогосподарств ( $Y$ ) витрачається на поточне споживання ( $C$ ), оскільки частина коштів йде на заощадження ( $S$ ). Тому  $Y=C+S$ .

Фірми також витрачають більше, ніж отримують від продажів, оскільки крім платежів за ресурси, вони здійснюють ще інвестиції ( $I$ ), тобто витрати, що сприяють зростанню нагромадженого в економіці капіталу. Оскільки домогосподарства витрачають менше своїх доходів, а фірми – більше, ніж отримують від реалізації, то в моделі з'являються фінансові ринки.

**Фінансові ринки** – це ринкові інститути, що переміщують потік грошових коштів від власників до позичальників.

Таким чином, значна частина заощаджень спрямовується ними в інвестиції для фірм, інша частина іде безпосередньо від домогосподарств до фірм шляхом придбання акцій та інших цінних паперів. Урахування такого процесу в дво-секторній моделі робить справедливою рівність  $Y=C+S=C+I$ .

Ця модель кругообігу знову спрощена: не всі фірми є позичальниками та не всі домогосподарства займаються заощадженнями, а джерелами заощаджень та позичальниками можуть бути ті агенти, що не належать даній системі.

Іншою проблемою є наступна: ми припускали, що весь доход домогосподарства витрачають на купівлю національного продукту, що забезпечувало рівність останнього сукупним витратам. Тепер виникає дві групи осіб, що приймають рішення щодо інвестицій та заощаджень і нема впевненості, що інвестиції=заощадженням, а сукупні витрати=національному продукту. За таких умов система стає нерівноважною. Однак навіть за таких умов нац.продукт буде дорівнювати сукупним витратам, оскільки роль балансу відіграють інвестиції в товарно-матеріальні запаси.

Наступним кроком макроекономічного аналізу є введення до системи державного сектора економіки. Він пов'язаний з іншими елементами економічної системи через:

- Чисті податки ( $T$ ) – це різниця між бюджетними податковими надходженнями та трансфертними платежами, яка демонструє частину грошового потоку, що вилючається державою з домогосподарств.
- Державні закупки товарів та послуг ( $G$ ) – це платежі держави за товари та послуги та зарплата держслужбовців.
- Державні позики – здійснюються на фінансових ринках при дефіциті держбюджету, коли  $G$  більше  $T$ .

Введення державного сектора в кругообіг не порушує рівноваги національного доходу та національного продукту. Це пояснюється тим, що:

1. грошовий дохід використовується на споживні витрати  $C$ , на заощадження  $S$  та на чисті податки уряду  $T$ . Тоді  $Y=C+S+T$
2. на товари та послуги йдуть: споживчі витрати домогосподарств ( $C$ ), інвестиційні витрати  $I$ , державні закупки товарів  $G$ . Отже,  $Y=C+I+G$

Додамо до моделі економічної системи інших країн і тоді утвориться модель відкритої економіки.

**Відкрита економіка** – це економічна система, що пов'язана з іншими країнами світу механізмами експорту, імпорту та фінансових операцій.

**Експортні платежі ( $X$ )** – грошовий потік за товари та послуги, продані в інші країни.

**Імпортні платежі (М)**- грошовий потік у сплату споживчих товарів та послуг, придбаних в інших країнах.

Різниця між експортними платежами та імпортними є **чистим експортом** ( $NX=X-M$ ).

Коли експорт не покриває імпорт ( $X$  менше  $M$ ), то різниця покривається шляхом продажу фінансових активів іноземцям, що викликає чистий приток капіталу (фінансових ресурсів).

Коли експортні потоки перевищують імпортні ( $X$  більше  $M$ ), то спостерігається відтік капіталу (позички іноземцям, купівля іноземних фінансових активів).

Зв'язок між імпортними-експортними платежами та міжнародними фінансовими операціями полягає в тому, що імпорт можна оплатити або експортом, або чистим притоком капіталу. Отже, країна може імпортувати більше ніж експортувати лише за умов чистого притоку капіталу.

Отже, і у відкритій економіці також спостерігається рівновага між національним доходом та національним продуктом будуть справедливими рівняння:

$$Y=C+T+S+M - \text{з точки зору доходів} \quad Y=C+I+G+X - \text{з точки зору витрат.}$$

## Лекція № 9

**Тема:** ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І ЙОГО ЧИННИКИ. ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ

**Мета:** сформувати та закріпити знання про зміст та типи економічного зростання, сутність ділового циклу та характерні ознаки його основних фаз. **Методи:** словесні, наочні, пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, дослідницький

### План:

- 1 Економічне зростання і економічний розвиток. Типи економічного зростання.
- 2 Фактори економічного зростання.
- 3 Циклічність економічного розвитку. Причини і основні характеристики циклічних коливань.

**Матеріально-технічне забезпечення та дидактичні засоби, ТЗН:**

мультимедійний проектор, дошка

### Література:

Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К, : Знання, 2006, с. 445-466.

Основи економічної теорії: Підручник / за ред. А.А.Чухна. – К.: Вища шк., 2001, с. 477-495.

### 1 питання.

Довгострокове економічне зростання є однією з цілей макроекономічної політики держави.

Економічне зростання визначається з двох позицій:

1. як поступальний приріст реального обсягу ВВП, ВВП або національного доходу (НД) за рахунок збільшення обсягів використовуваних ресурсів і (або) кращого їх використання;
2. як реальний приріст ВВП (ВВП чи НД) на одну особу.

Розрізняють 2 основні *типи економічного зростання*:

- *екстенсивний*, який здійснюється шляхом збільшення обсягів залучених до процесу виробництва ресурсів;
- *інтенсивний*, який здійснюється шляхом ефективнішого, продуктивнішого використання ресурсів на основі науково-технічного прогресу та кращих форм організації виробництва;

Оскільки в економіці, як і в інших системах, чистих форм майже не існує, то будь-яке економічне зростання можна вважати змішаним. Залежно від того, які фактори превалюють, можна говорити про переважно інтенсивний чи екстенсивний типи.

### 2 питання.

Умовно всі *чинники економічного зростання* поділяють на три групи:

1. *чинники попиту*. Для реалізації зростаючого виробничого потенціалу економіка країни повинна забезпечити повне використання ресурсів. Для цього в економіці необхідно забезпечити такий рівень сукупних видатків, за якого повністю використовуються наявні ресурси;
2. *чинники пропозиції*, це - кількість і якість природних ресурсів; кількість і якість людських ресурсів; обсяг капіталу країни і технологія;
3. *чинники розподілу*. Розподільна ефективність означає, що ресурси скеровуються на виробництво тих товарів і послуг, які є найбажаніші для суспільства.

*Джерелами економічного зростання є:*

- економічні ресурси, що пропонуються їх власниками;
- зростання продуктивності ресурсів на основі розвитку НТП.

### 3 питання.

В ідеальній економіці реальний ВВП зростав би швидкими, сталими темпами. Рівень цін залишався б незмінним, або зростав повільно, в результаті інфляція та безробіття були б незначними.

Однак, економічні умови ніколи не залишаються стабільними: процвітання може перейти у занепад. Економічне піднесення прокладає шлях до спаду. У роки спаду ВВП, зайнятість та реальні доходи населення падають, прибутки та ціни зменшуються, а люди втрачають роботу. Нарешті, досягається найнижча точка падіння і починається поживлення. Воно може бути чи млявим, чи таким

сильним, що породить новий бум. Процвітання характеризується достатньою кількістю робочих місць та підвищенням життєвого рівня. Але за піднесенням настає новий спад економіки.

Зростання та падіння обсягів національного виробництва, цін, процентних ставок і зайнятості становлять суть ділового циклу. Він характеризує розвиток ринкової економіки протягом останніх двох століть, коли вона почала витискувати натуральне господарство.

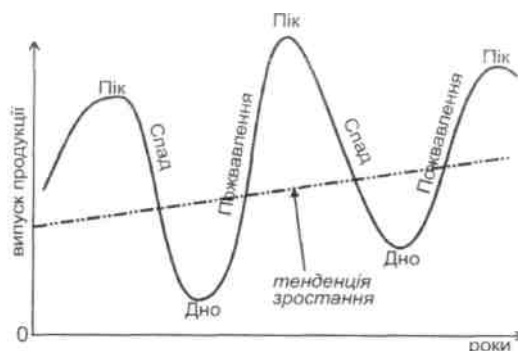
**Економічний цикл (цикл ділової активності)** – це коливання обсягу національного виробництва, доходів та зайнятості протягом декількох років на фоні загальної тенденції до зростання.

Безпосередньою причиною циклічних коливань економічної активності вважаються зміни в сукупному попиті, тобто в сукупних витратах суспільства.

Отже, головна причина циклічних коливань в економіці – це зміни в обсязі сукупного попиту, тобто рівня сукупних витрат ( $Y=C+I+G+NX$ ). Однак точки зору розійшлися щодо питання про причини зародження циклу:

- Монетаристська теорія пов’язує народження циклу із збільшенням, або зменшенням грошової маси та кредиту.
- Інноваційна теорія – із нерегулярним запровадженням у виробництво важливих відкриттів та винаходів (автомобіль, з/транспорт, синтетичні волокна тощо)
- Політична теорія – пов’язує народження циклу із діями політиків, які маніпулюють фіскальною та монетарною політикою, що бути переобраними. Чи під час війни: зростає попит на військову продукцію, що викликає надзайнятість та гостру інфляцію, а після укладення миру та зменшення військових витрат настає економічний спад (реcesія).

#### Фази циклу:



1. **Пік.** Спостерігається повна зайнятість, а виробництво працює на повну потужність. Ціни повільно зростають. Ділова активність припиняє зростати.
2. **Спад (реcesія).** Виробництво і зайнятість скорочуються, ціни знижуються, але лише у випадку депресії (глибокого і тривалого спаду).
3. **Нижня точка спаду – дно** – виробництво і зайнятість досягають найнижчого рівня. Досягнувши його, виробництво та зайнятість поступово починають вибиратись звідти.
4. **Пожвавлення** – виробництво та зайнятість зростають. Ціни також можуть зростати, аж поки не буде досягнута максимальна потужність виробництва при повній зайнятості.

Циклічні коливання ділової активності в економіці супроводжуються циклічними змінами багатьох економічних показників (обсяг випуску, рівні зайнятості, безробіття, інфляції, процентної ставки, обсяг грошової маси тощо.). але головними індикаторами фази циклу служать:

- **рівень зайнятості**
- **рівень безробіття**
- **обсяг випуску.**