

Донбаська державна машинобудівна академія

кафедра фізичного виховання і спорту

НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС З ДИСЦИПЛІНИ

«Основи економічної теорії»

галузь знань 01 Освіта / Педагогіка

спеціальність 017 Фізична культура і спорт

ОПП «Фізична культура і спорт»

Освітній рівень перший (бакалаврський)

Вид дисципліни вибіркова

Факультет Інтегрованих технологій і обладнання

Розробник: Шевченко Олена Олександрівна, д.е.н., доцент

Краматорськ-Тернопіль
2022 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Предмет економічної теорії
2. Функції економічної теорії. Економічне мислення та економічна політика
3. Методи пізнання економічних процесів і явищ
4. Економічні закони та категорії

1. Предмет економічної теорії

Сфера людської діяльності, що пов'язана з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням життєвих благ, називається **економікою**, або **господарством**. Відповідно, вести господарство або господарювати означає займатися питаннями виробництва, розподілу, обміну й споживання благ.

Економіка (або господарська діяльність) - основа всієї життєдіяльності людини й суспільства, адже без продукування життєвих благ будь-які інші сфери людської діяльності (приміром, політика, культура, наука, освіта тощо) були б неможливі. Образно кажучи, економіка не тільки годує й одягає людей, а й створює матеріальні умови для їх заняття мистецтвом, наукою, спортом і т.п.

Предмет економічної теорії надзвичайно складний і багатогранний. Формування предмета економічної теорії представники традиційних економічних шкіл пов'язували з примноженням багатства, економічними законами, виробничими відносинами між людьми, а сучасні західні економісти - з проблемами «рідкості», «обмеженості ресурсів та ефективності їх використання», «альтернативності вибору» тощо.

Економічна теорія – це суспільна наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне використання обмежених виробничих ресурсів і управління ними з метою максимального задоволення своїх безмежних потреб.

У ході свого розвитку економічна наука настільки збагатилася, що сьогодні представлена цілою системою економічних наук, у якій виділяються дві великі складові: 1) теоретична економічна наука та 2) конкретні або прикладні

економічні науки.

Теоретична економічна наука представлена відповідними, відносно самостійними частинами, такими як:

Основи економічної теорії - це фундаментальна, методологічна частина економічної науки, яка вивчає економічні відносини між людьми, що виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання економічних благ; обґрунтовує сутність і розкриває зміст економічних категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем в умовах необмежених потреб і обмежених ресурсів. По своїй суті, це філософія економіки.

Мікроекономіка - вивчає закономірності поведінки окремих економічних суб'єктів (домогосподарства, підприємства, фірми) у ролі споживачів і виробників, покупців і продавців, а також функціонування різних типів ринкових структур.

Макроекономіка - вивчає економічну поведінку сукупних суб'єктів економіки, закономірності функціонування національної економіки загалом.

Мезоекономіка - вивчає окремі галузі національної економіки, проміжні системи та комплекси: воєнно-промисловий, агропромисловий, енергетичний та ін.).

Мегаекономіка (міжнародна, глобальна) - вивчає систему функціонування світової економіки загалом, міжнародні економічні зв'язки та закономірності їх розвитку.

Система конкретних (прикладних) економічних наук представлена на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Система економічних наук

2. Функції економічної теорії. Економічне мислення та економічна політика

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

- **пізнавальна** - полягає у тому, що вона вчить нас аналізувати явища і процеси економічного життя, встановлювати закономірності та взаємозв'язки між ними, визначати роль та місце різних економічних суб'єктів в цілісній господарській системі;

- **методологічна** - полягає в тому, що економічна теорія виступає 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 (прикладна)** - зводиться до наукового обґрунтування економічної політики держави, розробки рекомендацій щодо застосування принципів і методів раціонального господарювання. Між економічною теорією і практикою існує тісний взаємозв'язок (рис. 1.2);

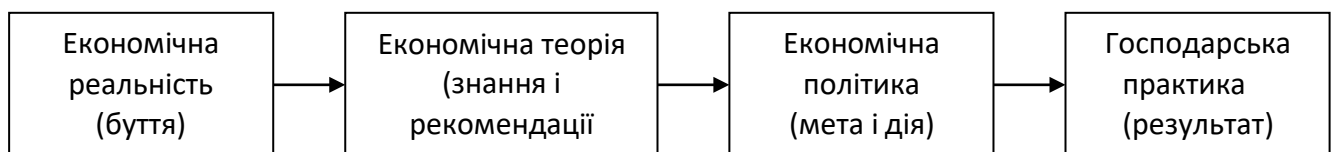


Рис.1.2. Взаємозв'язок економічної теорії і господарської практики

- **прогностична** - виявляється у розробці наукових основ передбачення перспектив соціально-економічного розвитку в майбутньому;

- **освітньо-виховна** - ґрунтується на необхідності формування в кожній людини економічного мислення й економічної культури.

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

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

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

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

Економічну теорію залежно від сфери застосування поділяють на позитивну і нормативну.

Позитивна економічна теорія - пізнає й прогнозує об'єктивні економічні явища, формує цілісну систему наукових поглядів, гіпотез та концепцій. Позитивний погляд на економічне життя — це спроба зрозуміти його, дати наукове пояснення принципам функціонування й розвитку. Вона відповідає на запитання: «які вони є?».

Нормативна економічна теорія — це наука про раціональну поведінку людей і діяльність економічних інститутів. Нормативне судження представлене міркуваннями і висновками про те, «якою повинна бути?» економічна реальність. Такі судження або нормативні твердження зазвичай виникають на рівні обґрунтування економічної політики.

Економічна теорія виникла не сама по собі, лише заради цікавості дослідників. Вона завжди мала й має сенс як наукове підґрунтя для розроблення ефективної економічної політики керівництва країни.

Економічна політика - це система дієвих заходів держави у сфері економіки, що відображає інтереси усього суспільства та спрямована на забезпечення розвитку національної економіки та піднесення загального добробуту.

Запорукою вироблення ефективної економічної політики уряду є опора на економічну теорію, на відкриті нею економічні закони, усвідомлення яких дозволяє правильно сформулювати цілі, визначити пріоритети та завдання уряду в

економічній і соціальній сферах, реалістично оцінити його стратегію й тактику дій.

3. Методи пізнання економічних процесів і явищ

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

Термін «метод» – слово грецького походження («*methodos*»), що в перекладі означає «шлях до чого-небудь», тобто метод – це знання того, як проходить пізнання.

Якщо предмет економічної теорії відповідає на запитання, **що ми вивчаємо?**, то метод - **як вивчаємо, якими способами та з допомогою яких засобів?**.

Тому під **методом економічної теорії** слід розуміти систему засобів, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження за допомогою яких здійснюється пізнання категорій і законів функціонування та розвитку економічних систем.

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

До загальнонаукових методів належать:

- **аналіз** - метод дослідження, що полягає в розчленуванні цілого на складові елементи;
- **синтез** - метод, що полягає в з'єднанні окремих елементів у єдине ціле;
- **індукція** - метод дослідження, при якому від знання окремих фактів йдуть до узагальнень (від часткового до загального);
- **дедукція** - метод дослідження, при якому від загальних положень, правил і законів йдуть до менш загальних положень, правил, законів (від загального до приватного);
- **спостереження** - систематичне, цілеспрямоване сприйняття об'єкта;

- **порівняння** - установлення подібності й розходження предметів і явищ дійсності;
- **наукова абстракція** - поглиблене пізнання реальних економічних процесів шляхом виокремлення основних, найсуттєвіших ознак сторін певного явища, очищених від всього випадкового, неістотного;
- **поєднання логічного та історичного методів** - передбачає пізнання економічних явищ з моменту їхнього виникнення, у процесі розвитку і зникнення, відкриття якісно нових форм виявлення економічних явищ і процесів;
- **економічний експеримент** - штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження;
- **економічне моделювання** - це формалізований опис економічних процесів і явищ (за допомогою математики й економетрики), структура якого абстрактно відтворює реальну картину економічного життя.

Спеціальні методи дають можливість визначити розміри, масштаби, тенденції, динаміку розвитку економічних процесів, визначають стан та структуру економічних явищ, певну числову характеристику окремих напрямків діяльності підприємства. **До них належать:** абсолютні, відносні та середні величини, ряди динаміки, таблиці, графіки, евристичні методи, прийоми елімінування, прийоми стохастичного факторного аналізу, математичне програмування; теорія ігор та інші.

4. Економічні закони та категорії

Економічна теорія, пізнаючи об'єктивну економічну реальність, відриває і формулює економічні категорії та закони.

Економічна теорія використовує поняття в яких відображаються економічні ознаки предметів, процесів і явищ.

Категорії – це абстрактні логічні поняття, які характеризують процеси і явища економічного життя (гроші, товар, власність, бюджет, прибуток, ринок,

попит, заробітна плата, робоча сила та інші). Кожна економічна категорія є поняттям, але не кожне поняття є економічною категорією.

Економічний закон – це основні причинно-наслідкові взаємозв'язки та взаємозалежності, які характеризують економічні процеси і явища, що постійно повторюються.

Економічні закони виникають, розвиваються і функціонують лише у процесі економічної діяльності людей – у виробництві, розподілі, обміні і споживанні.

Держава не може змінювати економічні закони, але лише може створювати передумови для розвитку об'єктивних законів шляхом зміни умов. Це досягається вдосконаленням права власності (вдосконаленням господарського механізму). Економічні закони незалежні від свідомості людей.

Економічні закони:

- закон вартості;
- закон зростання продуктивності праці;
- закон економії часу;
- закон відповідності виробничих відносин рівню розвитку продуктивних сил;
- закон попиту та пропозиції;
- закон зростання потреб;
- закон спадної віддачі та ін.

Економічні закони у своїй сукупності створюють **систему економічних законів** яка включає в себе **всезагальні, загальні, специфічні і стадійні** закони.

Всезагальні закони функціонують у всіх економічних системах (закон зростання продуктивності праці, закон зростання потреб та ін.).

Загальні закони - функціонують у кількох економічних системах, де існують для них відповідні економічні умови (закони ринкової економіки).

Специфічні закони - функціонують лише у межах однієї економічної системи.

Стадійні закони - функціонують на окремих стадіях певної економічної системи (становлення, зрілості чи занепаду).

Визначають **три рівні використання** економічних законів:

- **науково-теоретичний** – дається наукове тлумачення економічних законів і створюються концепції розвитку економіки;
- **державно-управлінський** - державна влада, спираючись на закони економічної теорії і провідні концепції, розробляє відповідні правові закони та положення, визначає програми економічного розвитку та форми і засоби виконання їх;
- **практичний** - використання економічних законів у практиці господарювання економічних суб'єктів.

-

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008.
7. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.
8. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
9. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
10. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
11. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
12. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будоговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
13. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

**ЕТАПИ ВИНИКНЕННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Зародження економічних знань
2. Меркантилізм, класична політична економія, марксистська політична економія
3. Основні напрями сучасної економічної науки
4. Розвиток економічної думки в Україні

1. Зародження економічних знань

Сучасна економічна наука виникла не зразу, а пройшла в своєму розвитку ряд етапів.

Перші спроби вивчення окремих сторін економічних процесів відомі ще з праць стародавніх грецьких та римських мислителів, а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії. Вони досліджували проблеми ведення домашнього господарства, землеробства, торгівлі, багатства, податків, грошей тощо.

Первісно економічна наука зародилася під назвою «**економія**» («*oikonomia*»). У перекладі з грецького «**економія**» означає мистецтво ведення домашнього господарства («*ойкос*» - дім, господарство, «*номос*» - учення, закон). Вперше цей термін ввів грецький поет Гесіод (VIII-VII ст. до н. е.), а в науковий оборот – давньогрецький філософ Ксенофонт (430-355 до н. е.). Дещо пізніше Аристотель (369-322 до н. е.) поділив науку про багатство на *економію* та *хремастику*. Під *економією* він розумів виробництво благ для задоволення людських потреб, а *хремастикою* («*хрема*» – майно, володіння) – мистецтво наживати достаток або діяльність, спрямовану на нагромадження багатства

Економічна наука як система понять про господарське життя, історично виникла значно пізніше під назвою «**політична економія**». Автором цієї назви вважається французький економіст Антуан Монкретьєн який у 1615 р. видав твір «Закони суспільного господарства (Трактат політичної економії)».

Подальші змінами в реальному господарському житті суспільства сприяли розвитку предмету економічної науки. Саме бурхливий розвиток індустріалізації

виробництва та посилення ролі людського фактору на ринку в кінці XIX ст. стали приводом для заміни назви теоретичної економічної науки з **«політичної економії»** на **«економікс»** (від англ. *economics* - економіка, економічна наука). Широкого вжитку термін **«економікс»** набув після виходу в світ головної праці видатного англійського економіста, фундатора неокласичної економічної науки Альфред Маршалл, під назвою **«Принципи економікс»** (1890 р.). На відмінну від класичної політичної економії, де аналізувалися переважно причинно-наслідкові і генетичні зв'язки явищ та процесів в економіці пріоритет відводиться функціональним зв'язкам.

Модифікація назви економічної науки – **«економія → політична економія → економікс»** - не стала загальноприйнятою у світі практикою. Це можна пояснити шанобливим ставленням народів до своїх видатних учених, почуттям національної гордості за їхній внесок у скарбницю світової економічної науки. У Греції заведено найменувати економічну науку **«економією»**, у Франції— **«політичною економією»**, у США та Великій Британії— **«економікс»**, а у Німеччині - **вченням про національне господарство** (назва запропонована німецькими ученими ще у середині XIX ст., сьогодні по-своєму є значущою). В Україні та в інших пострадянських країнах усю теоретичну економічну науку називають **«економічною теорією»**.

Сьогодні похідним від терміну **«економія»** став термін **«економіка»**, під яким розуміють:

- 1) сферу господарської діяльності (реальну економічну дійсність) певної країни, групи країн або всього світу;
- 2) сукупність економічних відносин між людьми у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції, утворюючих певну економічну систему;
- 3) економічна наука, що вивчає національне господарство загалом, її регіонів та галузей;
- 4) галузь науки, що займається її пізнанням;
- 5) навчальну дисципліну (предмет), що викладається у закладах освіти.

Виходячи з цього можна сказати, що **економічна наука** – це сфера розумової діяльності людини, функцією якої є пізнання та систематизація об'єктивних знань про закони і принципи розвитку реальної економічної дійсності.

2. Меркантилізм, фізіократизм, класична політична економія, марксистська політична економія та маржиналізм

Економічна наука як система знань про сутність економічних процесів та явищ почала складатися лише в XVI-XVII ст., коли ринкове господарство стало набувати загального характеру.

Першою теоретичною школою, головним напрямом економічної політики і економічної думки був - **меркантилізм**. Представниками раннього меркантилізму були - У. Стаффорд (Англія), Г. Скаруффі (Італія). Пізній меркантилізм представляли - Т. Мани, Д. Юм (Англія), А. Серра (Італія), А. Монкретьєн (Франція). З меркантилізмом зв'язана, як вже згадувалось, поява терміну «політична економія». А сам термін «меркантилізм» походить від італійського слова «мерканте», що означає торговець, купець.

Прибічники цієї школи вважали основним джерелом багатства сферу обігу, торгівлю. Такі представлення на той час були не випадковими. Міжнародна торгівля приносила великі доходи. Тут приріст багатства був очевидним - товари як правило купувались в одній країні по низьких цінах, а продавались в інших по більш високих. Меркантилісти радили державі розвивати торгівлю, нагромаджувати золото в країні.

Критики меркантилізму справедливо відзначали, що під час торгівлі не виникає ніякого багатства, а проходить лише обмін грошей на товар і навпаки. При порушенні рівності в обміні багатство лише перерозподіляється на користь однієї з сторін. Коли ж обмін рівноцінний, то ніхто не може збагатитись. Погляди представників меркантилізму відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу.

Вслід за цим появилось теоретичне вчення **фізіократів** («фізіократія» в перекладі з грецької - влада природи). Засновником і главою фізіократичної школи був відомий французький політеконом Франсуа Кене, інші представники - А. Тюрго, В. Мірабо, Д. Норе.

Фізіократи виступили з рішучою критикою меркантилізму. На відміну від останніх, вони перенесли акцент досліджень безпосередньо на природу і виробництво. Фізіократи вважали, що джерелом багатства є виробництво, але лише одна його галузь - сільське господарство, де багатство виникає природнім шляхом і виглядає як дар природи. Вони доводили, що промисловість, транспорт і торгівля - безплідні сфери, а праця у цих сферах лише покриває витрати на їх існування і не прибуткова для суспільства.

Найбільш обґрунтовані відповіді на питання, які поставили, дала класична школа, або, як її ще називають, **англійська класична політекономія**. Її засновники Уільям Петті (1623-1687), Адам Сміт (1723-1790) і Давид Рікардо (1772-1823) зосереджують увагу на аналізі економічних явищ і закономірностей розвитку всіх сфер виробництва, прагнуть розкрити економічну природу багатства, капіталу, доходів, кредиту, обігу, механізму конкуренції. Вони доводять, що багатство нації виникає у матеріальному виробництві, причому в усіх його галузях. Його всезагального універсального формою є не якісь конкретні продукти, створені в промисловості чи сільському господарстві, а вартість товарів. Ріст багатства відбувається тоді, коли початково затрачена на виробництво вартість приростає на додаткову вартість, створену в його процесі.

Так було зроблене важливе наукове відкриття, яке дало можливість представникам класичної політекономії створити теорію трудової вартості. Заслугою «класиків» є і те, що вони почали розглядати ринок як саморегулюючу систему.

В 40-х роках XIX ст. в економічній науці виділився радикальний напрям - **марксизм**. Засновники цього напрямку К. Маркс і Ф. Енгельс досліджують систему законів капіталістичного суспільства з позиції робітничого класу. Продовжуючи дослідження трудової теорії вартості, зробили аналіз розвитку

форм вартості, запропонували свої концепції додаткової вартості, грошей, продуктивності праці, відтворення, економічних криз, земельної ренти. Однак 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 обґрунтованості й не знайшли практичного підтвердження. Тому вони нині піддаються справедливій науковій критиці.

В кінці XIX ст. почала формуватись австрійська **школа граничної корисності** або **маржиналізм**.

Маржиналізм - теорія, яка пояснює економічні процеси і явища, виходячи з універсальної концепції використання граничних, крайніх («max» чи «min») величин, які характеризують не внутрішню сутність самих явищ, а їхню зміну у зв'язку зі зміною інших явищ. Дослідження маржиналістів ґрунтуються на таких категоріях, як «гранична корисність», «гранична продуктивність», «граничні витрати» і ін. Маржиналізм використовує кількісний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, в основі яких лежать суб'єктивно-психологічні оцінки економічних дій індивіда. Представники маржиналізму К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас.

3. Основні напрями сучасної економічної науки

У сучасній західній економічній науці існують різні напрями і школи, типологія яких відрізняється як за методами аналізу, так і за розумінням предмета й мети дослідження. Концептуально відрізняються і підходи до вирішення економічних проблем. Однак цей поділ значною мірою умовний, тому всю сукупність сучасних течій і шкіл можна згрупувати у такі чотири основні напрями: **неокласицизм, кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм, неокласичний синтез**.

Неокласицизм. Заперечує необхідність втручання держави в економіку, розглядає ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановити необхідну рівновагу між сукупним попитом та сукупною

пропозицією. Засновники теорії - А. Маршал та 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 суспільного вибору, теорію реальних 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 приписує грошовій масі, що перебуває в обігу, роль визначального фактора у формуванні економічної кон'юнктури, розвитку виробництва і зміні обсягів валового національного продукту (ВНП). За правилом монетаризму приріст грошової маси (монетарної бази) має бути скоординований з темпами зростання товарної маси, динамікою цін і швидкістю обертання грошей.

Кейнсіанство - одна з провідних сучасних теорій, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання попиту й інвестицій через проведення певної кредитно- бюджетної політики. Засновником теорії є видатний англійський економіст Дж. Кейнс.

Прихильники і послідовники Кейнса (Дж. Робінсон, П. Сраффа та інші) виступають за активну участь держави у структурній перебудові економіки, визнають за необхідне запровадження антикризового та антициклічного регулювання, перерозподілу доходів, збільшення соціальних виплат.

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

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

4. Розвиток економічної думки в Україні

Українці, незважаючи на постійне поневолення їх чужинцями, на колоніальний статус нації, брали активну участь у розвитку економічної теорії. Нажаль, про це більше відомо зарубіжній економічній громадськості. Це можна пояснити тим, що, по-перше, український народ тривалий час був позбавлений своєї держави, по-друге, всі українські економісти зараховані до російських, по-третє, в країнах Західної Європи, де формується світова думка, нерідко твердиться (і це вже традиція) про певну нездатність слов'ян до економічного мислення, по-четверте, праці українських економістів не були доступні часто навіть фахівцям. У вузах економічну думку України не вивчали. Інтерес до спадщини українських економістів кваліфікувався як буржуазний націоналізм, що був проголошений найбільшим ворогом більшовизму і репрезентованої ним імперії.

Незважаючи на це, економічна думка України розвивалася у загальноєвропейському і світовому контексті. Майже всі українські економісти контактували з економістами західноєвропейських країн, добре знали їхні концепції та науковий інструментарій, удосконалювали його. Так, українець С.Ю. Десницький був учнем А. Сміта - творця трудової теорії і автора знаменитого твору «Багатство народів».

Прихильником і послідовником «батька економічної науки» був син українського священика М.А. Балудянський (1769-1847), якого можна вважати першим українським професійним економістом. Йому не довелося працювати в Україні - викладав у вузах Петербурга, був першим ректором Петербурзького університету. Однак саме Україна має право на спадщину видатного економіста, який зробив чимало для утвердження демократичних економічних поглядів на

просторах Російської та Австрійської монархій. М.А. Балудянський мав значний вплив на економічну концепцію програми декабристів, він створив «Економічну систему», що досі не втратила свого значення, особливо для країн, які стають на шлях економічного суверенітету. У цій системі обґрунтовуються принципи й основи розбудови національної економіки з позиції вільних ринкових відносин.

Розвитку економічної науки сприяв і І.В. Вернадський (1821-1884) - батько знаменитого природознавця. У 1849 р. він захистив докторську дисертацію, присвячену аналізу італійської економічної літератури. Вже один цей факт свідчить, що українські економісти виходили за національні межі, включалися в загальноєвропейський науковий контекст. І.В. Вернадський критично оцінював утопічні теорії «общинного соціалізму», носіями якого були О. Герцен, М. Чернишевський та інші російські соціалісти, був головним опонентом М. Чернишевського. І.В. Вернадський видав журнал «Економічний показчик». Для того часу, як стверджують дослідники, це було унікальне видання.

Важливе місце в українській і європейській економічній науці посідає доцент Київського університету М.І. Зібер (1844-1888), який досліджував первісну культуру, захистив дисертацію про еволюцію трудової теорії від Д. Рікардо до К. Маркса. Він перший у світі зробив науковий аналіз «Капіталу» К. Маркса, вказав на його джерела. До речі, К. Маркс відзначав, що М.І. Зібер найглибше проник у методологію «Капіталу».

У річищі соціалістичних соціально-економічних поглядів формувався С.А. Подолинський (1850-1891) - основоположник екологічної парадигми сучасної економічної науки. Найвагомим у його науковій спадщині є економіко-екологічне відкриття, обґрунтоване в дослідженні «Праця людини, її відношення до розподілу енергії» (1880). Дослідження опубліковане німецькою, французькою та італійською мовами. Суть відкриття С.А. Подолинського полягає в тому, що з допомогою організованої людської праці можна гармонізувати взаємини суспільства й природи, уникнути енергетичної кризи, оскільки праця здатна не тільки роздавати, але й зберігати і нагромаджувати сонячну енергію.

Відкриття С.А. Подолинського мало помітний вплив на світову економічну та екологічну науку. Це відзначив В.І. Вернадський, на цьому наголошують сучасні природознавці, філософи, економісти.

У розвитку економічної теорії велика заслуга видатного українського вченого М.І. Туган-Барановського (1865-1919), який обґрунтував можливості синтезу трудової концепції та концепції граничної корисності, які вважалися антиподами. Теорія М.І. Тугана-Барановського отримала математичне підтвердження. Професор Київського університету М. Столяров писав: «Якщо стати на точку зору М.І. Тугана-Барановського, то в його визначенні теоретична політична економія такою мірою володіє методами абстрактної науки, що її скоріше доцільно було б порівняти з механікою і теоретичним вивченням фізики».

М.І. Туган-Барановський вніс помітний вклад у розвиток теорії кооперації, грошового обігу, критику економічних доктрин марксизму, економічних концепцій російського народництва. Світове визнання М.І. Туган-Барановський дістав за дослідження з теорії ринку й економічних криз, розробку концепцій економічної кон'юнктури, яку позитивно сприйняли економісти багатьох країн ще за життя вченого. Його праця з історії криз в Англії на початку ХХ ст. перекладена на німецьку та англійську мови, вона вплинула на економічні погляди провідних економістів Європи й Америки. М.І. Туган-Барановський є першим східноєвропейським ученим, якого визнала світова економічна думка.

Помітним в економічній науці ХХ ст. був представник «Київської школи» Є.Є. Слуцький (1880-1948). Він одним із перших в Україні застосував математичні методи в економічній науці. Його економіко-математичні праці написані на рубежі 10-20-х років ХХ ст., опубліковані в українських та зарубіжних виданнях, стали основою нового напрямку в науці - прaxeології. На батьківщині ж економіко-математичні погляди Є.Є. Слуцького замовчувалися, а зарубіжні економісти-математики їх використовували, віддаючи належне доробкові й талантові українського вченого. Праці Є.Є. Слуцького актуальні й нині, особливо у практиці моделювання економічних процесів.

Світове значення мають демократичні дослідження М.В. Птухи (1889-1961). Світогляд вченого формувався на українських наукових традиціях, під впливом М.І. Тугана-Барановського. М.В. Птуха висунув демократичні ідеї та розробив демостатичні таблиці, які високо оцінені світовою статистичною наукою. Статистика, здається, була єдиною сферою економічних знань, в якій можна було щось зробити в умовах заідеологізованої економічної науки.

Отже, економічна наука України на всіх історичних етапах розвивалась у загальноцивілізаційному руслі, а український народ дав світові оригінальних економістів-мислителів, спадщина яких досі ще не вивчена і не популяризована.

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича.
7. К.: Знання-Прес, 2008.
8. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.
9. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
10. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
11. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
12. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
13. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
14. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ВИРОБНИЧІ МОЖЛИВОСТІ СУСПІЛЬСТВА

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Економічні потреби та інтереси як головні рушійні сили економіки
2. Виробництво та його основні ресурси (фактори)
3. Межа виробничих можливостей та проблема економічного вибору
4. Результат та ефективність виробництва

1. Економічні потреби та інтереси як головні рушійні сили економіки

Необхідною умовою життя людей завжди було, є і буде задоволення їх потреб. Через це потреби виступають вихідним пунктом і однією з головних рушійних сил економічного життя.

Потреби - це стан невдоволеності, або відчуття необхідності у чомусь, що могло б підтримати життєдіяльність людини, соціальної групи чи суспільства загалом.

Цей стан є внутрішнім спонукальним мотивом господарської діяльності, економічного і соціального прогресу. Отож, і кінцевою метою господарської діяльності стає задоволення людських потреб.

Усі засоби задоволення людських потреб найбільш узагальнено називають **благами**. Серед множини благ виділяються два їх основні види:

1) *необмежені природні блага*, які кожен може споживати у будь-якій кількості (сонячне світло й тепло, повітря, насолода, яку дарує природа у вигляді пташиного співу, барв квітів тощо);

2) *обмежені блага*, кількість яких недостатня для задоволення наявних у даний момент потреб. Перші з цих благ можна назвати *неекономічними (даровими)*, другі – *економічними*.

Абсолютна більшість життєвих благ є обмеженими стосовно існуючих потреб, тобто економічними, а отже, їх потрібно виробляти. Носіями економічних благ є товари й послуги.

Світ наших потреб багатий. Тому, аби глибше пізнати особливості потреб, їх групують за певними ознаками.

Основні види потреб:

- **за походженням:**

- **біологічні** - потреби, які за своєю природою є фізіологічними, здебільшого генетичними (потреби у харчуванні, питті, сні, безпеці, статеві потяги тощо).

- **соціальні** - потреби, що мають соціальну природу (потреби в освіті, у спілкуванні, повазі, праці, успіху, власності, свободі, владі тощо).

- **за засобами втамування:**

- **матеріальні** - потреби, що втамовуються матеріальними благами;

- **нематеріальні** - потреби, що втамовуються не уречевленими благами, а послугами (освіти, культури, медицини, духовні потреби тощо).

- **за характером:**

- **споживчі, або кінцеві** - потреби безпосередньо людей як споживачів;

- **виробничі, або інвестиційні** - потреби людей як суб'єктів господарювання. Задоволення цих потреб необхідне для виробництва нових благ. Блага для виробничих потреб називають засобами виробництва (сировина, матеріали, устаткування, господарські приміщення тощо).

- **за нагальністю:**

- **першочергові** - потреби, які задовольняються найнеобхіднішими благами (їжею, одягом, житлом, медичною допомогою);

- **вторинні, або витончені** - потреби, що задовольняються предметами розкоші.

- **за способом задоволення:**

- **індивідуальні** - потреби, які задовольняються осібно;

- **групові, або колективні** - потреби, втамування яких відбувається спільно (шкільна і професійна освіта, користування бібліотеками, музеями, громадським транспортом, забезпечення громадського порядку тощо).

Звичайно, потреби у різних людей різняться і змінюються з часом. Таке ранжування потреб за ступенем важливості в кожен даний момент добре ілюструє

піраміда, або ієрархія, потреб американського психолога Абрахам Маслоу (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Піраміда потреб Маслоу

Головною особливістю людських потреб є їх безмежність. Зростання загального обсягу потреб зумовлюється:

- 1) розвитком самої людини як особистості, збагаченням її культури системи цінностей;
- 2) зростанням чисельності населення світу;
- 3) розвитком економіки, яка в міру свого техніко-технологічного прогресу висуває нові вимоги до людини та пропонує їй усе нові й нові блага;
- 4) засоби масової інформації оперативно роблять нові блага й потреби надбанням усіх людей.

Людські потреби еластичні та мінливі. В широкому сенсі наші потреби неможливо навіть порахувати. Людина не просто споживає блага, а підходить до вибору благ з певними суб'єктивними оцінками, керуючись критерієм корисності. **Корисність блага** - це ступінь задоволення потреби, міра радості від споживання певного блага.

Корисність блага відображає інтенсивність потреби, яка зменшується у ході споживання блага. Через це слід розмежовувати поняття загальної корисності блага і його граничної корисності.

Загальна корисність - це сукупний обсяг корисного ефекту, отриманого від споживання даної кількості благ.

Гранична корисність - це корисність останньої порції (одиниці) блага, що доступна споживачеві.

Гранична корисність конкретного блага залежить: 1) від інтенсивності потреби споживача та 2) від доступної йому кількості цього блага. Що більша гранична корисність блага, то більша ціна (жертва), на яку піде споживач заради її отримання. Ось чому, скажімо, у безводній пустелі склянка води може виявитися дорожчою за рідкісний перстень, або чому затяті болільники не шкодують коштів для відвідування змагань своїх кумирів.

У цьому явищі, що простежується повсякчас у поведінці кожного споживача, проявляється регулююча роль одного із трьох фундаментальних законів економіки - **закону спадної граничної корисності**. Згідно із цим законом, по мірі насичення потреби корисність кожної додаткової одиниці блага спадає, доки не стане від'ємною (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Крива граничної корисності

Формою прояву людських потреб у реальному житті виступають інтереси. **Інтерес** (від лат. *interesse* — мати важливе значення) - це усвідомлене прагнення людини до задоволення потреби. Серед інтересів визначальним для абсолютної більшості людей є економічний інтерес.

Економічний інтерес - це усвідомлене прагнення людей до отримання економічних благ, яке спонукає їх до певних дій, конкретної мети діяльності (наприклад, отримання певного доходу, придбання певного автомобіля, зайняття певної посади тощо).

Усю сукупність реальних економічних інтересів за суб'єктами можна звести до трьох основних видів: особисті, групові та національні (суспільні).

Особисті економічні інтереси виражають потреби індивідуумів і пов'язані з реалізацією приватної власності, трудовою діяльністю, в тому числі за наймом, використанням доходів тощо.

Групові економічні інтереси також виражають потреби й інтереси приватних осіб, представлені ними спільно, наприклад, у вигляді персоналу найманих працівників, формальних і неформальних об'єднань (спілок) споживачів, підприємців, акціонерів, кооператорів тощо.

Національні економічні інтереси виражають потреби усього суспільства, країни, які полягають у забезпеченні стабільних темпів економічного зростання та підвищенні загального добробуту.

2. Виробництво та його основні ресурси (фактори)

Потреби через інтереси змушують людей займатися виробництвом необхідних їм благ. Майже усі життєві блага виробляються людьми, причому в сучасних умовах основне виробництво зосереджене на підприємствах.

Виробництво — це процес впливу людини на речовини й сили природи з метою надання їм властивостей і форм, необхідних для задоволення певних потреб.

Виробництво можна уподібнити «чорному ящику», який привертає увагу до трьох моментів - що на «вході»? що «всередині»? та що на «виході»? (рис. 3.3). Інакше кажучи, маємо з'ясувати поняття «ресурси виробництва», «фактори виробництва» і «результати виробництва».



Рис. 3.3. Ресурси і фактори виробництва

Джерелом будь-якого виробництва є наявні у суспільства ресурси.

Виробничі ресурси - це всі природні, людські і створені людиною блага, які можуть бути використані у виробництві життєвих благ.

Виробничі (економічні) ресурси поділяються на чотири групи:

- **природні ресурси** - потенційно придатні для виробництва природні сили й речовини (дарові блага природи), серед яких вирізняються вичерпні та невичерпні ресурси, а в останніх - відновлювані і невідновлювані;
- **людські, або трудові, ресурси** - населення працездатного віку;
- **матеріальні ресурси** — створені людиною («рукотворні») засоби виробництва. Вони існують у формі виробничих будівель і споруд, машин і устаткування, приладів та інструментів, комунікацій, шляхів, сировини, матеріалів, палива тощо;
- **фінансові ресурси**— це специфічний ресурс у вигляді коштів, які суспільство спроможне виділити на придбання виробничих ресурсів. Їх джерелами є грошові заощадження населення, податки, державні позики тощо

Поряд із поняттям **«виробничі ресурси»** економічна теорія оперує поняттям «фактори виробництва» (часто ці поняття ототожнюють).

Виробничі фактори (від лат. *factor* - той, що робить) - це реально задіяні у виробництві ресурси.

Виробничих факторів, як і ресурсів, існує багато. Причому для виробництва кожного блага існує свій набір факторів Тому для пізнання специфіки факторів виробництва є сенс об'єднати їх у великі групи.

В економічній теорії склалося два основних підходи до класифікації факторів виробництва: марксистський і неокласичний.

За марксистського підходу виділяються дві групи факторів:

1) **речовий - засоби виробництва**, які включають предмети праці і засоби праці. **Предмети праці** - це ті речовини й сили природи, на які спрямована людська праця, або те, з чого виготовляють блага. **Засоби праці** — це ті засоби, з допомогою яких людина впливає на предмети праці і використовує зазвичай тривалий час. Це — машини, устаткування, інструменти, будівлі, шляхи, земля тощо;

2) **особистий - робоча сила** як сукупність фізичних і розумових здібностей людини до праці.

За неокласичним підходом економісти поділяють усі ресурси на дві великі групи: **матеріальні ресурси** - земля і капітал; **людські ресурси** - праця і підприємницький хист.

Земля як фактор виробництва - в широкому розумінні - це всі зайняті у суспільному виробництві природні ресурси (орні землі, пасовища, ліси, використовувані родовища корисних копалин, водоймища тощо).

Капітал як фактор виробництва - це використовувані у виробництві **матеріальні** або **інвестиційні** ресурси. При цьому такі матеріальні ресурси називають **реальним** або **фізичним капіталом** (капітальними благами), підкреслюючи цим їх відмінність від фінансових ресурсів, які використовуються для придбання тих чи інших капітальних благ (товарів) та залучення трудових ресурсів.

Праця як фактор виробництва - це зайнята у виробництві людська робоча сила, або розумова та/чи фізична діяльність, спрямована на виготовлення благ.

Підприємницький хист як фактор виробництва - це особливий вид праці по організації / управлінню господарською діяльністю.

Землю, працю, капітал і підприємницький хист прийнято вважати базовими факторами виробництва, адже вони традиційно формували виробництво за будь-яких історичних умов.

Сьогодні економічна теорія дає більш розлогу класифікацію факторів виробництва, виділяючи і такі, як **організація і технологія виробництва, інформація, наука, енергія, інфраструктура, екологічний фактор** (рис. 3.4).

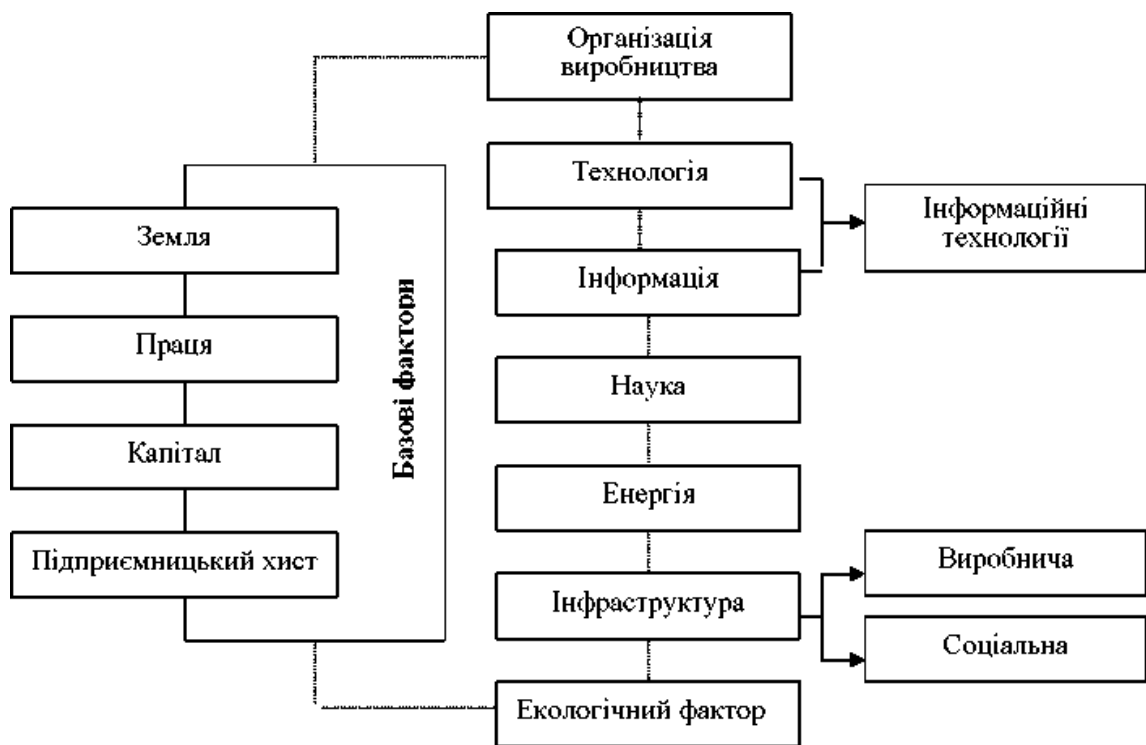


Рис. 3.4. Фактори сучасного виробництва

Організація виробництва - це налагодження раціональної взаємодії факторів виробництва, або практичне забезпечення єдності, злагодженості та ефективності всього виробничого процесу.

Технологія виробництва - це конкретні прийоми і методи, робочі процеси та порядок виготовлення продукту.

Інформація - це потік певних знань, відомостей, сигналів, що передаються й сприймаються людьми.

Наука - це теоретично систематизовані об'єктивні знання. Наукові ідеї завжди надавали прискорення розвитку виробництва.

Енергія - це певна сила, що використовується для приведення в рух засобів виробництва.

Інфраструктура - це сукупність сфер і видів економічної діяльності, які створюють умови для функціонування власне виробництва. У її складі виділяються дві підсистеми 1) *виробнича інфраструктура* - допоміжні види діяльності, що обслуговують основне виробництво (матеріально-технічне постачання, складське господарство, транспорт, зв'язок тощо) та 2) *соціальна*

інфраструктура - сфера, що створює соціально-культурні умови життя людей (в тому числі і для працівників конкретного виробництва з їх сім'ями (житлово-комунальне господарство, освіта, охорона здоров'я, культура тощо).

Екологічний фактор виробництва - це комплекс проблем, пов'язаних із відносинами людини та природи, необхідністю захисту, збереження та відновлення довкілля. Природа - не лише джерело ресурсів для виробництва, а й середовище для життя людей.

3. Межа виробничих можливостей та проблема економічного вибору

Поняття **обмеженості** або **рідкості виробничих ресурсів** має місце тільки по відношенню до реально існуючих потреб, а тому сама по собі кількісна характеристика наявних ресурсів стає безглуздою. Економічна теорія розрізняє абсолютну та відносну обмеженість ресурсів.

Під **абсолютною обмеженістю ресурсів** економісти розуміють недостатність ресурсів для одночасного задоволення усіх потреб окремої людини чи суспільства загалом.

Відносна обмеженість ресурсів означає достатність ресурсів для задоволення яких-небудь вибраних, певних потреб.

Оскільки потреби безмежні, а ресурси, необхідні для їх негайного і цілковитого задоволення, обмежені, постільки перед кожною людиною й людською спільнотою повсякчас постає проблема економічного вибору.

Економічний вибір - це вибір з усіх потреб тих, що вимагають першочергового задоволення, і відмови на певний час від інших.

Причиною економічних проблем є суперечність між безмежністю потреб та обмеженістю можливостей їх задоволення. Це - **основна суперечність економічного життя**, яка об'єктивно виступає джерелом економічного розвитку.

Проблема економічного вибору та пов'язана із нею альтернативність витрат ресурсів породжують іншу проблему - **використання виробничих можливостей**.

Виробничі можливості будь-якого господарюючого суб'єкта (індивіда, домогосподарка, підприємства, країни) — це той максимальний обсяг благ який можна отримати за певний період за умови повного й ефективного використання наявних ресурсів і технологій.

Виробничі можливості визначаються такими чинниками:

- кількістю і якістю наявних виробничих ресурсів;
- станом технології й організації виробництва;
- раціональним розподілом ресурсів;
- інституційними чинниками, тобто формальними та неформальними нормами і правилами поведінки людей (законами, звичаями, традиціями, ментальністю тощо), а також діяльністю установ, що контролюють і забезпечують дотримання встановлених правил у суспільстві.

Обмеженістю ресурсів обмежуються і виробничі можливості кожного господарюючого суб'єкта. Збільшити обсяги виробництва одного блага можна, але тільки відмовившись частково чи повністю від виробництва іншого (рис. 3.5).

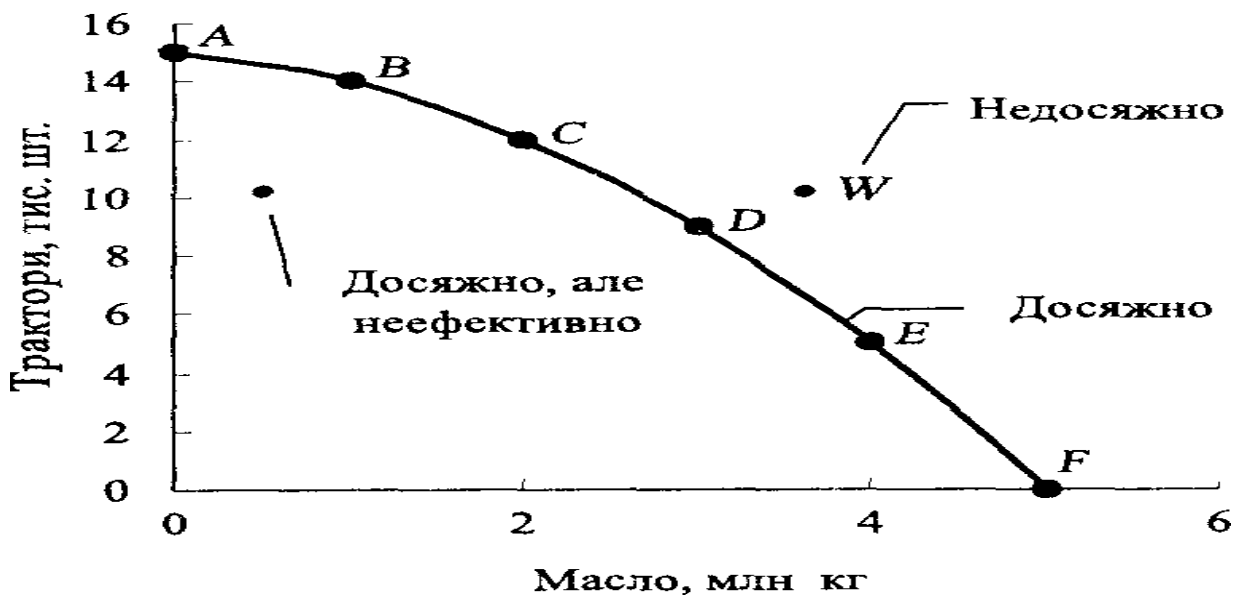


Рис. 3.5. Крива виробничих можливостей

Як можна перемістити криву виробничих можливостей вправо, тобто збільшити обсяг національної продукції?

Для цього є також два шляхи:

- 1) збільшення кількості ресурсів;
- 2) науково-технічний прогрес.

Якщо пропозиція ресурсів збільшується або вдосконалюються техніка й технологія, то ***крива виробничих можливостей переміщується вправо***. Іншими словами, відбувається ***економічне зростання***, що виражається у збільшенні обсягу національної продукції.

4. Результат та ефективність виробництва

Використовуючи ресурси, люди виробляють необхідні життєві блага, крім, звичайно, тих, що дарує нам сама природа. Усе різноманіття вироблених людьми благ узагальнено економісти часто називають **результатом, ефектом або продуктом виробництва**.

Результат або продукт виробництва існує у формі товарів (речей) та послуг. На противагу товарам, процеси створення й споживання яких відокремлені у часі, *послуги* представляють собою діяльність, у якій обидва процеси невіддільні, тобто надання послуги збігається з її споживанням і послугу неможливо зберігати та накопичувати.

Результат (продукт) виробництва зазвичай оцінюють з двох боків:

- 1) абсолютно, або за обсягом;
- 2) відносно або за ефективністю використання ресурсів.

Абсолютна оцінка результату виробництва визначається двомаспособами:

- 1) ***фізичним обсягом*** (кількістю виготовленої продукції у штуках, тоннах, метрах, літрах тощо);
- 2) ***за вартістю***, або ***сумарно*** тобто в грошовому виразі (кількість продукції × ціна одиниці виробу).

Відносною (якісною) характеристикою результатів виробництва є поняття «результативності виробництва» та «економічної ефективності».

Результативність виробництва - це характеристика виробництва на основі кількісного співставлення його результату та суспільної потреби у ньому.

$$\text{Результативність виробництва} = \frac{\text{Результат}}{\text{Суспільна потреба}}$$

Результативність виробництва характеризує міру (ступінь) задоволення суспільної потреби отриманим результатом (продуктом).

Економічна ефективність - це характеристика виробництва на основі співвідношення його результату (продукту) та величини відповідних витрат.

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результат}}{\text{Витрати}}$$

Ця загальна формула ефективності показує, що ефективність виробництва зростає за умов, якщо збільшується обсяг продукції при зменшенні чи незмінності відповідних виробничих витрат, а також коли темп зростання обсягів виробництва перевищує темп зростання виробничих витрат.

Стійке підвищення ефективності виробництва характеризує економічне зростання (прогрес) за умов обмеженості ресурсів. Важливим двигуном цього зростання слугує технічний прогрес. Останній включає в себе не лише нові методи виробництва, а й нові форми організації та управління виробництвом.

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008.
7. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.
8. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
9. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
10. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
11. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
12. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
13. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

**ІНСТИТУТИ І ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ ЖИТТІ
СУСПІЛЬСТВА**

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Поняття «інститути» та їх функції в економічному житті суспільства
2. Економічні та юридично відносини власності. Право власності
3. Розвиток форм власності та їх структура

1. Поняття «інститути» та їх функції в економічному житті суспільства

Економічні дії індивід здійснює не в ізольованому просторі, а в певному соціумі. І тому має велике значення, як суспільство реагуватиме на них. Щоб уникнути неузгодженості в економічному житті та не допустити неправомірної економічної поведінки в рамках економічного і соціального порядку, виробляються схеми поведінки, які за тих чи інших умов є найефективнішими.

Для прийняття рішення необхідно мати певний алгоритм поведінки, що її обмежує. Це означає, що здійснення економічних дій завжди відбувається в межах певних правил, які являють собою загально визнані розпорядження, що забороняють або дозволяють діяльність як окремої людини, так і різних угруповань (організацій, фірм, партій, держави). Отже, **правила** — це моделі або зразки поведінки людини в суспільстві. Таким чином, ми маємо перше уявлення про інститут як сукупність правил, що обмежують і визначають поведінку суб'єктів.

Щодо визначення самого слова «**інститут**». У перекладі з англійської (*to institute*) воно означає «встановлювати», «фундирувати». Тобто інститути — це все те, що дає можливість упорядковувати життєдіяльність людей.

У загальному вигляді можна сказати, що **інститути** — це всі розроблені людьми обмеження, які регулюють, координують поведінку економічних агентів і впорядковують взаємодії між ними, а також передбачають механізми контролю за їх дотриманням.

Інститути можуть бути **формальними**, тобто свідомо розробленими людьми (конституції, закони, нормативні акти), і **неформальними**, «неписаними», які знаходять свій вияв у загальноприйнятих умовностях, традиціях, звичках, етичних нормах, релігійних поглядах.

Слід розрізняти три основних види інститутів. Перший - це **інститути-діяльності**, що обмежують і регулюють діяльність професійних груп фахівців, скажімо інститут кредитування, інститут судочинства. Другий - це **інститути-норми**, що включають усю сукупність правил, які регулюють спільні дії людей. Третій - **інститути-організації**, тобто всі установи, які регламентують, контролюють, захищають діяльність суб'єктів і примушують їх дотримуватися вироблених норм. До них належать усі державні (сама держава та її органи, комітети) і **саморегулюючі** (різного роду фірми, домогосподарства, товариства) організації.

Сутність інститутів та механізмів впливу на економіку краще за все розкривається за допомогою виявлення їх функцій.

Функція інформаційного інструментарію. Це означає, що в інститутах узагальнюється і накопичується досвід сумісної життєдіяльності.

Зниження рівня невизначеності зовнішнього середовища. Ця функція полягає в тому, що інститути зменшують невизначеність вибору шляхом забезпечення прогнозування результатів. Якщо люди здійснюють свою діяльність згідно з розробленими нормами та правилами, їхні дії завдяки інститутам стають передбачуваними і прогнозованими.

Економія часу (транзакційних витрат) на здійснення сумісних дій. Передумовою прийняття рішень та їх виконання завжди є збирання й обробка інформації, укладення угод, передбачення поведінки необхідних економічних суб'єктів (скажімо, фірма збирає дані про можливий попит на свій продукт), захист від несумлінних контрагентів. Самостійне виконання цих дій потребує значного використання грошей і часу. Тому в економіці об'єктивно з'являється потреба в інститутах (діяльності, нормах, установах), які беруть на себе професійне виконання всіх цих дій.

Координаційна функція. У загальновідомому розумінні координація в економіці здійснюється на підставі поточних цін. Але в довгостроковому періоді розподіл ресурсів не може здійснюватися через механізм ціноутворення, тому економічна координація залежатиме від інститутів.

Регулююча функція. Кожний інститут, обмежуючи спосіб економічної поведінки, дозволяє економічним агентам змінити її і таким чином впливає на розподіл ресурсів, витрат і доходів.

Стимулююча функція. Інститути обмежують економічні дії людей, надають їм позитивні та негативні (покарання за недотримання визначених правил) стимули.

2. Економічні та юридично відносини власності. Право власності

У поняття «власність» люди часто вкладають різний зміст. Річ у тім, що це поняття дуже містке. Загалом поняття власності складне за своїм змістом і може характеризуватися з різних боків: економічного, юридичного, історичного, соціального, морально-психологічного тощо.

Як **політико-економічний термін** власність виражає об'єктивні, історично сформовані соціально-економічні відносини (**відносини між людьми**) з приводу привласнення ресурсів і результатів виробничо-господарської діяльності.

Як **юридично-правовий термін** власність виражає **відношення людини до певних речей**, тобто майнові відносини які юридично (силою держави) закріплюються системою прав власності.

Економічні відносини власності складають основу усієї системи виробничих відносин людей, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці

Економічний зміст власності розкривається через **відносини привласнення↔відчуження**. Суб'єктами цих відносин є, з одного боку, власники, з другого, - невласники.

Привласнення - процес, що виникає у результаті поєднання об'єкта і суб'єкта привласнення, тобто це конкретно-суспільний спосіб оволодіння річчю.

Привласнення здійснюється через певні права власника, основними з яких є володіння, розпорядження та користування

Володіння - це фактична належність об'єкта власності певному суб'єкту, тобто можливість фізично контролювати цей об'єкт.

Розпорядження - це можливість приймати ключові рішення щодо об'єкта власності, вирішувати його долю: продати, заставити, заповісти, подарувати, передати в оренду власноруч використовувати тощо.

Користування - це можливість безпосередньо застосовувати об'єкт власності й отримувати від цього корисний ефект.

Варто зауважити, що категорія **«привласнення»** породжує свій антипод - категорію **«відчуження»**.

Відчуження - це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

Головним об'єктом привласнення та відчуження в економічній системі, який визначає її соціально-економічну форму, цілі й інтереси є **привласнення засобів виробництва і його результатів**.

Виходячи з цього, можна дати таке визначення власності.

Власність - це історично визначена, багатогранна система відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення та відчуження умов і результатів матеріального виробництва.

З морально-етичного погляду економічні відносини власності - це об'єктивна реальність, яка є необхідною умовою ефективного господарювання і соціальної стабільності, того, щоб в економічній сфері і загалом у суспільстві не було хаосу, а царював порядок і перемагав здоровий глузд.

Власність стає реальністю тільки за умови закріплення, або суспільного визнання й гарантованого захисту, **прав власності** за певними суб'єктами.

Права власності - це права на контроль за використанням ресурсів та відповідний йому розподіл витрат і вигод.

Способи закріплення прав власності у суспільстві:

- застосування сили;
- досягнення згоди;
- запровадження юридичних норм.

Відносини власності утворюють певну систему, що містить у собі три види відносин:

- відносини з приводу привласнення об'єктів власності;
- **відносини з приводу економічних форм реалізації об'єктів власності** є відображенням корисності чи прибутковості об'єкта власності для суб'єкта власності (одержання прибутку, ренти, процента, зарплати, дивідендів, гонорару тощо);
- **відносини з приводу господарського використання об'єктів власності** - виникають між власником об'єктів власності та підприємцем з приводу передачі останньому майна на певних умовах для використання з господарською метою

3. Розвиток форм власності та їх структура

Знання структури відносин власності має не тільки пізнавальне, а й важливе практичне значення.

Відносини власності конкретизують і класифікують зазвичай за двома основними ознаками: за об'єктами та суб'єктами власності.

Об'єкти власності - це все те, **що привласнюють** суб'єкти: різноманітні речові блага, економічні ресурси (земельні ділянки, надра землі, рослинний і тваринний світ, засоби виробництва (капітальні блага), праця та вироблена продукція), інформація, технології, цінні папери, особисті здібності людини тощо.

Суб'єкти власності - це персоніфіковані учасники відносин, тобто ті, *хто привласнює* об'єкти власності: окремі індивіди (сім'ї), групи людей (громади), держава, суспільство загалом.

З погляду суб'єктної структури власність сьогодні представлена складною системою, у якій виділяють типи види та форми власності (рис. 4.1).

Тип власності	П р и в а т н а							Суспільна (публічна)	
Вид власності	Індивідуальна		Групова (корпоративна)					Державна	
Форма власності	Одноосібна	Сімейна	Кооперативна	Колективна	Пайова	Акціонерна	Власність громадських організацій	Загальнодержавна	Комуніпальна (муніципальна)

Рис. 4.1. Структура власності в сучасній економіці

Насамперед, принципове значення має розрізненні двох типів власності: приватної та суспільної.

Приватна власність - це тип власності, що характеризується закріпленням прав на володіння, розпорядження й користування об'єктами власності за приватними особами (фізичними та юридичними). Приватна власність в реальній дійсності існує в двох основних видах: *індивідуальна* та *групова (корпоративна)*.

Індивідуальна приватна власність - це власність самих громадян, яка на практиці представлена у формі *одноосібної* та *сімейної власності*. Вона є найбільш поширеним видом власності.

Групова або корпоративна приватна власність - це власність створених людьми юридичних осіб (підприємств, фірм, організацій, установ). Її різновидами є *кооперативна, колективна, пайова та акціонерна власність, власність різних громадських організацій*.

Кооперативна власність - це власність певної групи людей, які добровільно об'єдналися на основі членства для здійснення спільної господарської діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування.

Колективна власність (так звана робітнича власність, або власність трудового колективу) - це спільна власність працівників підприємства, набута ними шляхом викупу у держави чи іншого суб'єкта.

Пайова власність - це спільна власність, що виникає на пайовій основі за участю кількох фізичних та/чи юридичних осіб.

Акціонерна власність - це також пайова власність, але її учасники - широкий загал акціонерів, які можуть зазвичай за власним бажанням реалізувати свої титули власності - акції, що забезпечує підприємство від фізичного розчленування у разі вибуття когось із співвласників.

Власність громадських організацій - це неподільна власність різного роду громадських організацій: політичних партій, професійних спілок, релігійних організацій, спортивних товариств, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків тощо.

Суспільна власність - це такий тип власності, який, на противагу приватній власності утверджує рівність прав усіх співвласників, а саме уможливорює відкритий для усіх громадян країни доступ до певних благ або ж передбачає певний режим використання об'єкта власності з посиланням на національні інтереси. Наприклад, державні й комунальні автошляхи, парки відпочинку та музеї доступні усім, без виключення.

Суспільна власність функціонує у вигляді **державної** власності, яка поділяється на загальнодержавну і комунальну.

Загальнодержавна власність - це та частина державної власності, абсолютні права управляти / розпоряджатися якою закріплені за центральними органами державної влади.

Комунальна або муніципальна власність охоплює ті об'єкти, якими розпоряджаються й управляють місцеві органи влади (областей, міст, районів, сіл). Об'єктами комунальної власності зазвичай є підприємства житлово-комунального господарства, місцеві водогони, тепломережі, шкільні та медичні заклади, спортивні й культурні споруди тощо.

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича.
7. К.: Знання-Прес, 2008.
8. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.
9. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
10. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
11. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
12. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
13. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будоговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
14. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

Інформаційні ресурси

15. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
16. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
17. www.nbuv.gov.ua
18. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
19. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ
СУСПІЛЬСТВА**

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Економічна система суспільства: поняття, структура та основні риси
2. Типи економічних систем та їх характеристика
3. Національні моделі ринкових систем

1. Економічна система суспільства: поняття, структура та основні риси

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;
- як сукупність елементів, структури, функцій і механізмів організації і розвитку матеріального виробництва і розподілу та споживання його результатів.

Найзагальнішим є таке визначення економічної системи: **Економічна система суспільства** – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином впорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Кожній економічній системі притаманні певні властивості (рис): **цілісність, упорядкованість (ієрархічність), стійкість, динамічність, інерційність, відтворюваність та загальна мета.**

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. Економічна система складається з трьох основних ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання (рис. 5.1.).

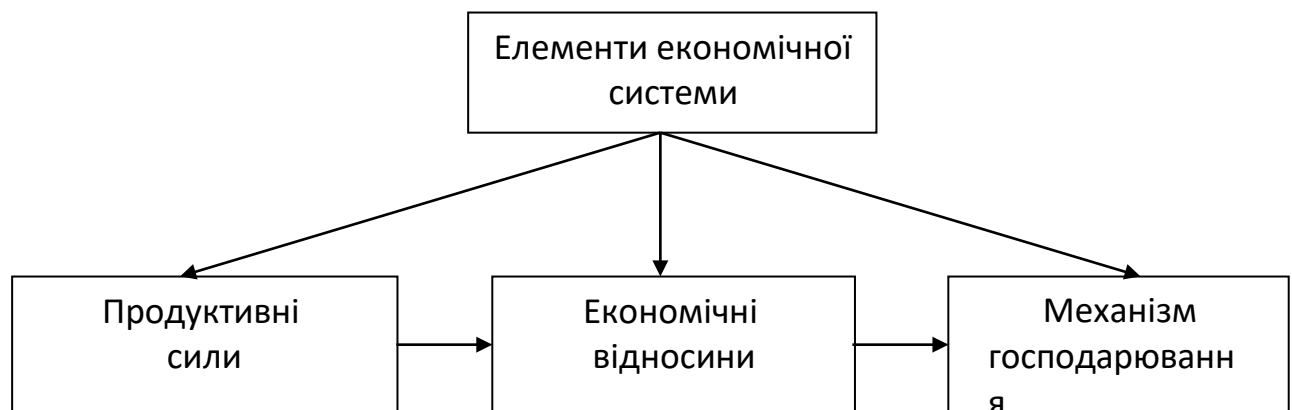


Рис. 5.1. Основні структурні елементи економічної системи

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.

Продуктивні сили 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.

Система економічних відносин складається з: *техніко-економічних, організаційно-економічних та соціально-економічних відносин.*

Техніко-економічні відносини - це відносини між людьми з приводу використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за

допомогою яких вони впливають на сили природи і створюють необхідні життєві блага.

Організаційно-економічні відносини - це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльності між людьми, спеціалізація праці, кооперування, концентрація та комбінування виробництвом.

Соціально-економічні відносини - насамперед це відносини власності в економічному значенні цього поняття.

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

Найважливіша функція господарського механізму - забезпечення динамічної рівноваги в суспільному виробництві й насамперед між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

2. Типи економічних систем та їх характеристика

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, командну (адміністративну) та змішану.**

Традиційна економічна система властива слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатоукладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою 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 інвестиційні ресурси, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. Всі макро- та мікроекономічні процеси (розподіл ресурсів, ціноутворення, створення доходів тощо) регулюються ринковим механізмом на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси виважене. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

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

Командна (адміністративна) економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, централізованому директивному плануванні виробництва і розподілі ресурсів, не визнає реальних товарно-грошових відносин, конкуренції і вільного ціноутворення. Їй притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливість 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 була панівною у колишньому Радянському Союзі та низці країн Східної Європи й Азії.

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

1) високим рівнем розвитку продуктивним сил і наявністю розвинутої інфраструктури суспільства;

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

3) поєднання ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;

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

Разом з тим кожна країна відрізняється своєю історією, рівнем економічного розвитку, соціальними та національними особливостями. Тому для кожної економічної системи характерні свої національні моделі організації господарства. Так для командно-адміністративної системи характерними були радянська модель, китайська модель, польська модель та інші. Сучасній змішаній економіці також властиві різні моделі.

3. Національні моделі ринкових систем

Розглянемо найбільш відомі національні моделі.

Американська модель побудована на засадах всестороннього заохочення підприємницької активності, збагачення найбільш активної частини населення. Малозабезпеченим верствам населення створюється достатній рівень життя за рахунок часткових пільг та соціальних допомог. Завдання досягнення соціальної рівності тут взагалі не ставиться. Ця модель оснований на високому рівні продуктивності праці і масовій орієнтації на досягнення особистого успіху. В цілому для американської моделі характерне державне втручання, направлене на підтримку стабільної кон'юнктури і економічної рівноваги.

Соціальне ринкове господарство Німеччини характеризується створенням всім формам господарювання можливостей стійкого розвитку. При цьому

особливою оцінкою держави користуються так звані «міттельштанд», тобто дрібні і середні підприємства, фермерські господарства. Держава активно впливає на ціни, мита, технічні норми, широко використовує ці та інші важелі і механізми для реалізації соціальної політики.

Шведська модель відрізняється сильною соціальною політикою, направленою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення. Тут в руках держави знаходиться всього 4% основних фондів, зате доля державних розходів становить близько 70% від валового внутрішнього продукту, причому більше половини від цих розходів направляється на соціальні потреби. Звичайно, це можливо лише в умовах високої норми оподаткування. При такій моделі функція виробництва лягає на приватні підприємства, які працюють в умовах конкурентної ринкової економіки, а функція забезпечення високого рівня життя (включаючи зайнятість, освіту, соціальне страхування) і деякі елементи інфраструктури (транспорт) - на державу.

Японська модель характеризується певним відставанням рівня життя (в тому числі рівня заробітної плати) від росту продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і різне підвищення її конкурентноздатності на світовому ринку. Перепоном для майнового розшарування не ставиться. Така модель можлива при виключно високому розвитку національної самосвідомості, пріоритеті інтересів нації над інтересами конкретної людини, готовності населення йти на певні матеріальні жертви ради процвітання країни. Ще одна особливість японської моделі зв'язана з активною роллю держави, направленої на створення такого господарського середовища, в якому перспективні галузі розвиваються найбільш динамічно.

1. Список літератури

2. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
3. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
4. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів:

- „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
5. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
 6. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
 7. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича.
 8. К.: Знання-Прес, 2008.
 9. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова– Харків-Київ, 2003.
 10. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
 11. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005.
 12. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
 13. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
 14. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
 15. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
 16. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.
 17. Інформаційні ресурси
 18. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
 19. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
 20. www.nbuv.gov.ua
 21. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
 22. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

СУСПІЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ ТА ОБМІН

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Суспільне виробництво та суспільний поділ праці як економічна основа ефективної організації виробництва
2. Форми організації суспільного виробництва та обміну
3. Товар та його властивості. Теорії вартості.

1. Суспільне виробництво та суспільний поділ праці як економічна основа ефективної організації виробництва

Суспільне виробництво являє собою процес відтворення різноманітних благ, яке включає в себе матеріальне і нематеріальне виробництво (рис. 6.1).

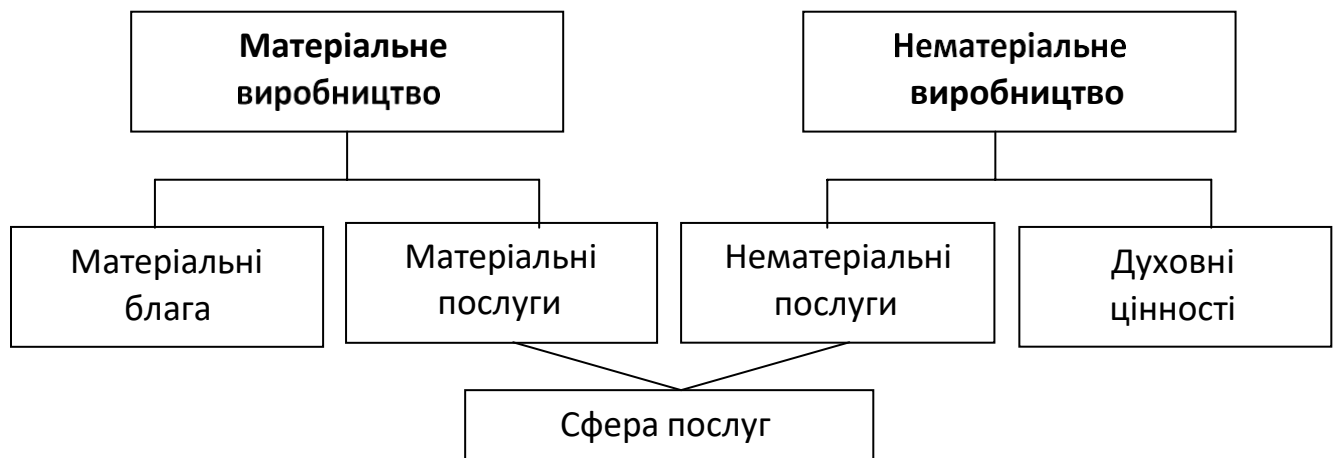


Рис. 6.1. Суспільне виробництво

Матеріальне виробництво є сферою суспільного виробництва, в якій виробляються: а) **матеріальні блага**: вугілля, цемент, метал, папір, будівлі, одяг, взуття, машини, обладнання, сільськогосподарська продукція, хімічні вироби, електроенергія, тепло, холод тощо; б) **матеріальні послуги**: вантажний транспорт, оптова торгівля, обслуговування і ремонт техніки, обладнання виробничого призначення тощо.

Нематеріальне виробництво — це сфера суспільного виробництва, в якій виробляються: а) **нематеріальні послуги**: роздрібна торгівля, громадське харчування, пасажирський транспорт та зв'язок (що обслуговує населення),

побутове обслуговування, охорона здоров'я тощо; б) **духовні цінності**: освіта, культура, мистецтво тощо.

Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг становить **сферу послуг**.

Взаємозв'язки й взаємозалежності людей у суспільному виробництві мають своєю економічною основою **суспільний поділ праці**.

Суспільний поділ праці - це відособлення різних видів економічної діяльності та їх стійке закріплення за окремими людьми та їх групами у вигляді спеціалізації.

Однак суспільний поділ праці не тільки роз'єднує людей як спеціалізованих виробників, але й об'єднує їх. **Кооперація праці** (від лат. *cooperatio* - співробітництво) - це форма організації праці і виробництва на окремому підприємстві, яка ґрунтується на спеціалізації працівників. **Виробнича кооперація** - це форма тривалих і стійких зв'язків між економічно самостійними підприємствами (фірмами), зайнятими спільним виготовленням певної продукції на основі спеціалізації їхнього виробництва.

Основні рівні суспільного поділу праці:

- **поділ праці на підприємствах**. Це спеціалізація цехів, відділів, дільниць, працівників;
- **поділ праці між підприємствами**. Це спеціалізація підприємств на виготовленні певної продукції, робіт, послуг (наприклад, швейна фабрика, молокозавод, транспортна чи будівельна організація тощо);
- **поділ праці між галузями**. Це виділення окремих галузей: добувні (вугільна, газова тощо), обробні (металургія, нафтопереробка, текстильна тощо), сільське господарство, торгівля та інші;
- **поділ праці між регіонами країни**. Це спеціалізація окремих територій на певному виробництві;
- **поділ праці між країнами (міжнародний поділ праці)**. Це спеціалізація цілих країн на певному виробництві.

Основні фактори розвитку суспільного поділу праці:

- індивідуальні здібності людей;
- **природно-кліматичні умови.** Наявність тих чи інших мінеральних багатств, особливості кліматичних умов, географічне розташування тощо;
- **традиції.** Майстерність у певному виді діяльності передається з покоління в покоління;
- **досвід.** У виборі професії та місця роботи люди часто орієнтуються на певні підприємства, розташовані поблизу їх місця проживання, або на доступну їм інформацію, поради.

Суспільний поділ праці доставляє людям і суспільству **велику економічну вигоду**, а саме:

- *сприяє більш раціональному використанню виробничих ресурсів;*
- *відкриває широкі можливості для механізації й автоматизації виробництва;*
- *сприяє значному підвищенню продуктивності праці.*

Разом з тим, суспільний поділ праці створює для суспільства і чималі **проблеми**, зокрема:

- *однобічний розвиток особистості людини;*
- *монотонність і непривабливість багатьох видів робіт;*
- *повна залежність виробників один від одного, яка зумовлює необхідність чіткого їх кооперування, налагодження безперебійного обміну результатами діяльності.*

2. Форми організації суспільного виробництва та обміну

Історично товарному виробництву, або господарству, довгий час передувало нетоварне, або так зване натуральне, виробництво.

Натуральне виробництво - це така історично прадавня форма організації виробництва, за якої продукти створюються для задоволення власних потреб виробника і прямо (без обміну) переходять у споживання. Це замкнуте самодостатнє господарство (сім'ї, роду, общини монастиря, поміщика), його визначальний принцип — самозабезпечення.

Основні риси натурального виробництва:

- ізоляваність від світу;
- переважає ручна праця, примітивна технологія виробництва;
- визначальна роль природних ресурсів, передусім землі;
- обмежений універсализм виробників та низька продуктивність праці;
- прямий (вольовий) розподіл ресурсів і продуктів;
- обмеженість і консерватизм потреб.

Товарне виробництво — це така форма організації виробництва, коли продукти виробляються не для власного споживання, а для обміну, на ринок. Продукт такого виробництва називають товаром (товарною продукцією).

Основні риси товарного виробництва:

- спеціалізація виробників яка сприяє удосконаленню техніки й технології виробництва, підвищенню продуктивності праці;
- визначальна роль належить техніці, технології та людському капіталу;
- ресурси й продукти розподіляються не прямо, а через обмін, який регулюється законами ринку;
- широка економічна свобода людей у виборі видів діяльності, ресурсів та продуктів;
- наявність чесної конкуренції на ринку та її загальна підтримка;
- вільне виникнення приватної власності.

Товарне виробництво пройшло тривалий шлях еволюційного розвитку, який налічує кілька тисячоліть. У його розвитку виділяються **два типи**: просте та розвинене товарне виробництво.

Просте товарне виробництво характеризується тим, що безпосереднім товаровиробником виступає сам власник засобів виробництва та члени його сім'ї, а тому таке виробництво невелике за розмірами і його кінцевою метою є задоволення особистих потреб виробника.

Розвинене (підприємницьке) товарне виробництво примітне застосуванням на постійній основі найманої праці, у тому числі й найманих

управлінців, активним залученням позичкового і пайового капіталів, а також тим, що його метою є одержання достатнього прибутку.

Суспільне відтворення — це безперервно повторюваний процес суспільного виробництва, постійного відновлення його умов та результатів.

Суспільне відтворення обіймає **чотири фази: виробництво, розподіл, обмін та споживання.**

Обмін відіграє виключну роль у суспільному відтворенні (чи виробництві).

Таким чином, **товарний обмін** - це не такий собі простий акт переходу речі з рук в руки, а дійство, у якому обидві сторони як економічно самостійні суб'єкти мають дійти згоди (компромісу) щодо еквівалентного (рівного, справедливого) обміну продуктами праці.

Товарний обмін виконує важливу роль в економіці, а саме:

- забезпечує кооперацію виробників, а відтак, є умовою існування й поглиблення суспільного поділу праці;
- забезпечує економічних суб'єктів потрібними їм товарами й послугами;
- упорядковує взаємодію виробників і споживачів;
- оцінює створені продукти, визначає міру відповідності їх запитам споживачів.

Обмін товарами можливий у двох формах: **натуральній і грошовій.**

Натуральний (бартерний) обмін — це безпосередній обмін одного товару на інший (без участі грошей). Проста формула бартерного обміну: **T–T.**

Товарно-грошовий обмін— це обмін товарами, опосередкований грошима. Його формула: **T–Г–T.**

Гроші значно полегшили товарний обмін і тим самим стали могутнім фактором прискорення процесу суспільного поділу праці і спеціалізації, піднесення технічного прогресу і загалом економічного розвитку суспільства.

3. Товар та його властивості. Теорії вартості.

Товаром є всякий предмет обміну, або купівлі-продажу. Абсолютна більшість товарів, звичайно, є продуктами виробництва. Утім, за певних умов

люди перетворюють у товар і дари природи, приміром, земельні ділянки, водоймища, а деінде і власну совість, честь, службове становище тощо.

Товар — це продукт праці або певне благо, що здатні задовольняти певні потреби людини і призначені для обміну (купівлі та продажу).

В економічній літературі країн з розвиненим ринком поняття «товар» має кілька визначень, зокрема

Товар (Commodity) — будь-який предмет комерції або торгівлі.

Економічний товар (Economic good) — все зовнішнє по відношенню до людини, що має властивості корисності, може бути присвоєним і є відносно дефіцитним. Економічні товари можуть бути матеріальними або нематеріальними. Отже, послуги вчителя або юриста цілком логічно розглядаються як економічний товар, як і книги, які вони використовують.

Вільний товар (Free good) — все зовнішнє по відношенню до людини або таке, що має властивості корисності, пропозиція якого є достатньою, оскільки його так багато, що потреба в ньому задовольняється без трудових зусиль. Свіже повітря, клімат, сонячне світло є вільними товарами.

Товар як такий має **дві економічні властивості**:

- 1) споживну вартість або корисність;
- 2) вартість або цінність.

Споживна вартість товару - це його здатність задовольняти певну людську потребу, бути корисним людині.

Але поняття споживної вартості і корисності можна вживати як синоніми лише з погляду процесу виробництва.

Корисність товару - це те задоволення, або відчуття насолоди (щастя), яке отримує людина від самого споживання товару чи послуги

Поняття споживної вартості і корисності принципово різняться. Споживна вартість — це властивість товару, закладена в нього виробником, а корисність - це суб'єктивне сприйняття її споживачем, Один і той же товар, маючи одну й ту ж споживну вартість, матиме для різних споживачів різну корисність.

Вартість товару - це здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних співвідношеннях, набувати грошової форми - ціни.

Цінність товару - це суб'єктивна оцінка товару споживачем на ринку за його корисністю.

Теорія трудової вартості стверджує, що вартість товару як основа ціни створюється виключно у виробництві, а в обміні люди обмінюються рівними вартостями (товар-гроші) і суть обміну власне й зводиться до того, аби продавці та покупці дійшли згоди між собою.

Теорія факторів (витрат) виробництва обґрунтовує реальний внесок у створення вартості товару трьох основних факторів виробництва - праці, капіталу та землі. Таким чином величина вартості товару визначається сукупними витратами цих факторів на його виробництво.

Теорія граничної корисності є по суті, альтернативою попереднім теоріям вартості. Вона відкинула взагалі значення факторів виробництва у формуванні цінності товару і визнає визначальну роль у цьому корисності, тобто суто суб'єктивної оцінки споживачем міри корисності конкретної одиниці товару.

Тривала дискусія науковців з цього питання була в основному завершена появою наприкінці XIX ст. **теорії ціни**. На основі досліджень закономірностей формування попиту та пропозиції, вивчення їх взаємодії у часі було доведено, що ціна товару формується водночас як на основі витрат виробництва, так і на основі граничної корисності товару, тобто у ній синтезуються ціна продавця й ціна покупця, «об'єктивність» (витрати виробництва) і суб'єктивність (корисність).

Отже, зауважимо собі, **ринкова ціна** - це не просто певна сума грошей за товар, а грошовий вираз вартості (точніше: цінності) товару.

1. Список літератури

2. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
3. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.

4. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
5. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
6. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
7. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича.
8. К.: Знання-Прес, 2008.
9. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова– Харків-Київ, 2003.
10. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
11. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
12. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
13. Микро-, макроэкономика. Практикум /Под общ. ред. Ю. А.Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
14. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будоговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
15. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

Інформаційні ресурси

16. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
17. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
18. www.nbu.gov.ua
19. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
20. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

ТЕОРІЯ ГРОШЕЙ ТА ГРОШОВОГО ОБІГУ

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Природа, види та роль грошей
2. Система грошового обігу та її типи
3. Грошова маса та закон грошового обігу
4. Грошові реформи

1. Природа, види та роль грошей

Товарне виробництво, основами якого є суспільний поділ праці та приватна власність на засоби й результати виробництва, може ефективно розвиватися тільки за умови, коли працює добре налагоджена система обміну товарами. Товарний обмін забезпечує фактично широку виробничу кооперацію, тобто взаємозв'язок відособлених і спеціалізованих виробників.

У процесі тривалого і в основному стихійного розвитку товарного обміну появилися гроші.

Гроші - це товар особливого роду, що став загальновизнаним засобом обміну всіх товарів і послуг.

Гроші мають тривалу й цікаву історію, яка показує нам, у яких формах існували гроші та чому вони змінювалися. Ця історія почалася з **товарних грошей**. Роль перших грошей у різних народів і в різні часи виконували різні товари. Це були найбільш ходові місцеві товари: наприклад, у древньому Єгипті

— ячмінь, пшениця; у Китаї - рис, шовк; в Індії — черепашки; в інших місцевостях - хутро, шкіра, худоба, риба, тютюн тощо. На невільницьких ринках натуральними грошима були сильні раби та красиві рабині. Хоча такі й інші товарні гроші причиняли людям чимало незручностей вони обслуговували обмін протягом багатьох віків.

З подальшим розвитком товарного виробництва та розширенням міжнародної торгівлі роль товарного еквівалента переходить до дорогоцінних (благородних) металів. Достеменно не відомо, хто ж першим почав їх

використовувати. Найбільш древні золоті й срібні монети сучасники приписують малоазійській державі Лідія, де їх відливали ще за 700 років до нашої ери.

На думку істориків, перші монети на територію України були завезені з Візантії та Сходу в VI ст., а карбувати власні монети в Київській Русі почали з кінця X ст.

На противагу товарним грошам, металеві гроші взяли на себе роль загального, або світового, товарного еквівалента. Гроші з дорогоцінних металів визнавали на усіх ринках світу. Спочатку обмін обслуговували золоті і срібні гроші, а згодом роль грошей монополізувало лише золото.

Слід зауважити, що товарні і металеві гроші були повноцінними грошима.

Повноцінні гроші - це дійсні гроші, у ролі яких виступав сам грошовий товар, що мав власну вартість. ***Власна вартість*** повноцінних грошей визначалася витратами на його виробництво.

Гроші мають також номінальну і реальну вартість. **Номінальна вартість грошей**, або **номінал**, - це вартість, позначена на грошах (як число). **Реальна вартість грошей** - це кількість товарів і послуг, які можна придбати на грошову одиницю, або купівельна спроможність грошей.

Поряд із ***повноцінними*** монетами стали успішно обертатись і **неповноцінні** - стерті від тривалого користування і просто зумисне зменшені у вазі. Люди, розплачуючись за товари й послуги, завжди старалися віддавати насамперед підроблені, стерті, пошкоджені монети (до речі, ця звичка живе і сьогодні при користуванні паперовими грошима).

Усі вади обігу металевих (золотих і срібних) грошей зрештою спричинили їх заміну паперовими грошима. **Паперові гроші** - це замітники повноцінних грошей, або грошові знаки (символи, сурогати), які держава силою своєї влади (законодавчо) наділяє певним грошовим статусом.

Проте випуск паперових грошей не відразу став монополією держави. Ще давніше роль паперових грошей закріпилася за звичайними папірцями - розписками ювелірів і лихварів, які приймали благородні метали на зберігання, користуючись своєю репутацією і довірою. При цьому метал не зношувався

даремно, а розписки ходили нарівні із золотом і сріблом. З цієї практики вирости банки а згодом держава монополізувала право на емісію паперових грошей.

Паперові грошові знаки є **неповноцінними грошима**, оскільки їхня власна вартість (вартість виготовлення) не відповідає номіналу.

Неповноцінними грошима є також білонні монети. **Білонні монети** (від франц. *billon* - низькопробний сплав) - це розмінні монети, номінал яких перевищує вартість металу, що міститься у них, та витрат на їх карбування. В давнину матеріалом для їх виготовлення слугували мідь і бронза а тепер нові сплави.

Тривалий час паперові гроші ще зберігали зв'язок із золотом. На них указувалася їх золота основа, тобто та кількість золота, яку цей знак представляє (заміняє). Гарантувався обмін у банках паперових грошей на золоті за першою вимогою. Проте в часи Першої світової війни, через надлишковий випуск паперових грошей їх вільний обмін на золото припинився. А в 70-і рр. XX ст розвинені країни взагалі відмовилися від послуг золота як грошей. Так паперові гроші зрештою стали самостійними грошима й об'єктом окремого виду економічної політики держави - монетарної політики.

Основні причини демонетизації золота, або витіснення з обігу золотих грошей паперовими:

- зростання потреб у золоті для промислових і тезавраційних (від грецьк. *thē-sauros* — скарб) цілей;
- зростання у зв'язку з Промисловою революцією кінця XVIII - початку XIX ст. обсягів товарного виробництва, а відповідно і потреб у грошах як засобу обміну;
- обмежений видобуток золота у світі та обмежені його запаси в країнах;
- значні витрати на обслуговування обігу повноцінних грошей;

Разом з тим, **паперовим грошам також властиві певні вади:**

- вони мають підвищену нестійкість через розрив між їхньою офіційною (номінальною) та реальною вартістю або, іншими словами, здатні знецінюватися, генетично пов'язані з загрозою інфляції;

- вони є відносно дорогими у користуванні: витрати на заміну зношених купюр, на проведення розрахунків і транспортування тощо.

Основні види грошей у сучасній економіці:

- **товарні гроші**, які ще й досі мають місце при взаєморозрахунках між економічними суб'єктами (наприклад, поставки енергоносіїв в обмін на труби та інші товари, розрахунки селян за виконані роботи продуктами);

- **символічні або декретні гроші** - є паперові гроші та розмінні монети, що мають примусову, наділену державою, купівельну силу;

- **кредитні гроші**, якими є боргові зобов'язання у вигляді векселів, банкнот, чеків, кредитних карток, так званих електронних грошей.

Основні види кредитних грошей.

Вексель - борговий цінний папір (зобов'язання), встановленої законом форми, який боржник видає кредиту при придбанні товарів і послуг. Боржник зобов'язаний оплатити (викупити у кредитора) свій вексель у строго визначений термін.

Банкнота - це вексель, випущений банком у вигляді паперових грошей, який раніше банк обмінював на золото за першої вимоги.

Чек - це письмове розпорядження вкладника своєму банку про видачу чи перерахування пред'явнику чека певної суми зі свого рахунку.

Кредитні картки - це пластикові картки з пам'яттю, отримувані банківськими вкладниками і позичальниками, які слугують зручним засобом для отримання грошей, розрахунків за товари й послуги тощо.

Електронні гроші - це система переказу грошей з допомогою комп'ютерно-інформаційних технологій.

Основні (класичні) функції грошей:

- міра вартості (цінності) товарів і послуг;
- **засіб обміну**;
- засіб заощадження (зберігання) багатства.

На основі *міри вартості* встановлюють ціну, що є грошовим вираженням вартості товару. Вартість виявляє себе в ціні товару на основі цієї функції. Поза

зазначеною функцією вартість існує лише потенційно. Отже, слід ураховувати невіддільну єдність понять «вартість товару» і «міра вартості грошей».

Функція *засобу обігу* невіддільна від функції міри вартості. У своїй взаємодії вони конституюють гроші як інструмент вираження ціни та обміну товарів. Органічно доповнюючи одна одну, вони реалізують подвійну природу грошей — їхнє призначення виконувати у товарному світі роль загального вартісного еквівалента і водночас бути технічним засобом обміну товарів.

Функція засобу заощадження (зберігання) багатства є досить складною за своїм змістом, і її не слід спрощувати. Передусім слід зрозуміти, що формування і реалізація цієї функції пов'язані зі здатністю грошей бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства. Гроші є найбільш ліквідним активом у порівнянні з іншими формами багатства.

Однак питання про природу грошей до тепер залишається дискусійним для економістів-теоретиків. Розглянемо найбільш відомі теорії грошей.

Металістична теорія грошей зародилася ще в античний період і найбільшої популярності набула в епоху так званого первісного нагромадження капіталу. Її палкі прихильники - економісти першої наукової школи, відомої під назвою «меркантилізму», ототожнювали гроші з благородними металами як такими і заперечували можливість існування інших грошей, у тому числі й їх заміників. Звісно, поява паперових грошей означала крах цієї теорії.

Товарна теорія грошей також виникла в античний період, її обґрунтовував ще Аристотель, а найбільше розвинув К. Маркс. Вона пов'язує гроші з особливим товаром, що має власну (внутрішню) вартість, визначену витратами суспільної праці на його виробництво. Саме завдяки власній цінності як товару гроші можуть виконувати роль загального еквівалента. Тому остаточний відрив паперових грошей від їх золотого забезпечення та офіційна відставка у XX ст. золота як світових грошей зробили і цю теорію даниною історії.

Номіналістична теорія грошей на рівні ідеї появилася ще в рабовласницьку епоху, а розвинулася в наш час коли паперові гроші витіснили золоті гроші. Ця теорія заперечує товарну природу грошей, або зв'язок грошей з

будь-яким товаром. Гроші трактуються як результат угоди людей і держави. Так, давньогрецький мислитель Платон, висуваючи модель ідеальної держави, розглядав гроші як умовність, як жетон, введений державою для зручності товарного обміну. Видатний економіст Дж.М. Кейнс, який, власне, і був серед тих, хто ініціював відставку золота, вважав металеві гроші «варварським пережитком». В уяві сучасного теоретика монетаризму М. Фрідмена гроші були лише «експериментальною теоретичною конструкцією». Інший популярний економіст П. Самюелсон вважав гроші «соціальною умовністю».

Кількісна теорія грошей, котра виникла у XVIII ст., стверджує, що гроші не мають власної вартості, а їхня цінність залежить від кількості грошей в обігу, тобто визначається ринковим попитом на них та їх пропозицією. Ця теорія найбільш переконливо пояснює суть та роль грошей, особливо специфіку використання сучасних паперово-кредитних грошей. У цій царині знань популярність здобула американська (точніше, чиказька) школа монетаристів на чолі з М. Фрідменом.

Номіналістична та кількісна теорії грошей, які, по суті, доповнюють одна одну, сьогодні складають теоретичне підґрунтя для розробки монетарної політики держави.

2. Система грошового обігу та її типи

У кожній країні грошовий обіг приймає форму певної грошової системи. **Грошова система** — це форма організації грошового обігу, яка історично склалася в тій чи іншій країні та закріплена її законодавством.

Грошова система характеризується такими **основними елементами**:

- національною грошовою одиницею (наявністю гривні, американського чи канадського долара, японської ієни тощо);
- видами грошей (металевими та/чи паперовими, кредитними);
- формами та умовами безготівкового платіжного обігу;
- режимом емісії (випуску) грошей;
- валютними курсами (співвідношенням з іноземними валютами);

- порядком конвертації валют (обміну національних грошей на іноземні);
- інститутами грошового обігу (органами й установами, що здійснюють емісію грошей та регулюють грошовий обіг).

Історія знає **три типи грошових систем**:

- 1) біметалізм;
- 2) монометалізм;
- 3) система паперово-кредитних грошей.

В основі системи **біметалізму** знаходилися два грошових метали - золото й срібло. Одночасне існування подвійних грошей і цін створювало труднощі для господарського життя, й тому біметалізм поступово переріс у систему золотого монометалізму, яка закріпилася у країнах Заходу в другій половині XIX ст.

Система **монометалізму (золотого стандарту)**, у ході еволюції пройшла три основних етапи:

- золотомонетний стандарт;
- **золотозливковий стандар.т;**
- золотодевізний стандарт

У період **золотомонетного обігу** (з останньої третини XIX ст. - до Першої світової війни, у США - до 1933 р., в Російській імперії — з 1897 р.) функції грошей виконувало золото. При цьому грошові знаки (паперові гроші) безперешкодно обмінювалися на золоті монети по номіналу. Для цього кожна держава встановлювала у себе так званий *масштаб цін* - золотий уміст національної грошової одиниці. Наприклад, американський долар містив 1,505 г золота, англійський фунт стерлінгів - 7,322 г, російський рубль - 0,774 г. Золото вільно ввозилось і вивозилось із країн, виконуючи роль світових грошей. Така система грошового обігу була найдорожчою, але і найбільш стійкою: вона виключала інфляцію.

На початку XX ст. країни перейшли до системи **золотозливкового стандарту**, за якою золоті монети вилучаються з обігу і переплавляються у зливки золота, а обмін банкнот на золото обмежувався тим, що їх можна було

обміняти на дуже дорогі стандартні золоті зливки (вагою близько 12,5 кг) за фіксованою ціною.

З 1944 р. більшість країн перейшла до нової грошової системи - **золотодевізного стандарту**. За цієї системи міжнародним платіжним засобом (девізою) слугував лише американський долар і тільки його можна було обміняти на золото. Фактично це був **золотодоларовий стандарт**, який посилював валютно-доларову залежність країн світу від США. Уряди прагнули утримувати фіксовані курси валют стосовно долара, тоді як золоті резерви США катастрофічно скорочувалися. Тому в 1971 р. американці остаточно припинили обмін доларів на золото.

З початку 70-х рр. встановився новий тип грошової системи - **система нерозмінних кредитних грошей, або паперово-кредитна система**.

Основні риси сучасної паперово-кредитної грошової системи:

- остаточна демонетизація золота: золото вилучається з обігу і скасовується офіційний золотий уміст національної грошової одиниці;
- держава надає паперовим грошам примусового курсу, відповідно до якого гроші мають цінність набагато вищу за їхню фактичну вартість і є валютою, яку держава оголосила законним засобом обміну та платежу;
- держава повністю монополізує емісію грошей;
- зменшується обіг готівки і зростає обіг безготівкових грошей;
- значно зростає роль державного регулювання грошового обігу;
- валютні курси у вільному «плаванні».

Звичайно, еволюція грошової системи триватиме й надалі.

3. Грошова маса та закон грошового обігу

У сучасній економіці обіг товарів, послуг і прав власності обслуговують різноманітні грошові засоби, а це породжує проблему виміру грошової маси та забезпечення її відповідності потребам загального товарного обміну.

Грошова маса - це сукупність грошей в усіх їх формах, що знаходяться у розпорядженні економічних суб'єктів на певний момент.

Грошова маса характеризує пропозицію грошей в економіці і має доволі складну структуру (рис. 7.1).



Рис. 7.1. Структура грошової маси

Функціонально сучасні гроші поділяються, насамперед, на готівкові й безготівкові. **Готівкові гроші** - це гроші, що перебувають на руках економічних суб'єктів, тобто у вигляді паперових грошей (банкнот) і розмінних монет. **Безготівкові гроші** - це гроші, що існують лише у вигляді банківських записів, або рахунків, відкритих для економічних суб'єктів. Безготівковими грошима підприємства зазвичай здійснюють розрахунки за товари й послуги. У загальній грошовій масі розвинених країн переважає частка безготівкових грошей, яка сягає 90-95%.

У структурі безготівкових грошей виділяють чекові вклади і так звані квазігроші.

Чекові вклади - це рахунки в банках, відкриті для зберігання грошей суб'єктів господарювання та здійснення ними платежів за допомогою чеків.

«Квазігроші» - це грошові засоби на різних строкових рахунках у банках та ощадних установах, а також облігації й інші державні цінні папери, цінні папери нефінансових установ.

В залежності від ступеня ліквідності у грошовій масі виділяють певні сукупні величини (показники), які прийнято називати **грошовими агрегатами** й нумерувати їх по наростаючій (M0, M1, M2, M3 і т.д.).

Агрегат M0 - показує обсяг лише готівкових грошей.

Агрегат M1 - позначає суму готівкових грошей і вкладів до запитання (поточних рахунків). Це - найбільш ліквідні елементи грошової маси, адже

виклавши готівку чи виписавши чек зі свого рахунку (вкладу) будь-яка особа може негайно і практично без втрат оплатити потрібні їй товари та послуги.

Агрегат М2 - додатково до агрегату М1 охоплює ще декілька менш ліквідних платіжних засобів: ощадні вклади (куди перераховується заробітна плата працівникам, пенсія тощо), дрібні строкові вклади та облігації державної позики.

Агрегат М3 - додатково до попереднього агрегату включає великі строкові вклади, якими зазвичай володіють фірми та організації, а також цінні папери, емітовані фінансовими установами (наприклад, сертифікати).

Діє об'єктивний **закон грошового обігу**, згідно з яким грошова маса має відповідати товарній масі, тобто сумі цін усіх товарів.

За теперішніх же умов, коли роль грошей перейшла виключно до нерозмінних паперово-кредитних грошей, при появі надлишку паперових грошей вони не випадають з обігу, не осідають у вигляді скарбів (як дорогоцінні метали), а продовжують обертатися, спричиняючи стійке підвищення товарних цін та знецінення самих грошей, яке може тривати аж до їх цілковитого знецінення. Тож **інфляція** дає сигнали про хронічне порушення закону грошового обігу

Економіці шкодить не лише надлишок грошової маси, а й її дефіцит. За дефіцит-грошової маси економіка переживає дезінфляцію. **Дезінфляція** — це зниження загального рівня цін унаслідок дефіциту грошової маси.

Для визначенні необхідної грошової маси за сучасних умов використовують так зване **рівняння обміну Фішера**, відоме з 1911 р. за ім'ям його автора - Ірвінга Фішера.

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

де М - грошова маса (готівкові і безготівкові гроші), або пропозиція грошей;

V - швидкість обігу грошей;

P - середній рівень цін товарів і послуг;

Q - фізичний обсяг вироблених товарів і послуг.

З цього рівняння визначають необхідну для обігу грошову масу:

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

Формула показує, що раціональний обсяг грошової маси залежить від рівня товарних цін, обсягу товарів та швидкості обігу грошей.

7.1. Грошові реформи

Грошова реформа - це зміна грошової системи країни з метою її упорядкування та зміцнення. Грошові реформи здійснюються різними методами (рис. 7.2).

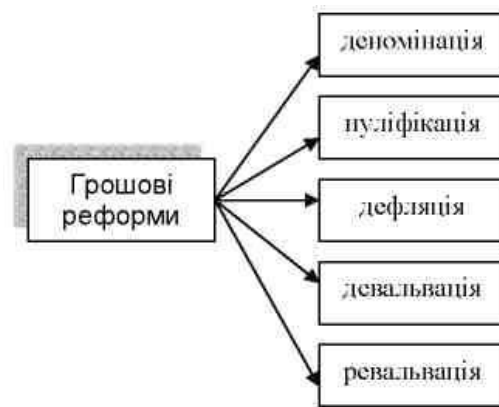


Рис. 7.2. Основні методи грошових реформ

За глибиною змін грошової системи розрізняють **повні** та **часткові** грошові реформи. **Повні**, або системні, грошові реформи здійснюються такими методами, як **деномінація** і **нуліфікація**.

Деномінація - це укрупнення грошової одиниці шляхом заміни у певній пропорції старих грошових знаків на нові. Укрупнення грошової одиниці зазвичай збільшує її масштаб у 10, 100, 1000 або й більше разів.

Деномінація істотно спрощує обіг грошей в країні, а також облік та грошові розрахунки. Разом з тим, світовий досвід показує, що таку реформу доцільно проводити лише після приборкання інфляції, коли вона стає помірною і контрольованою, бо інакше невдовзі доведеться знову її повторити

Нуліфікація - оголошення державою знецінених паперових грошей недійсними.

Така радикальна грошова реформа проводиться у двох випадках: 1) або через гіперінфляцію яка практично повністю знецінила гроші і зробила недоцільною їх замін-взагалі; 2) або у зв'язку зі зміною політичної влади.

Часткові грошові реформи спрямовуються на вдосконалення діючих грошових систем. Вони практикуються здебільшого такими методами, як **дефляція, девальвація та ревальвація.**

Дефляція - це скорочення грошової маси шляхом вилучення з обігу надлишку паперових грошей, випущених у період інфляції. Проте, дефляцію лише умовно можна вважати грошовою реформою, оскільки вилучення з обігу частини грошей є звичайною практикою регуляторної політики уряду та Центрального банку кожної країни.

Девальвація - зниження обмінного курсу грошової одиниці відносно іноземних валют.

Слід зауважити, що здешевлення грошової одиниці може відбуватися як офіційно (тобто за рішенням держави), так і само собою, «автоматично» (під впливом ринкових сил - валютного попиту та пропозиції).

Ревальвація - або підвищення її обмінного курсу до іноземних валют.

Ревальвація за значенням протилежна девальвації.

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008.
7. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.

9. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
10. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13.
Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
11. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
12. Микро-, макроэкономика. Практикум /Под общ. ред. Ю. А.Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
13. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
14. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

Інформаційні ресурси

15. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
16. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
17. www.nbu.gov.ua
18. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
19. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

РИНОК ТА РИНКОВА ЕКОНОМІКА

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Ринок, його функції та умови ефективного функціонування
2. Система ринків та їх інфраструктура

1. Ринок, його функції та умови ефективного функціонування

Поняття **ринку** - одне з найбільш поширених в економічній теорії. Воно є найбільш абстрактним виразом сутності економічної системи, панівної в сучасному світі, а тому в нього часто вкладають різний зміст, по-різному тлумачать.

У далеку давнину ринок сприймався як базар, ринкова площа, місце торгівлі. Поступово, по мірі поглиблення суспільного поділу праці та розвитку товарного виробництва й обміну поняття ринку ставало складнішим, багатшим.

Таким чином, поняття **ринку** може бути конкретним, як якесь місце обміну, і загальним, або абстрактним, **як особлива сфера економіки сфера товарного обміну**, котра охоплює усю сукупність здійснюваних угод купівлі-продажу товарів і послуг. Отож, визначення ринку таке: **ринок - це сфера товарно- грошового обміну (обігу)**.

Саме тому сучасну, розвинену економіку, як правило, називають ринковою, або просто ринком.

Ринок як економічна категорія - це економічні відносини купівлі-продажу, що функціонують як ефективний спосіб взаємодії виробників і споживачів, узгодження їхніх інтересів, як об'єктивний механізм самоорганізації і саморозвитку господарського життя суспільства.

Основні функції ринкового механізму в сучасній економіці:

> **посередницька** — ринок забезпечує взаємозв'язок виробництва і споживання;

> **ціноутворююча** - ринок дає суспільну оцінку результатам виробництва. Ринкові ціни є реальними і об'єктивними, вони визначаються співвідношенням попиту та пропозиції;

> **регулююча** - через механізм конкуренції ринок спрямовує економічні ресурси туди, де вони найбільш ефективно використовуються;

> **стимулююча** - ринок матеріально заохочує *виробників* до виготовлення потрібних споживачеві благ поліпшення їхньої якості, скорочення витрат, запровадження сервісного обслуговування; *споживачів* він спонукає до збільшення власних грошових доходів, їх економного і раціонального використання.

Ринкова економіка спроможна ефективно функціонувати лише за наявності певних умов.

Умови ефективного функціонування ринкової системи:

- інституціоналізована приватна власність;
- розвинена економічна конкуренція;
- повна відповідальність економічних суб'єктів за результати своєї господарської діяльності;
- вільне ціноутворення;
- наявність розгалуженої, повнокровної ринкової інфраструктури;
- стійкість грошової і фінансової системи країни;
- стабільність внутріполітичної ситуації в країні.

Звичайно, ефективного ринку раз і назавжди досягти в принципі неможливо. Це видно на прикладі кожної країни з розвинутою ринковою економікою, де час від часу загострюються проблеми безробіття, інфляції, бідності, злочинності та інші. Уже із цього напрошується висновок, наскільки чутливим і вразливим є ринковий механізм саморозвитку економіки та, водночас, наскільки виваженими і своєчасними мають бути заходи держави по його захисту й підтриманню.

2. Система ринків та їх інфраструктура

Ринок як система економічних відносин має, насамперед, об'єктну та суб'єктну характеристику. **Об'єктами** відносин купівлі-продажу є: виробничі ресурси (фактори виробництва), товари й послуги, гроші, цінні папери, патенти, ліцензії, інформація тощо.

Основними **суб'єктами** ринкових відносин є домашні господарства, підприємства (фірми), банки та держава.

Домогосподарство (сім'я чи індивід) - це економічний суб'єкт, який:

- 1) виступає власником і постачальником виробничих ресурсів (праці, капіталу, землі, підприємницького хисту);
- 2) отримувані натомість доходи витрачає на придбання споживчих товарів і послуг.

Підприємство (фірма) - це економічний суб'єкт, який:

- 1) купує необхідні ресурси та виробляє продукцію;
- 2) реалізує товари й послуги;
- 3) отримувані в обмін доходи інвестує.

Банк — це фінансово-кредитна установа, яка:

- 1) приймає заощадження, сплачуючи проценти;
- 2) капіталізує заощадження (кредитує), отримуючи проценти;
- 3) здійснює безготівкові розрахунки між економічними суб'єктами.

Держава - це особливий економічний суб'єкт (суспільний орган), який:

- 1) утримується за рахунок податків;
- 2) закуповує ресурси і виробляє суспільні (публічні) блага;
- 3) надає соціальні трансферти (допомоги);
- 4) регулює і контролює загальний економічний процес.

Усі ринкові суб'єкти взаємозалежні і їхня взаємодія набуває вигляду **господарського кругообігу** (рис. 8.1).

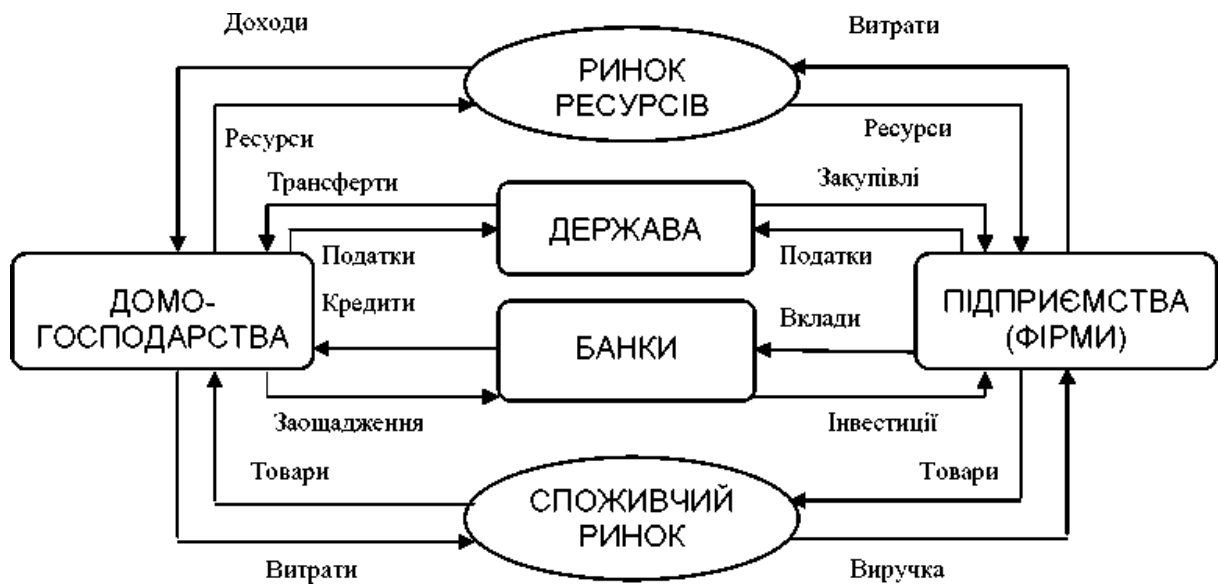


Рис. 8.1. Кругообіг ресурсів, товарів і грошей в ринковій економіці

Сучасний, розвинений ринок характеризується складною структурою, або системою, що складається з багатьох видів (сегментів) ринку. У найбільш загальному вигляді структура ринку *за об'єктами купівлі-продажу* представлена тріадою основних ринків: **ринком товарів, ринком праці та ринком капіталу** (рис.



8.2).

Рис. 8.2. Загальна структура ринку

За суб'єктами у структурі ринку аналітики виділяють **ринок покупця та ринок продавця**. **Ринок покупця** — це ринок, на якому пропозиція товарів перевищує попит на них, унаслідок чого покупець має перевагу. **Ринок продавця** - це ринок, на якому, навпаки, попит перевищує пропозицію товарів, а тому перевага на боці продавця.

За територіальною ознакою виділяють:

- **місцевий ринок** (ринок окремого населеного пункту, району, області);
- **регіональний ринок** (ринок значної території країни, наприклад, Західної чи Східної України);
- **внутрішній** (ринок всередині країни);
- **національний** (ринок, на якому продається продукція вітчизняного виробництва);
- **зовнішній, або світовий, ринок.**

За конкурентною перевагою розрізняються: **вільний ринок** (чистої конкуренції), **монополістичний ринок**, **ринок монополістичної конкуренції** та **олігополістичний ринок.**

За ознакою легальності існують: **легальний ринок** та **нелегальний (тіньовий) ринок.**

За галузевою ознакою функціонують: **зерновий, газовий, автомобільний, комп'ютерний, пивний** та інші ринки.

За характером продажів розрізняють: **оптовий (гуртовий) та роздрібний** ринки.

Усі ринки доповнюють один одного і в сукупності складають єдину функціонально цілісну, або повноцінну, розвинену ринкову систему.

Функціонування ринку практично неможливе без наявності відповідної йому інфраструктури.

Інфраструктура ринку - це сукупність інституцій, що забезпечують умови функціонування ринку торговельні заклади, посередницькі фірми, біржі, банки та інші фінансові установи, законодавчо-правові та інші формальні й неформальні норми і правила, а також система органів що забезпечують дотримання умов господарських договорів та інших зобов'язань.

1. Список літератури

2. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
3. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів:

- Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
4. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
 5. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
 6. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
 7. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2008.
 9. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова– Харків-Київ, 2003.
 10. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
 11. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
 12. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
 13. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
 14. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
 15. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

Інформаційні ресурси

16. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
17. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
18. www.nbuv.gov.ua
19. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
20. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНБАСЬКА ДЕРЖАВНА МАШІНОБУДІВНА АКАДЕМІЯ
кафедра фізичного виховання

**РИНКОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ЕКОНОМІКИ**

Лекція

Розробник:
Доцент, д. е. н. кафедри
Економіки і менеджменту
Шевченко О. О.

План

1. Ринковий попит та його фактори
2. Ринкова пропозиція та її фактори
3. Взаємодія попиту і пропозиції. Ринкова рівновага

1. Ринковий попит та його фактори

Кожен покупець виходить на ринок з метою придбання тих товарів, які можуть найбільшою мірою задовольнити його потреби. При цьому він відштовхується від наявних у нього грошей, порівнюючи їх із цінами товарів. Ця залежність між ринковою ціною та кількістю товару, яку купують споживачі виражається економічним терміном «**попит**».

Попит - це кількість продукту, яку споживачі бажають і здатні придбати по деякій ціні з ряду можливих на протязі певного періоду часу.

Величина попиту визначається кількістю товару, яку покупці готові придбати за даної ціни протягом певного періоду.

Таким чином, не слід змішувати поняття потреб та попиту. *Попит* - це разом «хочу» і «можу». Зв'язок між ціною та кількістю товару, який купують, є стійким і має причинно-наслідковий характер. Тому економісти називають цей зв'язок **законом попиту**.

Закон попиту – це обернену залежність величини попиту на той чи інший товар від рівня його ціни. Зокрема, закон попиту звучить: *при незмінних всіх інших умовах зниження ціни на товар викликає, як правило, збільшення величини попиту, а підвищення ціни, навпаки - зменшення величини попиту*.

Закон попиту графічно ілюструється **кривою попиту (D)** (рис. 9.1).

Принагідно зазначимо, що на графіку стосовно товарного ринку зазвичай на вісі ординат відкладають значення рівня ціни, а на вісі абсцис - кількість одиниць товару. Рівень цін позначають літерою P (*Price*), кількість товару - Q (*Quantity*), попит— D (*Demand*), пропозицію — S (*Supply*).

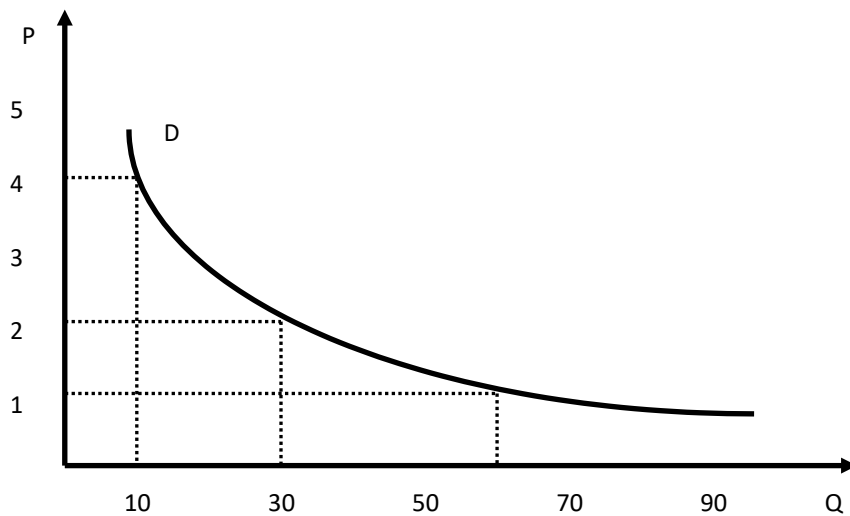


Рис. 9.1. Крива попиту на товар

Обернена залежність величини попиту від ціни пояснюється ефектами «доходу» і «заміни» та дією закону спадної граничної корисності, зокрема:

1) зміст **закону спадної граничної корисності** полягає в тому, *що починаючи з певного моменту, додаткові одиниці конкретного продукту приносять споживачеві все менше додаткове (граничне) задоволення*;

2) дохід кожного покупця лімітований, а тому при зниженні ціни товару його купівельна спроможність зростає і є можливість придбати більшу кількість дешевого товару (**«ефект доходу»**);

3) у випадку здешевлення товару споживачі прагнуть замінити дорогі товари цієї ж групи на більш дешеві (**«ефект заміни»**);

Слід зауважити, що закон попиту не має абсолютного характеру. Існують **ВИНЯТКИ**.

Перший виняток із закону попиту: існують певні товари, головним чином, товари першої необхідності (хліб, сіль, білизна тощо), попит на які, за умови їх подорожчання, не зменшується, а збільшується. Це явище виявлене і описане у середині XIX ст. англійцем Р. Гіффеном, отримало назву **«парадоксу Гіффена»** або **«ефекту Гіффена»** (рис. 9.2). Зазвичай ми стаємо свідками цього парадоксу в часи економічної нестабільності.

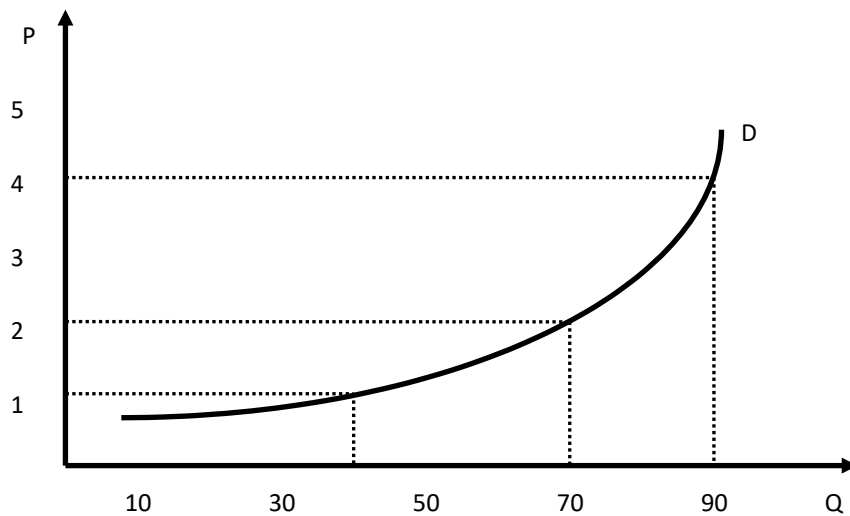


Рис. 9.2. Крива попиту на товари Гіффіна

Товар Гіффіна - це товар нижчої категорії, який займає в бюджеті споживача високу питому вагу і має криву попиту з додатнім нахилом.

Товар нижчої категорії - це товар, попит на який знижується із зростанням доходу і збільшується із зменшенням доходу. Не всі товари нижчої категорії є товарами Гіффіна. Вони ними стають за умови, коли займають в бюджеті споживача значну його частину.

Другий виняток із закону попиту: існують товари так званого престижного попиту, які купують окремі (заможні) споживачі радше заради того, аби підкреслити свій соціальний статус (наприклад, престижні марки автомобілів, одяг престижних фірм, відпочинок на елітних курортах тощо). Значне здешевлення товарів престижного попиту може лишень віднадити таких покупців. Цю особливість поведінки споживача описав на початку XX ст. американець Т. Веблен. Його відкриття назвали «**парадоксом Веблена**».

Попит залежить не тільки від ціни товару. В реальній дійсності на вибір споживача впливає ще цілий ряд ***нецінових факторів***, які викликають зміни в попиті на товар при незмінній ціні на товар.

До **нецінових факторів**, які визначають попит споживача належать:

- ***зміна смаків і переваг споживачів.*** Сприятливі зміни в смаках (викликані, наприклад, рекламою, модою та ін.) призводять до збільшення попиту і навпаки негативна інформація може зменшити попит на товар;

- **зміна кількості покупців.** При збільшенні кількості споживачів даного продукту росте і попит на нього (наприклад, при зростанні народжуваності збільшується попит на пелюшки, памперси, дитяче харчування тощо) і навпаки;

- **зміни доходу.** Певні особливості в зміні попиту на товари відбуваються в наслідок зміни в доходах споживачів. Ця специфіка пов'язана з поділом товарів на товари вищої категорії («нормальні товари») і товари нижчої категорії. До «нормальних товарів» відносять такі, попит на які зростає із збільшенням доходів споживачі або знижується із зменшенням доходів (наприклад, товари довготривалого використання, нерухомість тощо);

- **зміна ціни на супутні (взаємозамінні і взаємопов'язані) товари.** При збільшенні ціни на *взаємозамінний товар Y* попит на товар *X* зростає і навпаки (наприклад, при зростанні ціни на вітчизняне масло збільшиться попит на масло (маргарин) іноземного виробництва). Щодо зміни ціни на один із *взаємопов'язаних товарів*, то зміна ціни на нього і попиту на даний товар відбудеться в різних напрямках (наприклад, при зростанні ціни на фотоапарати спостерігається зменшення попиту на фотоплівку);

- **зміна очікувань.** Очікування споживачів зростання цін викликає збільшення поточного попиту на товари і навпаки. Високі темпи інфляції і порожні полиці в магазинах завжди «йдуть нога в ногу». Щодо очікування росту майбутніх доходів, то воно проявляється в *розширенні попиту*, а очікування зменшення доходів ставить споживача в рамки *жорсткої економії* вже сьогодні.

Зміна попиту під дією нецінових факторів відображається на графіку зміщення кривої попиту вправо чи вліво (рис. 9.3).

Для успіху в підприємницькій діяльності важливо знати не лише фактори попиту, але й уміти вимірювати силу, з якою ці фактори змінюють попит. Для визначення ступеня реакції, чутливості зміни кількості продукту, який купується, на зміну певного фактора використовують показник еластичності попиту.

Еластичність попиту - це ступінь реакції попиту на зміну кожного з його факторів. Число, яке показує, на скільки зміниться попит при зміні значення фактора на одиницю, називають **коефіцієнтом еластичності**.

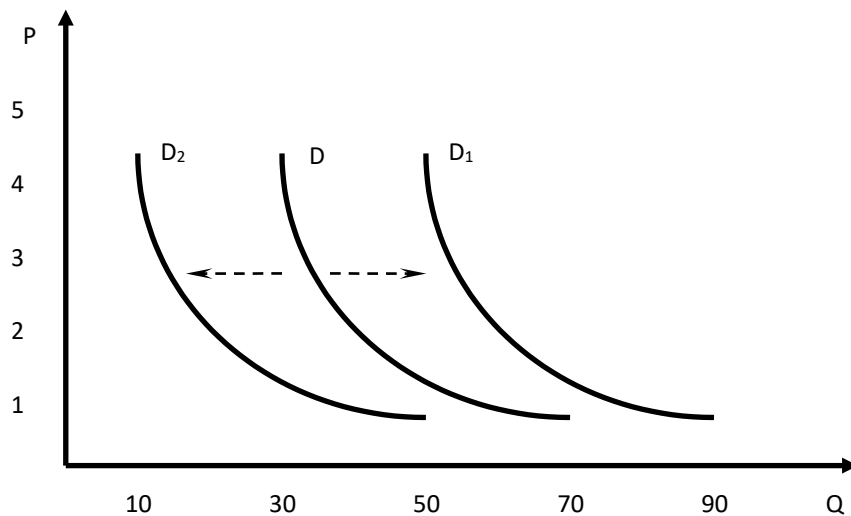


Рис. 9.3. Зміна в попиті на продукт X (дія нецінових факторів)

Розраховують еластичність попиту зазвичай за **трьома** основними факторами за **ціною**, за **доходом** та **перехресну еластичність**.

Еластичність попиту за ціною (ED_p) - показує, на скільки зміниться обсяг попиту, якщо ціна товару зміниться на один відсоток.

$$ED_p = \frac{\text{температура зміни попиту}}{\text{температура}} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} \cdot \frac{P_1 - P_0}{P_0},$$

зміни цін і

де Q_0 і Q_1 - обсяг попиту відповідно до і після зміни ціни;

P_0 і P_1 - ціна товару відповідно до і після її зміни.

В залежності від величини розрахованого коефіцієнта розрізняють:

- **абсолютно не еластичний попит** - попит не реагує взагалі на зміни ціни (це стосується життєво необхідних товарів, наприклад, інсуліну для хворих на діабет чи антиастматичних препаратів для астматиків) (рис. 9.4: D_1);

- **слабоеластичний (жорсткий) попит** - підвищення ціни на 1% зумовлює зменшення попиту менше, ніж на 1%, і тоді дохід втрачається частково (це стосується важливих продуктів харчування, предметів гігієни тощо) (рис. 9.4: D_2);

- **сильноеластичний попит** - покупці активно реагують на зміну ціни, тобто коефіцієнт еластичності більше 1 (наприклад, зміна тарифу на проїзд у таксі, ціни на запальнички) (рис. 9.4: D_3);

- ***абсолютно еластичний попит*** - за незмінної ціни попит постійно зростає (стосується тих, хто займає на ринку дуже незначну частку) (рис. 9.4: D₄).

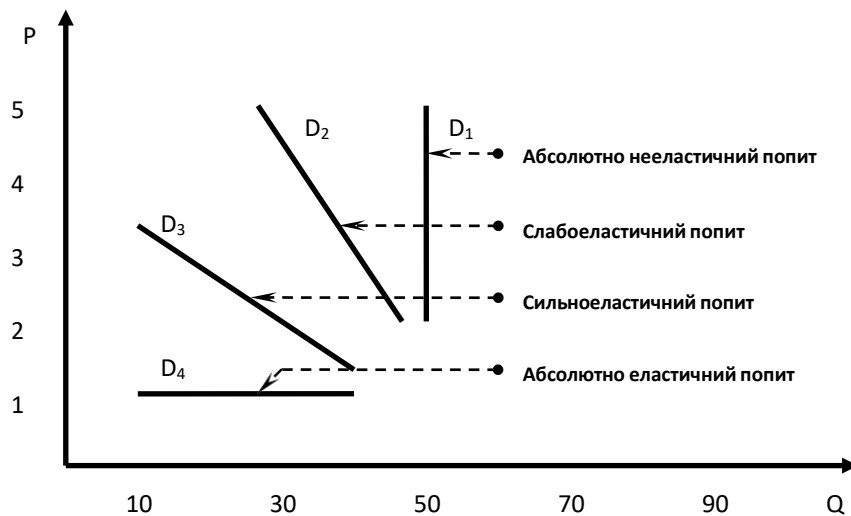


Рис. 9.4. Види цінової еластичності попиту

Еластичність попиту за доходом (ED_I) - показує, наскільки зміниться обсяг попиту у разі зміни доходу на один відсоток.

$$ED_I = \frac{\text{темпер зміни попиту}}{\text{темпер зміни доходу}} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{I_1 - I_0}{I_0},$$

де I_0 та I_1 - доходи покупців відповідно до і після їх зміни.

Коефіцієнт еластичності за доходом буде:

а) додатнім ($ED_I > 0$) для товарів, попит на які зростає в міру зростання доходів споживачів (їх називають *нормальними товарами*)

б) від'ємним ($ED_I < 0$) для товарів, попит на які в міру зростання доходів споживачів зменшується це так звані *нижчі товари*, до яких відносять неякісні товари, послуги щодо ремонту одягу, взуття тощо).

Перехресна еластичність попиту (ED_{xy}) - показує чутливість споживчого попиту на певний товар до змін цін на супутні, або споріднені, товари.

$$ED_{xy} = \frac{\text{темпер зміни попиту на товар A}}{\text{темпер зміни цін на товар B}} = \frac{QA_1 - QA_0}{QA_0} : \frac{PB_1 - PB_0}{PB_0},$$

де QA_0 та QA_1 - обсяг попиту на товар А до і після зміни ціни на товар В;
 PB_0 та PB_1 – ціна товару В до і після її зміни.

Перехресна еластичність попиту стосується лише *взаємозамінних і взаємодоповнюючих* товарів. Для *взаємозамінних* товарів обсяг попиту на товар А змінюється прямо пропорційно зміні ціни на товар В ($ED_{xy} > 0$). Для *взаємодоповнюючих* товарів обсяг попиту на товар А змінюється обернено пропорційно зміні ціни на товар В ($ED_{xy} < 0$).

2. Ринкова пропозиція та її фактори

На ринку покупець зустрічається з продавцем. Поставляючи товар на ринок, продавець або виробник, керується власними інтересами. У нього свій вибір: який товар запропонувати споживачеві?, скільки і за якою ціною?. Ця залежність між ринковою ціною та кількістю товару, що продають виражається економічним терміном «**пропозиція**».

Пропозиція - це кількість продукту, яку виробники бажають і здатні виготовити і запропонувати для продажу на ринку по кожній конкретній ціні із ряду можливих протягом певного часу.

Величина пропозиції визначається кількістю товару, яку продавці готові продати за даної ціни протягом певного періоду.

Зв'язок між обсягом товару, що продається, та ціною за його одиницю є стійким і має причинно-наслідковий характер. Цей зв'язок називають законом пропозиції.

Закон пропозиції – це пряма залежність між ціною та величиною пропозиції. Зокрема, закон пропозиції звучить: *при незмінних всіх інших умовах чим вища ціна продукту, тим більшу його кількість буде вироблено і запропоновано для продажу, і навпаки - чим нижчою буде ціна продукту, тим меншу його кількість буде вироблено. Тобто, підвищення ціни на товар викликає, як правило, збільшення величини пропозиції, а зниження ціни, навпаки - зменшення величини пропозиції.*

Закон пропозиції графічно ілюструється **кривою пропозиції (S)** (рис. 9.5).

Можна виділити наступні **причини**, які зумовлюють дію **закону пропозиції**:

- по-перше, це **здоровий глузд виробника**, його реакція на ринкові стимули;

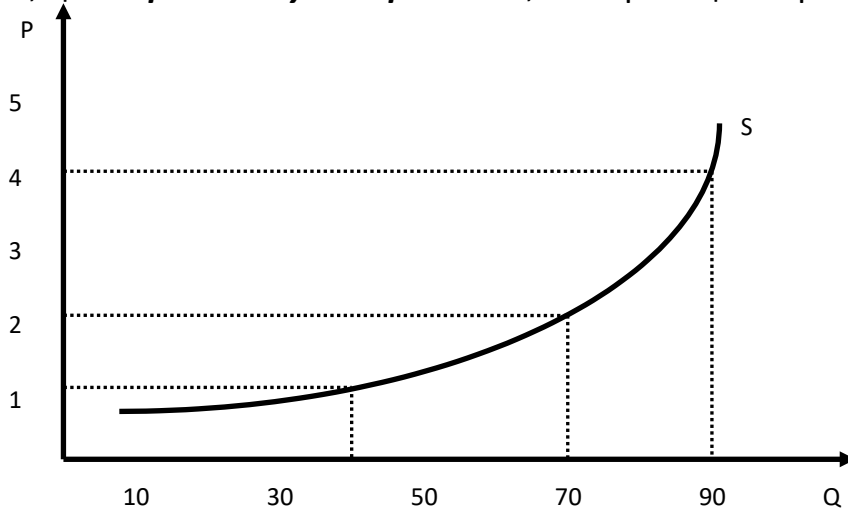


Рис. 9.5. Крива пропозиції товару

- по-друге, це дія **ефекту заміни**. Сутність **ефекту заміни** полягає в тому, що економічні ресурси в певних межах піддаються переключенню з виробництва одних товарів на інші;

- по-третє, це існуюча **динаміка витрат виробництва одиниці продукту, обумовлена зміною кількістю економічних ресурсів**, які використовуються у виробничому процесі. На певному етапі виробництво більшої кількості продукту при незмінних фіксованих виробничих потужностях (земельної площі, кількості обладнання, устаткування) потребує все більшої кількості змінних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, палива тощо), а тому зростають і витрати виробництва одиниці продукції. Для покриття цих зростаючих витрат виробництва, підприємець, який переслідує мету одержання прибутку, повинен підвищити ціну на продукт.

На обсяг пропозиції реально впливають й інші, **нецінові фактори**, котрі зміщують криву пропозиції вправо-вліво (рис. 9.6).

До **нецінових фактори**, які визначають пропозицію належать:

- **ціни на виробничі ресурси**. Подорожчання ресурсів веде до збільшення витрат виробництва, а відповідно і до скорочення виробництва й пропозиції товару (крива пропозиції зсувається ліворуч);

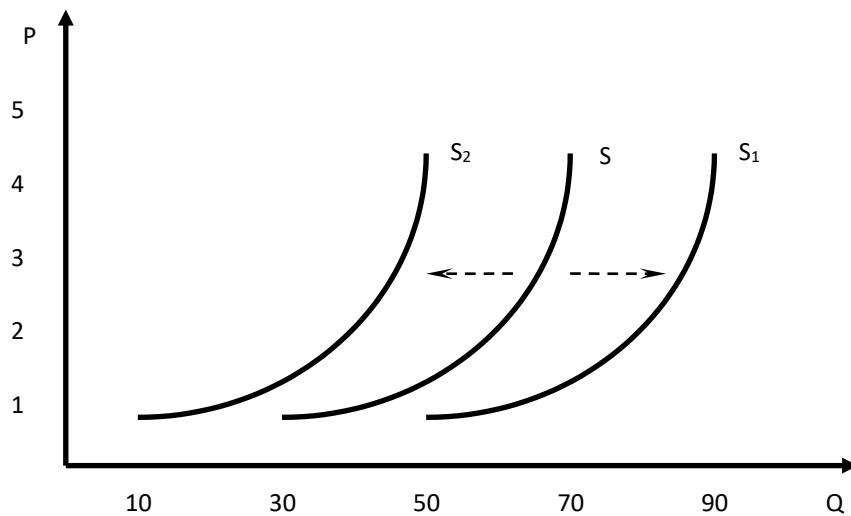


Рис. 9.6. Зміна в пропозиції продукту X (дія нецінових факторів)

- **ціни на споріднені товари.** Якщо, наприклад, ціна на свинину зростатиме, то виробник свинячих ковбас, імовірно, подумає про перехід на яловичині ковбаси (крива пропозиції свинячих ковбас зміститься ліворуч);

- **технологічні зміни.** Технологічний прогрес сприяє скороченню виробничих витрат, а отже, й розширенню виробництва й пропозиції товарів (зсув кривої вправо);

- **державна економічна політика.** У випадку посилення податкового тиску на виробників, виробництво скоротиться. Коли ж уряд посилить підтримку товаровиробника, приміром наданням пільгових кредитів, дотацій і субсидій, то, звичайно, пропозиція товарів збільшиться;

- **кількість продавців.** Збільшення числа продавців означає збільшення товарної пропозиції;

- **очікування продавців.** Оптимістичні очікування продавців позначаються на збільшенні пропозиції товарів і зсувають криву вправо, песимістичні - навпаки.

Однак ринкова пропозиція тих чи інших товарів, так само як і попит на них, по-різному реагує на зміну окремих факторів, себто має різну еластичність.

Еластичність пропозиції – це чутливість пропозиції товару до зміни різних факторів. Число, яке показує, на скільки зміниться пропозиція того чи іншого товару при зміні значення впливового фактора на одиницю, називають

коефіцієнтом еластичності. Він представляє собою відношення відсоткової зміни величини пропозиції до відсоткової зміни значення фактора.

Розраховують еластичність пропозиції, як правило, за ціною товару.

Еластичність пропозиції за ціною (ES_p) - показує, на скільки зміниться обсяг пропозиції товару, якщо ціна його одиниці зміниться на один відсоток.

$$ED_p = \frac{\text{тем} \text{п} \text{ зм} \text{і} \text{н} \text{и} \text{ об} \text{с} \text{я} \text{г} \text{у} \text{ пр} \text{оп} \text{оз} \text{и} \text{ці}}{\text{тем} \text{п} \text{ зм} \text{і} \text{н} \text{и} \text{ ц} \text{і} \text{н} \text{и}} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0},$$

За коефіцієнтом цінової еластичності пропозиції, що виражає тісноту залежності пропозиції від цінового фактору, визначають вид еластичності:

- **абсолютно нееластична пропозиції** - пропозиція взагалі не реагує на зміну ціни. Це має місце тоді, коли потрібні виробничі ресурси повністю зайняті, а замінників їм немає (рис. 9.7: S_1);

- **слабоеластична пропозиції** - пропозиція реагує лише на значну зміну ціни. Таке буває, коли гранична продуктивність (віддача) додаткових ресурсів дуже низька і тому тільки значне підвищення ціни товару може компенсувати ці додаткові витрати (рис. 9.7: S_2);

- **сильноеластична пропозиція** - продавці активно відгукуються на цінові сигнали ринку. Це можливо за наявності широкого доступу до недорогих додаткових ресурсів (рис. 9.7: S_3);

- **абсолютно еластична пропозиція** - за незмінних цін пропозиція збільшується (рис. 9.7: S_4).

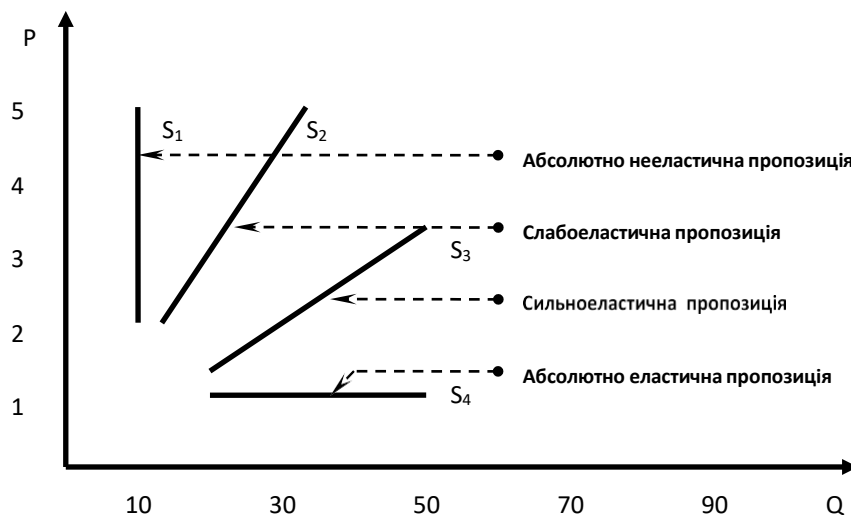


Рис. 9.7. Види цінової еластичності пропозиції товару

3. Взаємодія попиту і пропозиції. Ринкова рівновага

Попит і пропозиція - це дві взаємодіючі і взаємозалежні сили ринку. Вони, подібно старомодним терезам, існують для того, аби зважувати взаємно протилежні інтереси виробників і споживачів та забезпечувати їхній компроміс, досягнення ними обопільної вигоди.

У результаті взаємодії попиту й пропозиції *під дією сил конкуренції* на

ринку кожного товару загалом встановлюється така ситуація, коли за певною ціною пропонується стільки товару, скільки споживачі готові придбати.

Ринкова рівновага - це ситуація на ринку, коли досягається рівновага попиту і пропозиції за кількістю й ціною товару. Графічно ринкова рівновага знаходиться у точці перетину кривих попиту і пропозиції — точці N (рис. 9.8).

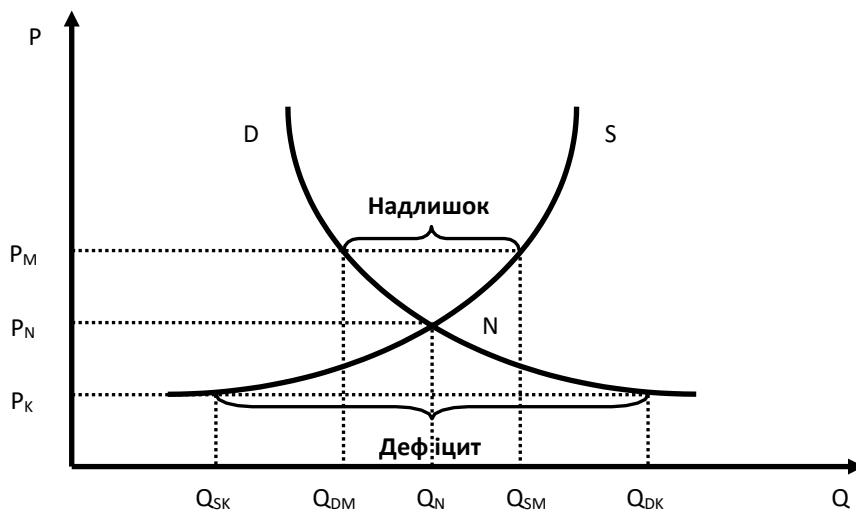


Рис. 9.8. Рівновага попиту і пропозиції

Точка рівноваги показує рівноважну ціну P_N та рівноважний обсяг попиту й пропозиції Q_N .

Рівноважна ціна P_N - це ціна, за якої під впливом конкурентних сил продавці пропонують стільки товарів, скільки споживачі готові їх придбати.

Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, наприклад, до рівня P_M , то обсяг попиту скоротиться від Q_N до Q_{DM} , а обсяг пропозиції зросте від Q_N до Q_{SM} . У підсумку виникне **надлишок** запропонованих товарів.

Якщо ж ціна знизиться нижче рівноважного рівня, то відповідно попит зросте від Q_N до Q_{DK} , а пропозиція зменшиться від Q_N до Q_{SK} . Виникне **дефіцит**.

Та під дією конкурентних сил ціна, коливаючись, усе-таки повернеться до рівноважного рівня P_N . На ринку рівноважна ціна встановлюється завжди, адже не можна купити більше, ніж можуть продати, і навпаки, не можна більше продати, ніж можуть купити. Рівноважна ціна — це єдино можлива ціна, за якої немає ні надлишку товарів, ні їх дефіциту.

Взаємодія попиту та пропозиції як двох невід'ємних сил (сторін) ринку має стійкий причинно-наслідковий характер і виражається поняттям «**закон попиту і пропозиції**».

Закон попиту і пропозиції в економічній теорії вважається одним із трьох фундаментальних законів ринкової економіки.

Пояснимо дію закону попиту і пропозиції на умовному прикладі. Якщо, приміром, підвищується ринковий попит на цукор, то за інших рівних умов, ціна цукру також підвищиться. Підвищення ціни посиляє виробникам цукру позитивні сигнали про зростання їхньої вигоди на ринку, у відповідь ті збільшують пропозицію цукру. Збільшення пропозиції цукру, за інших рівних умов (не знаючи точних параметрів додаткового попиту), призводить до надлишку пропозиції цукру, а відповідно і до зниження його ціни. Зниження ціни товару далі підрізає стимул для його виробників і водночас заохочує покупців: попит знову зростає і т.д. Таким чином, дія закону попиту і пропозиції проявляється не прямо, а *лише через коливання попиту, пропозиції і ціни*. У цих коливальних рухах завжди простежується певна логіка (порядок), задана даним законом.

Важливо також розрізняти:

а) **часткову ринкову рівновагу**, що стосується окремого товарного ринку (наприклад, ринку зерна чи автомобілів);

б) **загальну ринкову рівновагу**, яка стосується всього національного (внутрішнього) ринку. Загальна рівновага ринку є результатом урівноваження усіх товарних ринків, або всієї сукупності взаємодій попиту, пропозиції та цін.

Звичайно, стан усякої ринкової рівноваги є лише теоретичною абстракцією. В реальній дійсності рівновага повсякчас порушується під дією множини факторів попиту і пропозиції, швидкості прийняття рішень економічними агентами.

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008.
8. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.
9. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
10. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005. 13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
11. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
12. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
13. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
14. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.

Інформаційні ресурси

15. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
16. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
17. www.nbuv.gov.ua
18. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
19. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

5. Практичні заняття

Практичне заняття №1. Економічна теорія як наука. Об'єкт і предмет економічної теорії. Методи дослідження економічних процесів. Загально-логічні методи: аналіз і синтез, абстрагування, індукція та дедукція, моделювання. Наукові методи емпіричного дослідження: спостереження, економічний аналіз, експеримент. Функції економічної теорії. Місце економічної теорії в системі медичних наук.

Література:[2, 4, 6-7]

Практичне заняття №2. Закон зростання потреб. Суб'єкти економічних відносин, їхні економічні інтереси. Сутність виробництва. Фактори виробництва. Галузь охорони здоров'я як структурний підрозділ суспільного виробництва. Продукт і стадії його руху. Література: [2, 4, 6-7]

Практичне заняття №3. Власність як економічна категорія. Принципи формування власності. Об'єкти і суб'єкти власності. Власність на землю. Становлення і розвиток нових форм господарювання на землі. Роздержавлення і приватизація власності в Україні.

Практичне заняття №4

Товарне виробництво. Товар, його сутність і властивості. Двоїстий характер праці, втіленої у товар. Закон вартості та його функції. Теорія попиту і пропозиції.

Практичне заняття №5-6

Поняття ринку. Функції ринку. Види ринків: предметів споживання, засобів виробництва, науково-технічних розробок та інформації, фінансів, валютних, нерухомості, праці, природних ресурсів, тіньовий ринок. Особливості становлення ринкових відносин у галузі охорони здоров'я України. Моделі ринкової економіки. Конкуренція як рушійна сила ринкової економіки. Сутність конкуренції. Види

Література: [2, 4, 6-7]

Практичне заняття №7.

Становлення грошових відносин, основні етапи їх розвитку. Сутність грошей. Гроші як загальний вартісний еквівалент. Функції грошей. Класифікація грошей. Сутність інфляції. Чинники інфляції. Інфляція і безробіття. Антиінфляційна політика в Україні.

Література: [2, 4, 6-7]

Практичне заняття №8. Сутність підприємництва. Функції та умови існування підприємництва. Суб'єкти, об'єкти і види підприємництва. Права, обов'язки та відповідальність підприємця. Види підприємств за формою, розміром, за сферою і видом господарської діяльності. Підприємництво в медицині. Особливості підприємництва в Україні.

Література: [2, 4, 6-7]

Практичне заняття №9. Національний дохід і його джерела. Обчислення національного продукту. Основні макроекономічні показники. Валовий внутрішній продукт, методи його розрахунку за доходами і витратами. Макроекономічні показники похідні від ВВП. Чистий національний продукт. Національний дохід.

Література: [2, 4, 6-12]

6. Самостійна робота

Під час самостійної роботи студенти вивчають як матеріал аудиторних занять курсу, так і питання винесенні на самостійне вивчення. Самостійна робота планується на кожну годину аудиторного часу і на питання винесенні на самостійне вивчення. Розподіл часу самостійної роботи виконується згідно плану навчального процесу та робочого плану дисципліни. Під час самостійної роботи студенти звертаються до літератури теоретичного курсу та допоміжної методичної літератури в разі необхідності.

Зміст самостійної роботи студента складається з таких видів:

- підготовка до аудиторних практичних занять;
- вивчити лекцій матеріал та підготуватися до написання тестових завдань;
- виконання домашніх завдань впродовж семестру.

Теми до самостійної роботи

1. Економіка та економічна теорія.
2. Історичний процес розвитку економічної науки та її основні шляхи.
3. Розвиток економічної думки в Україні.
4. Економічні потреби суспільства, їх суть і структура. Види економічних інтересів, взаємодія їх.
5. Індивідуальна властивість — вихідна ланка відносин власті. Основні форми власності, їх еволюція та роль на сучасному етапі.
6. Приватна власність.
7. Державна власність.
8. Колективна власність.
9. Акціонерна власність.
10. Ціна в ринковій економіці. Сутність ціни. Методи ціноутворення. Регулювання цін державою.

11. Конкуренція в охороні здоров'я. Функції конкурентоспроможності медичних організацій.
12. Умови формування конкурентного середовища на ринках медичних послуг.
13. Антимонопольний комітет України.
14. Біржі праці, їх роль у галузі охорони здоров'я.
15. Ринкова інфраструктура в галузі охорони здоров'я. Формування державної та приватної інфраструктури в галузі охорони здоров'я.
16. Сутність, форми й чинники інфляції.
17. Антиінфляційна політика в Україні.
18. Види підприємств за формою, розміром, сферою і видом господарської діяльності.
19. Підприємництво в медицині. Особливості підприємництва в Україні.
20. Рентабельність підприємства (фірми). Розподіл продукту. Рента, її види. Земельна рента: суть, форми та розподіл.
21. Альтернативне використання землі. Ціна землі.
22. Чистий національний продукт. Національний дохід. Особистий дохід. Номінальний ВВП. Індекс цін. Дефлятор ВВП. Національне багатство України та перспективи його нарощування.
23. Державний бюджет: принципи побудови, функції, доходи і витрати. Бюджетний дефіцит, джерела його фінансування. Державний борг і його обслуговування.
24. Вплив держави на ціноутворення в умовах ринкових відносин.
25. Місце України у світовій економіці. Роль міжнародних економічних організацій у трансформаційному процесі України.
26. Геополітичні інтереси. Експортно-імпортний потенціал України.
27. Відносини з ЄС. Міжнародні валютно-фінансові відносини України. Проблема зовнішньої заборгованості.

8. Контрольні заходи

Поточний контроль знань та умінь студентів денної форми навчання проводиться шляхом оцінювання практичних робіт та перевірки індивідуальних навчально-дослідних завдань.

1. Перевірка практичних знань студентів.
2. Перевірка індивідуальних навчально-дослідних завдань (теми рефератів).
3. Перевірка самостійної роботи (виконання студентами завдань за заданими темами).
4. Перевірка теоретичних знань студентів (залік).

Перевірка та оцінювання знань, умінь і практичних навичок студентів здійснюються за 100-бальною, ECTS та національною шкалами. Табл.3

Першою складовою є проведення студентами практичних занять з дисципліни «Основи економічної теорії».

На протязі семестру здобувачу необхідно провести 3 практичних занять. Максимальна сума за проведення практичних занять складає 30 балів (див. табл. 1)

Таблиця 1 Контрольні заходи і максимальна оцінка за модуль

№	Змістовний модуль 1	ІНДЗ	Залік	Усього
1	30	25	45	100
	55		45	

Другою складовою є виконання ІНДЗ. Максимальна оцінка за захист ІНДЗ складає 25 балів (див.табл. 2).

Таблиця 2 Система оцінки ІНДЗ з курсу до спеціальності «Фізична культура і спорт»

№	Критерії оцінки	Так	Частков о	Ні
1	Розділи роботи повно характеризують тему дослідження	4	1 – 2	без оцінки
2	В ІНДЗ визначені мета і завдання дослідження	2	1 – 2	без оцінки
3	Методи дослідження використані в роботі відповідають поставленим завданням	2	2	без оцінки
4	Посилання на першоджерела відповідають списку літератур	2	1	без оцінки
5	Аналітичний огляд літератури повно висвітлює вивченість проблеми у фізичному вихованні	4	1 – 3	без оцінки
6	Робота являє собою компіляцію або плагіат	без оцінки	без оцінки	без оцінки
7	У роботі використано літературу видану	1995—2006	1985— 1994	1960—1984
8	Висновки відповідають поставленим завданням дослідження	7	1 – 5	без оцінки
9	Оформлення списку використаної літератури відповідає стандарту	2	1	без оцінки
10	Оформлення ілюстративного матеріалу відповідає стандарту	2	1	без оцінки
11	Робота містить орфографічні помилки, перекручені терміни	без оцінки	без оцінки	без оцінки
	Сума балів	25		

Третьою складовою є залік з даного предмету. Максимальний бал на заліку складає 45 балів . За кожну відповідь здобувач отримує від 0-15 балів.

Підсумковий контроль здійснюється за шкалою ECTS (табл. 3).

Таблиця 3 Система оцінки знань з курсу

Рейтинг студента за 100-бальною шкалою	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS
90-100 балів	відмінно	A
81-89 балів	добре	B
75-80 балів	добре	C
65-74 балів	задовільно	D
55-64 балів	задовільно	E
30-54 балів	незадовільно з можливістю повторного складання	FX
1-29 балів	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F

Список літератури

1. Бобров В. Я. Основи ринкової економіки і підприємництва: Підручник. – К.: Вища школа, 2003.
2. Ватаманюк З. Г. Вступ до економічної теорії: Курс лекцій. Частина 1. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003.
3. Гринів Л. С., Кічурчак М. В. Національна економіка: Навч. посіб. – Львів: „Магнолія 2006”, 2008. – С. 462.
4. Дзюбик С. Д., Ривак О. С. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 491 с.
5. Економічна теорія. Макро- та мікроекономіка. Навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернатива, 2001.
6. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2008.
8. Економічна теорія: Посібник / Під заг. редакцією Є. М. Воробйова – Харків-Київ, 2003.
9. Єлейко П. С., Палкін Ю. І. Сучасна економіка: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2005.
10. Злупко С. М. Історія економічної теорії: Підручник. – К.: Знання, 2005.
13. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006.
11. Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К. Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Атіка, 2001.
12. Микро-, макроэкономика. Практикум / Под общ. ред. Ю. А. Огибина. – СПб.: Литера Плюс, 1997.
13. Мікроекономіка і макроекономіка: Підручник / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Вид-во Соломії Павличко „Основи”, 2003.
14. Мочерний С. В. Економічна теорія: Навч. посібник. – 3-тє вид. К., „Академія”, 2005.
15. Інформаційні ресурси
16. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3808-12>
17. <https://zakon.rada.gov.ua/iaws/show/42/2016>
18. www.nbu.gov.ua
19. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
20. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>

