

Міністерство освіти і науки України  
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
АВТОМОБІЛЬНО ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ

---

**Конспект лекцій  
«Економічна теорія»**

2021

Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
АВТОМОБІЛЬНО ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ

**Конспект лекцій**  
**«Економічна теорія»**

для студентів спеціальностей  
051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування»,  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,  
073 «Менеджмент»

Харків,  
ХНАДУ,  
2021

*Рецензенти:*

І.Ю. Шевченко, доктор економічних наук, професор Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

О.І. Дмитрієва, доктор економічних наук, професор Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

**Бабайлов В.К., Приходько Д.О.**

**Конспект лекцій «Економічна теорія»** для студентів спеціальностей

051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 073 «Менеджмент» /В.К.Бабайлов, Д.О.Приходько. – Х.:ХНАДУ, 2021

Це видання містить основні теми з дисципліни «Економічна теорія» у відповідності до програми для економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Теоретичний матеріал засновано на аналізі та узагальненні літературних джерел вітчизняних та зарубіжних авторів.

Призначається для студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
<b>Тема1. Основні аспекти економіки.....</b>	<b>6</b>
1.1. Предмет економіки. ....	6
1.2. Еволюція понять «Економіка» і «Вартість».....	7
1.3. Основні види вартості і економіки.....	7
<b>Тема 2. Мінова вартість як явище макроекономіки.....</b>	<b>10</b>
2.1. Мінова вартість і макроекономіка.....	10
2.2.Чотири форми (стадії) мінової вартості.....	12
2.3. Функції грошей, їх еволюція, грошовий обіг і його закони.....	12
<b>Тема 3. Капітал як особлива вартість, як особливе явище Макроекономіки.....</b>	<b>21</b>
3.1. Еволюція розуміння капіталу.....	21
3.2. Основні аспекти капіталу.....	22
3.3. Амортизація капіталу.....	23
<b>Тема 4. Рента як особлива вартість, як особливе явище макроекономіки.....</b>	<b>26</b>
4.1.Походження терміну і поняття «Рента».....	26
4.2. Суб'єкти, сутність, зміст ренти.....	26
4.3. Інші важливі аспекти ренти.....	27
<b>Тема 5. Інфляція як важливе макроекономічне явище.....</b>	<b>29</b>
5.1. Основні аспекти інфляції.....	29
5.2. Наслідки інфляції.....	30
5.3. Антиінфляційні методології.....	31
<b>Тема6. Основи мегаекономіки.....</b>	<b>35</b>
6.1. Становлення світової торгівлі.....	36
6.2. Становлення світової валютної системи.....	39
6.3. Міжнародна міграція робочої сили.....	41
6.4. Нестабільність мегаекономіки.....	42
6.5.Глобалізація стратегічного планування.....	45
6.6. Соціальна економіка. ....	46
<b>ЗАКЛЮЧЕННЯ.....</b>	<b>48</b>
<b>ЛІТЕРАТУРА.....</b>	<b>49</b>

## ВСТУП

Це видання містить основні теми з дисципліни «Економічна теорія» у відповідності до програми для економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Теоретичний матеріал засновано на аналізі та узагальненні літературних джерел вітчизняних та зарубіжних авторів.

*Об'єкт* (межі) дисципліни «Економічна теорія» – основи економічних знань; *предмет* (проблемна частина об'єкту) – важливі аспекти економічних знань.

*Місце* дисципліни – передує конкретним економічним дисциплінам: «Економіка підприємства», «Економіка праці», «Міжнародна економіка» та іншим.

*Роль* - важлива, так як створює фундамент для освоєння всіх конкретних економічних дисциплін.

*Ціль* дисципліни: лекцій – придбання знань з основ економічних знань; практичних занять – засвоєння, поглиблення цих знань та придбання вмінь і навичок використання їх в практиці засвоєння майбутніх конкретних економічних дисциплін і у майбутньої професійної діяльності.

*Методологія* засвоєння дисципліни використовує в основному три важливіші методики: «2С70», «ВЄО», Огляд літературних джерел.

Конспект призначається для студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів і, перш за все, для студентів денної та заочної форм навчання підготовки бакалаврів спеціальностей 051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 073 «Менеджмент».

## Тема 1. Основні аспекти економіки

### 1.1. Предмет економіки.

Предмет – це те, на що спрямована діяльність суб'єкта; предмет визначає всі напрямки діяльності; його визначення, тому дуже важливо. Діяльність - це практика вирішення проблеми. Предмет - це проблемна частина об'єкта. Об'єкт – межа діяльності (економіки, інженерії тощо). Предмет певного виду діяльності повинний бути один.

Існували різні погляди на предмет економіки; тому визначення предмету економіки вилилось в проблему. Зараз є дві точки зору на предмет економіки: радянська і західна.

Радянські політекономисти (від політекономія - державна економіка) визначали предмет економіки як виробничі відносини. Їх головним аргументом було посилення на «Капітал» К. Маркса. Однак у дійсності саме Маркс ні на одній сторінці своєї роботи «Капітал» не говорив, що предмет економіки - виробничі відносини. Виробничі відносини є предметом не економіки, а були, зокрема, предметом дослідження Маркса. У передмові до «Капіталу» він говорить буквально наступне: «Предметом мого дослідження є відношення виробництва і обміну» [2]. А дослідження Маркса не тільки економічне, але і соціальне, і навіть філософське.

Західні економісти ніколи не визнавали «горезвісні», як вони виражалися, виробничі відносини предметом економіки. Вони вважають, що виробничими відносинами займається не економіка, а індустріальна соціологія, або економічна соціологія. Саме її предметом «виробничі відносини» і є. На жаль у нас про виробничі відносини, як про предмет економіки, говорять досі.

Але західні економісти, обґрунтовано відкинувши помилкову точку зору радянських економістів, проте, і самі не визначили, не сформулювали предмет економіки. Відомі випадки досить розпливчастого формулювання предмету економіки навіть відомими західними економістами; так П. Самуельсон у своїй праці «Економікс» призводить навіть цілий набір фактично різних предметів економіки.

Проблема відповіді на питання «Що ж є істинним предметом економіки» виявилася несподівано дуже простою. Істинний предмет економіки - це те, що є загальним для всіх основних економічних понять - категорій. До них відносяться: «трудова вартість», «споживна вартість», «мінова вартість», «додаткова вартість», «собівартість», «дохід», «прибуток», «капітал», «ціна» та інші. Вже з простого порівняння цих термінів слідує, що загальним для них є «вартість». Саме вартість і тільки вартість й є предмет економіки.

Цей висновок впливає й з самої економічної практики. Так, будь-який бухгалтер конкретно організовує, планує і контролює не виробничі відносини, а саме ці види вартості.

Отже, предметом економіки є вартість. Тому економіка - це організація будь-якої вартості. У цьому сутність економіки - головна її властивість. У цьому головному зв'язок цих двох основних понять: економіки і вартості.

## 1.2. Еволюція понять «Економіка» і «Вартість»

Реально економіка організовувалася на протязі всієї історії людства: правителями держав, вченими, усіма людьми, але в самому різному ступеню. При цьому економіка і вартість в своєму розумінні зазнавали значну еволюцію.

Вперше термін і поняття «Економіка» був введений і визначений в Стародавній Греції Ксенофонтом (430-355 до н. е.), як організацію домашнього господарства.

Аристотель (384-322 до н.е.) розвинув вчення Ксенофонта - він вводить поняття «споживча вартість» (правильніше – «потребницька вартість») як вартість, яка споживається тільки в сфері натурального господарства, а не для продажу. І тільки таку діяльність він називав економікою. Діяльність понад цього - мистецтво «робити гроші», створювати, накопичувати грошові багатства за допомогою торговельних угод, мистецтво перепродажу, спекуляції, ростовщических операцій він відносив ні до економіки, а хрематистики. Аристотель вперше відмічав й суспільний (соціальний) характер економіки, хоча й не виконував термін «соціальний».

Надалі економіка і вартість досліджується багатьма економістами і цілими школами: Ф. Монкретьєн вводить термін і поняття «політична економіка»; А. Сміт - «трудова вартість»; Д. Рікардо - продовжував дослідження споживчої вартості; Альфред Маршалл (1842-1924) запропонував замінити термін і поняття «політична економія» Монкретьєна на «Економікс».

Отже, аналіз показав, що існує значна кількість видів вартості. Але основними і проблемними для розуміння виявилось три: трудова, споживча, мінова.

## 1.3. Основні види вартості і економіки.

### *Трудова вартість*

Вперше найбільш коректне визначення терміна і поняття «вартість» зробив А. Сміт (1723-1790): вартість визначається тільки затратами труда. Тобто, саме він вперше формулює закон вартості, її сутність. «Труд - єдине мірило вартості». Це трудова вартість. Вона створюється тільки на підприємстві. Це собівартість продукції підприємства. Але на відміну від виробництва, при обміні встановлюється ринкова, або мінова вартість; вона не дорівнює трудовій собівартості продукції підприємства. В основному вона перебільшує собівартість.

### *Споживча вартість.*

Як відмічалось термін «споживча вартість» вперше ввів Аристотель. Він вважав, що споживчу вартість створює виробник у домашньому, натуральному виробництві; тому він же й є споживач виробленого продукту. Це вартість, споживана самим виробником продукту всередині натурального господарства. Це вартість не для продажу. Тому, фактично Аристотель споживчою вартістю називає виробничу, трудову вартість!

Поняття «споживча вартість» використовує і Д. Рікардо (1772-1823), «розвиваючи» і відзначаючи «недолік» трудової теорії Сміта: «Вартість визначається не тільки витратами праці, а й потребами споживача». Але на відміну від Аристотеля, який вважав, що споживчу вартість створює виробник, Рікардо вважав, що споживчу вартість визначає покупець. Правда, він так і не зміг визначити, як і чим вона вимірюється.

Маржиналісти, представники австрійської школи Ст. Джевонс (1835-82) англ, К. Менгер (1840-1921), Е. Бем-Баверк (1851-1914), Ф. Візер (1851-1926) - все австрійські економісти, Я. Вальрас (1834-1910) - швейцарець і інші через сто років на відміну від Рікардо стверджують, що вартість взагалі визначається не витратами труда, а тільки потребами споживача, що існує тільки споживча вартість, що споживча вартість лежить в основі мінової вартості.

Необхідно констатувати й тієї факт, що з легкої руки Рікардо схоластичний спір про трудову та споживчу вартості триває досі.

*Резюме:* вся логіка результатів проведеного аналізу, порівняння різних поглядів на споживчу вартість свідчить, що споживча (*потребницька – від терміну «потреба»*) вартість - це вартість потреб! Але вся економічна практика свідчить, що потреби не мають вартості - їх неможливо продати, купити, обміняти ні на який товар. Тому споживча вартість (як вартість потреб) не існує взагалі! Але це зовсім не означає, що потреби не впливають на організацію, створення трудової вартості. Однак їх функція лише у побудженні до труда, у мотивації до затрат труда; вони лише включають механізм витрат труда.

### *Мінова вартість*

Термін і поняття «мінова вартість» вперше теж використовує Аристотель. Вона розуміється їм як результат обміну надлишків товарів за власний кошт. Він вказував, що обмін між двома товарами, несхожими один на одного, може з'явитися в обміні лише за умови, якщо у них є щось спільне, однакове, рівне. Однак не міг відповісти на це питання. Для цього необхідне було відкрити роль труда, його витрат, як джерела, міри вартості. Це вперше зробив А. Сміт, через майже 2000 років.

На відміну від споживчої вартості мінова вартість існує. Її величину визначає тільки ринок, обмін товарів, в яких втілені однакові, рівні витрати труда. Мінова вартість залежить від витрат труда виробника (підприємства),



тобто включає собівартість продукції підприємства. Але мінова вартість визначається й витратами труда:

- покупця,
- держави (як витрати труда на підготовку спеціалістів для підприємства; як витрати на поліцію, армію для захисту підприємства тощо),
- конкурентів (теж виробників).

Тому мінова вартість, як правило, більше собівартості продукції підприємства.

Отже, *трудова* вартість – це вартість яка створюється тільки у виробництві, у фірмі як результат затрат труда тільки одного суб'єкту – виробника, фірми; це результат економіки тільки підприємства, результат *мікроекономіки*.

Тому, якщо Економіка (будь-яка) – це організація вартості (будь-якої), то Мікроекономіка (сутність) – це економіка тільки фірми, організація тільки *створення, виробництва* вартості; *об'єкт* мікроекономіки - будь-яке господарство (натуральне, підприємство, фірма); *предмет* (проблема) – *створення, виробництво* вартості; суб'єкти: менеджери і робочі; *мета* - організація меншої собівартості; *результат* – собівартість. Ринок у мікроекономіці не зорганізується! За виключенням одного - обміну товару затрат труда на заробітну плату. Фірма проявляється у сфері виробництва як переважно *ієрархічна* організація виробників товару, вартості, як *ієрархія*. *Зміст* мікроекономіки – це організація вартості: предметів труда, засобів труда і робочої сили. В літературі абсолютно не відрізняють мікро і макроекономіку!

*Отже, важливі результати з Тем 1:*

- Економіка – це організація вартості (сутність і основний закон економіки).
- Вартість – це витрати труда (сутність і основний закон вартості).
- Зміст вартості: витрати труда підприємства і витрати труда всіх суб'єктів витрат труда (підприємства, покупців, держави і конкурентів); витрати труда підприємства і результат (дохід) діяльності всіх чотирьох суб'єктів.
- Результат труда (дохід) – це *економічний ефект*.
- Співвідношення затрат і результатів труда – це *економічна ефективність*.
- Показники економічної ефективності – це величини співвідношення витрат і результатів; вони бувають трьох видів:
- Як різниця результатів і витрат (наприклад, прибуток як різниця доходів і собівартості продукції).
- Як частка від ділення результатів на витрати (наприклад, продуктивність праці як частка від ділення кількості виробленою продукції на витрати часу на її виготовлення).
- Як комбінація перших двох показників (наприклад, рентабельність = дохід-собівартість/собівартість).

- Існує близько тридцяти показників економічної ефективності виробництва і близько десятка показників економічної ефективності організації виробництва (менеджменту).
- Розраховуються показники економічної ефективності не тільки на рівні підприємства, але й країни (національної економіки).
- Підвищення економічного ефекту і ефективності – *мета* економіки.
- Однак концентрація уваги на них не привела до справедливості. Причина цього – нерозуміння того, що реальною, не абстрактною економікою є не просто економіка, не «чиста» економіка, а «соціальна економіка», яку розумів ще Аристотель.
- Мета соціальної економіки на відміну від економіки більш проблематична – це задоволення потреб усіх соціумів країни (в тому числі й безробітних, і непрацевдатних тощо) – це справедливість.
- Справедливість (не в примітивному, не у повсякденному, не в буденному розумінні), її сутність – це *порядок*. Порядок (зміст): свобода і відповідальність.
- Засоби досягнення порядку, свободи і відповідальності: право і мораль.
- Право – це закони, які встановлює держава; мораль – це правила, які встановлюються усіма людьми.

У подальшому розглядається тільки мінова вартість і інші види вартостей як явищ тільки макроекономіки!

## **Тема 2. Мінова вартість як явище макроекономіки**

Отже, в Темі 1 було встановлено, що справжня вартість товару дорівнює міновій вартості. Тому міновій вартості як явищу макроекономіки необхідно звернути особливу увагу:

### **2.1. Мінова вартість і макроекономіка**

*Мінова вартість* – створюється інакше, ніж трудова вартість окремого підприємства: вона є результат обміну трудовими вартостями декількох основних суб'єктів, суб'єктів вже *всієї економіки країни - макроекономіки*.

Але *Макроекономіка* (сутність) – це не об'єднання мікроекономік як слідує з літературних джерел. Це об'єднання не мікроекономік (тобто не тільки підприємств як суб'єктів тільки створення вартості, це *взаємодія* всіх володарів вартостей, власників вартостей: підприємств, а також й покупців і держави. Це організація *тільки обміну* вартостей, вже створених у мікроекономіках. Але всі три групи можуть розрізнятися своєю поведінкою у процесі обміну. І ось на ринку, у макроекономіці на перший план виходять тільки засоби поведінки вказаних трьох суб'єктів ринку - це: *конкуренція і монополія!* Це зміст макроекономіки як *перерозподіл вартості* в умовах конкуренції і монополії!!! Саме не фірми і ринок, а саме конкуренція і монополія! Тому що, фірми (у тому

числі і держава) можуть брати участь або в конкуренції, або в монополії! (Олігополія, олігопсонія, монопсонія – це фактично різновиди монополій)! Важно підкреслити, що конкуренція і монополія були завжди; й вони обидві мають як позитивні, так й негативні властивості. Причому до промислової революції XVII століття переважала конкуренція над монополією. Але після промислової революції – перевага за монополією. Аристотель був прихильником монополії; й навпаки Адам Сміт – зятим прихильником конкуренції. Однак парадокс у тому, що автори (Дж Робінсон і Едв. Чемберлін), які вперше **1933** році правильно визначили зміст *макроекономіки* (як перерозподіл вартості в умовах конкуренції і монополії), ще не ставили питання про те, яке найбільш правильне співвідношення зобов'язане бути між конкуренцією і монополією. Це зробив Рональд Коуз у **1937** році: він вперше поставив таке питання і відповів на нього. Але він допустив дві неточності: він зробив крок назад у порівнянні з Робінсон і Чемберлін – він аналізує співвідношення не між конкуренцією і монополією, а між фірмою і ринком. Й він вважав, що співвідношення між ними зобов'язане бути *оптимальним!* Тобто, таким, яке забезпечує мінімальні транзакційні затрати. Однак, вся проблема в тому, що він не указав, як їх рахувати. На думку автора це практично й неможливе зробити. Але це й не потрібно робити. Уся практика макроекономіки, практика обміну товарів сама вже вирішила цю проблему і визначила чіткій *критерій*, який піддається вимірюванню. На думку автора єдиним критерієм оптимального співвідношення конкуренції і монополії є *мінімальна ціна*, яку встановлює ринок!

Але об'єднання підприємств у *комбінати* – це не признак макроекономіки, тому що це об'єднання *не для обміну вартостей*, а це об'єднання виробництв продуктів, або послуг, яке потребує не економіка, а технологія, інженерія.

*Отже, такі висновки:*

- *Об'єкт* макроекономіки – обмін вартостей; *предмет* – *організація ціни*; *суб'єкти*: конкуренція, монополія олігополія, монопсонія, олігопсонія (тобто, так проявляються у сфері обміну, у макроекономіці *фірми, покупці і держава*); але це *не ієрархія* у фірмі – це диктат, панування над *цінами*, а не над людьми – ви можете не підкорятися диктату цін на відміну від ієрархії у фірмі – тому що тут не фірма, а ринок!
- *Мета* макроекономіки - *встановлення істинної ціни* (ціна – поняття тільки ринку, макроекономіки; фірма, економіка підприємства, мікроекономіка ніколи не може встановити ціну! Ціна – результат тільки ринку, макроекономіки).
- *Результат* макроекономіки – саме *ціна!*
- *Зміст* макроекономіки – це взаємодія: вартості (затрат) підприємств; затрат покупців і затрат держави як особливого підприємства (які вона повертає через податки). Точніше: *зміст* макроекономіки – це *перерозподіл вартості* в умовах: конкуренції і монополії!!!

Коуз у 1937 році фактично *оптимізував* не фірму і ринок, а конкуренцію і монополію!! Критерієм оптимальності він вважав мінімальні транзакційні затрати. Але як їх вимірювати – питання відкрите!

Ще раніше у 1933 році одночасно Джоан Робінсон і Едвард Чемберлін вірно помітили, що реальна макроекономіка знаходиться *не між фірмою і ринком, але між конкуренцією і монополією* (олігополія, олігопсонія, монопсонія - різновиди монополії!); але вони пройшли повз визначення їх співвідношення – оптимальності!

Об'єднання, узагальнення ідей Р. Коуза, Д. Робінсон, Е. Чемберлін приводить до найвеличнішого *висновку*: *критерієм оптимальності* конкуренції і монополії є тільки одне – економічний результат макроекономіки – *ціна!*

## 2.2. Чотири форми (стадії) мінової вартості.

Мінова вартість змінювала свої форми зі зміною форм обміну, ко-торие залежать від форм виробництва, його характеру. У своїй Евола-ції вона пройшла чотири форми, або стадії: просту, розгорнуту, оди-ву і грошово-ву.

*Простій* формі мінової вартості притаманне наступне:

- обмін носив випадковий, епізодичний характер;
- випадковість пропорцій, в яких обмінювалися товари;
- обмінювалися лише два товари;
- характерна для первісного суспільства;
- обмін може бути виражений так: 1 туша (еквівалент - це одиниця това-ра) тваринного дорівнює, еквівалентна 200 одиницям риби:  $1A = 200B$ ,  $1B = 3Г$  тощо;
- немає ще одного еквівалента, їх багато: 1А, 1Б і інші, всі вони випадкові (може бути одна туша, одна риба тощо).

*Розгорнута* форма мінової вартості - це результат поглиблення раз-ділення праці - відділення скотарства від землеробства; результат еволюції виробництва, появи великих надлишок товарів:

- обмін вже стає не випадковим, а регулярним;
- на один товар вже можна було обміняти не один, а багато товарів, але не всі (все на все - ще не було):  $1A = 200B$ ,  $1A = 3Г$ ,  $1A = 10Д$  і т.д.  $1C = 10E$ ,  $1C = 20П$  тощо;
- але еквіваленти як і раніше випадкові і їх багато, єдиного еквівалента не було: 1А, 1С тощо.

Єдина для окремої країни форма мінової вартості – наслідок подальшого розвитку виробництва, поглиблення суспільного розподілу праці, розширення кола обмінюваних товарів:

- зазначені процеси призвели до стихійного виділення одного, єдиного товару в якості єдиного еквівалента для всіх товарів;
- його формула

2К	1Х туша животного (единый эквивалент)
5М	
100Р	
и другие товары	

- але в різних країнах єдиний еквівалент все-таки був різний: у греків 1Х - худоба; у скандинавів 1У - хутро і шкури; на Русі 1Z- хутро куниці.

*Грошова (загальна) форма мінової вартості, гроші як всезагальний еквівалент вартості виникли в результаті подальшого розвитку виробництва та обміну, який виходить вже за рамки місцевого ринку. Це привело до того, що роль єдиного (загального) еквівалента постійно закріплюється за одним товаром - грошима (в цьому їх сутність). Більш докладно гроші пізнаються через їх функції.*

### 2.3. Функції грошей, їх еволюція, грошовий обіг і його закони

Функції грошей - це дії, які вони вчиняють у економіці. Виділяють п'ять функцій грошей: міра вартості, засіб обігу, засіб накопичення (утворення скарбів), засіб платежу, світові гроші (рис. 2.1).

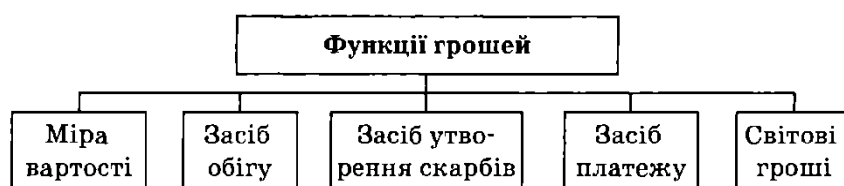


Рис. 2.1. Функції грошей

*Перша функція грошей - гроші як міра вартості будь-якого товару. Гроші як єдиний (загальний) еквівалент вартості будь-якого товару означає, що вартість усіх, будь-яких товарів виражається в грошах, що гроші стають мірою вартості будь-якого товару. Тому за допомогою грошей відбувається порівняння вартості різних товарів.*

Грошовий вираз вартості одиниці товару є його ціна. В різних країнах вводяться різні грошові одиниці, одиниці вимірювання вартості товару: 1 гривня, 1 рубль, 1 долар, 1 фунт стерлінгів та інші. Грошова одиниця - це масштаб мінової вартості, це масштаб цін. Масштаб цін - це певна вагова кількість дорогоцінного металу (золота наприклад), яке законодавчо встановлюванися державою в якості грошової одиниці країни і використовується для вимірювання товарних цін. Грошова одиниця фізично представляла монету з відповідної ваги золота (або іншого благородного металу). Вага золота в монеті зі-відповів вартості, витрат праці на його видобуток. Вартість благородних металів була відносно постійної - саме тому вони обирались за еталон.

Для зручності вираження різних цін різних товарів грошова одиниця ділиться на рівні кратні між собою частини: 1 гривня - на 100 копійок, 1 долар - на 100 центів і інші.

Згодом золота монета внаслідок зносу стала виходити з відповідності з масштабом цін (грошовою одиницею). Тому згодом грошові одиниці стали символічними: з'явилися мідні монети і паперові грошові одиниці. Це символи, знаки вартості, що не мають власної реальної вартості матеріалу, з якого вони зроблені. Однак у банках повинні бути їх золоті дублікати або відповідний їм ваги золота (злитки).

З середини ХХ століття, відповідно до рекомендацій МВФ, було повністю припинено обіг золотих грошей, і була здійснена їх конвертація (заміна, обмін, перетворення) в паперові гроші.

Важливе зауваження: Отже, ціна товару як грошове вираження вартості товару залежить від витрат праці на його виробництво. Але ціна залежить і від витрат праці на виробництво самого золота! Причому ці дві залежності протилежні: з ростом витрат праці на виробництво товару його ціна зростає, але з ростом вартості (витрат праці на виробництво) золота ціна товару падає.

Функцію міри вартості гроші виконують ідеально, тобто на основі уявного прирівнювання вартості товару до кількості грошей.

Гроші як міра вартості широко використовуються як одиниця рахунку. З їх допомогою можна надати кількісного виразу всім економічним процесам. Без цього неможлива їх ефективна організація.

*Друга функція грошей* - гроші засіб звернення, засіб обміну товарів, найзручніший засіб товарного обміну (далі ЗРС)

У функції засобу обігу - гроші виконують роль посередника, засоби обміну товарів, їх звернення. Наша мета - не гроші, а товари, їх обмін, звернення.

Процес товарного обміну за участю грошей виражається формулою  $T1 - Д - T2$ . Функція грошей як засобу обігу завжди реалізується в єдності, в поєднанні з попередньою функцією міри вартості:  $T1 = Д$  і  $T2 = Д$ , так як без грошей обмін товарів (бартер) заборонений законом.

Функцію засобу обігу гроші виконують у формі монет і паперових грошей. Але спочатку металеві гроші використовувалися в формі простих зливків, дроту або шматків металу. Це було не зовсім зручно. З розвитком торгівлі виникла потреба таврування зливків більш через відоме і авторитетною особою, а потім, поступово ця функція перейшла до держави. За встановленою формою держави стали виготовляти монети.

Монета - злиток грошового металу певної ваги, форми, проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу. Монета виявилася найдосконалішою формою повноцінних грошей, тобто таких, що функціонують в обігу з власною вартістю. Вона обслуговувала економічні відносини людей протягом декількох тисячоліть. Але в процесі тривалого обігу монети стираються, ваговий зміст золота в монеті зменшується, і вона стає як би неповноцінною. Однак такі монети, реальна вартість яких відрізнялась від номінальної, все-таки продовжували успішно функціонувати в якості засобу обігу. Це свідчить про те, що в процесі обігу гроші набувають особливу мінову вартість, яка може існувати відокремлено від реальної внутрішньої вартості того матеріалу, з якого вони виготовлені. Крім того, функцію засобу обігу гроші виконують миттєво, тобто володіють високою ліквідністю, як тимчасовий посередник, що робить їх індивідуальними (байдужими) до своєї вартісної форми. Все це створило умови для заміщення в сфері обігу повноцінних (золотих) монет неповноцінними «грошима-знаками», білонними монетами і паперовими грошима.

Білонна монета - розмінна монета, яку виготовляють з недорогоцінних металів або їх сплавів, номінальна вартість якої перевищує вартість вміщеного в неї металу та витрат на її чеканку.

Паперові гроші - це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, які наділені державною владою примусовим курсом обігу. Паперові гроші не мають власної вартості, оскільки витрати на виготовлення їх незначні, але мають купівельну спроможність.

*Третя функція грошей* - гроші як засіб платежу.

Вона полягає в обслуговуванні грошима погашення різних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин.

Цю функцію гроші здійснюють як у сфері товарного обігу при продажу товару в кредит, і погашенні боргу, так і поза ним при погашенні різних зобов'язань

(заробітна плата, сплата податків, орендна і квартирна плата, повернення позик тощо).

На основі цієї функції виникли кредитні гроші - вексель, банкнота, чек. Шлях розвитку кредитних грошей наступний: вексель, акцептований вексель, банкнота, чек, електронні гроші, кредитні картки.

Вексель - письмове безумовне зобов'язання боржника сплатити певну суму в задалегідь обумовлений термін і встановленому місці. Розрізняють простий вексель, виданий боржником, і перекладної (тратту), виписаний кредитором і направлений боржнику для підпису з поверненням кредитору. Перекладної вексель (тратта) отримує можливість звертатися завдяки передавальній написи (індосаменту) на звороті документа. У міру збільшення числа передавальних написів циркулярна сила векселі зростає, оскільки кожен індосант несе солідарну відповідальність за векселем. Вексель характеризується наступними особливостями:

Абстрактністю тобто відсутністю на документі інформації про вид угоди; безспірністю, що означає обов'язкову оплату векселя; обертаністю, тобто передачею векселя як платіжного засобу кредиторам, що створює можливість взаємного заліку вексельних зобов'язань.

Платіжна гарантія ще більше зростає при акцепті (згоді, посвідченні) векселя банком (акцептований вексель).

Банкноти - кредитні гроші, що випускаються центральним банком країни. Вперше банкноти були випущені в кінці XVII столітті на основі пере-обліку приватних комерційних векселів. Спочатку банкнота мала подвійне забезпечення: комерційну гарантію, оскільки випускалася на базі комерційних векселів, пов'язаних з товарообігом, і золоту гарантію, яка забезпечувала се обмін на золото. Такі банкноти називалися класичними, мали високу стійкість і надійність. Центральний банк рас-вважав золотим запасом для обміну, що виключало знецінення банкноти.

На відміну від векселя банкнота являє собою безстрокові боргові зобов'язання і забезпечується громадською гарантією центрального банку, який в більшості країн став державним.

Сучасна банкнота, по суті, втратила обидві гарантії: не всі векселі, перераховується центральними банками, забезпечені товарами, і відсутній обмін банкнот на золото.

Чек - грошовий документ встановленої форми, що містить безумовний наказ власника рахунку в кредитній установі про виплату держателю чека зазначеної суми. Чековому зверненням передують договір між клієнтом кредитної установи і цією установою про відкриття рахунку на суму внесених коштів або наданого кредиту. Клієнт на цю суму виставляє чеки, а кредитна установа їх оплачує. У чековому зверненні беруть участь: чекодавець (власник рахунку), чекотримувач (кредитор чекодавця) і платник по чеку (кредитна установа).

Вперше чеки з'явилися в обігу в XVI-XVII ст. в Великобританії та Голландії одночасно. З розвитком кредитної системи вони отримали широке поширення. Розрізняють три основні види чеків: іменний - на певну особу без



права передачі; представницький - без вказівки одержувача; ордерний - на певну особу, але з правом передачі за допомогою індосаменту на звороті документа.

У внутрішньому обороті чеки використовуються для одержання готівки в кредитній установі, як засіб платежу і обігу, а також в якості інструменту безготівкових розрахунків, здійснюваних за допомогою пере-чисельний по рахунках в кредитних установах, і заліку взаємних вимог. Найпростішим взаємним заліком є розрахунки між клієнтами одного банку, при розрахунках між різними банками чеки враховуються рас-парного палатою. У міжнародних розрахунках також використовуються банківські чеки для здійснення комерційних платежів, але в основному при платіжах неторгового характеру.

Відповідно до Положення про чеках, затвердженого в 1929 році, в СРСР діяли два види чеків: розрахункові і грошові.

Розрахункові чеки - це письмові доручення банку здійснити грошовий платіж з рахунку чекодавця на рахунок чекодержателя, використовувані для безготівкових розрахунків.

Грошові чеки служили для отримання підприємствами і організаціями готівки.

*Електронні гроші.* Виділяються дві основні форми електронних грошей. До першої групи входять смарт-карти (smart cards) або електронні гаманці (e-purses), що мають вбудований мікропроцесор із зазначенням поза-сінної грошової суми (аналог кредитних карт, але без посередництва банку); в другу - мережеві гроші (network money), які являють собою електронний чіп - програмне забезпечення, яке здійснює переказ коштів за електронними комунікаційних мереж, в тому числі через Інтернет.

Перевагою електронних грошей є те, що вони набагато дешевше в про-обслуговуванні, практично не можуть бути підроблені або вкрадені. Електронні гроші виникли в результаті багатьох факторів сучасного грошового обігу, в тому числі механізації та автоматизації банківських операцій, переходу до використання ЕОМ. За своєю сутністю електронні гроші не слід відносити до якогось нового виду або різновиду грошей. В основі їх функціонування лежить звичайне депозитне звернення. Депозит як внески грошових коштів в різні установи, виробляємі як платежі, для забезпечення необхідної оплати використовує нові інформаційні технології. Завдяки цим технологіям з'являється можливість переводити гроші і реєструвати інформацію про перекази без паперових грошей.

Були пущені в оборот кредитні картки і дебетові картки. Останні представляють собою електронну альтернативу готівці, чеках, кредитними картками.

*Четверта функція грошей* - засіб накопичення (утворення скарбів).

Її виконують ті гроші, які виходять з обігу, тимчасово переривають свій рух, накопичуються і перетворюються в скарб у своїй золотою або срібною «плоті».

Ця функція пов'язана зі здатністю золотих або срібних грошей бути засобом збереження вартості. Поряд з безпосереднім нагромадженням скарбів у золотомонетній формі відбувається накопичення їх і в естетичній формі (ювелірні вироби, предмети розкоші з золота). Це пояснюється тим, що золото має стабільну вартість і характеризується досконалою, абсолютною ліквідністю. Іншим видам грошей і активів стабільність вартості і ліквідність притаманні лише в більшому чи меншому ступеню.

*П'ята функція грошей* - це функція світових грошей.

Вона полягає в обслуговуванні грошима міждержавних економічних відносин, пов'язаних з розрахунками за зовнішньоторговельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

Спочатку цю функцію виконувало тільки золото. У цій функції гроші виступають в трьох значеннях:

- як загальний платіжний засіб (розрахунки за зовнішньоторговельними і платіж-ним балансами країни);
- як загальне купівельну засіб (покупка таких товарів, як зброя, зерно, енергоресурси з негайною готівковою оплатою);
- як загальне втілення суспільного багатства нації в разі переміщення золота з однієї країни в іншу без зустрічного переміщення товарного еквівалента чи погашення боргу (надання позик, передача золота на збереження тощо).

Сучасна західна економічна думка неоднозначно встановлює кількість виконуваних грошима функцій, але більшість вчених вважають, що гроші сьогодні виконують три основні функції: засобу обігу, міри вартості, засоби накопичення. Функція грошей як засобу платежу не виділяється окремо, оскільки вона поєднується з функцією засобу обігу, а світові гроші виконують ті ж функції, що і гроші в національному ринковому господарстві.

*Еволюція функцій грошей.*

Важливим аспектом пізнання функцій грошей є принцип їх еволюції. Гроші не можна розглядати як щось незмінне. Під впливом розвитку ринкових відносин деякі функції ускладнюються, змінюються або відмирають, а замість них приходять нові, більш адекватні умовам, що склалися. Тому на кожному етапі розвитку товарно-грошових відносин формується певна сукупність функцій грошей і механізм їх взаємодії.

*Еволюція функції міри вартості.* Оскільки золото вийшло з об-рошення і перестало бути грошима, то воно і припинило виконувати функцію міри вартості. Однак це не означає, що функція сучасних грошей як міри вартості повністю вичерпана. Вона формується на іншій основі. Слід враховувати, що в процесі обміну виникає потреба не стільки в вимірі вартості обмінюваних товарів, як в тому, щоб вияснити, у скільки разів вартість конкретного товару більше або менше вартості товару, пропонуваного для обміну. У цих умовах функція грошей як міри вартості ніби модифікується в функцію зіставлення вартості обмінюваних товарів. Це можуть здійснювати і гроші, які не мають

власної вартості. Кінцева мета товарного обміну, в якому беруть участь і гроші, обміняти товар на товар, а не на гроші. Пере-ставши бути представником монетарного (золотого) товару, паперово-грошова одиниця уособлює представницьку вартість загальної маси товарів і послуг, що знаходяться в обігу і обслуговуються відповідною сумою грошей. Тобто, вартісною основою сучасних грошей є вартість сукупної товарної маси, яку вони представляють в обміні. Отже, сучасні гроші виконують функцію порівняння вартості обмінюваних товарів, виступають як рахункові одиниці, за допомогою яких визначаються ціни, ведеться фінансовий облік національного продукту тощо.

*Еволюція функції грошей утворення скарбів.* Оскільки золоті гроші замінені паперово-кредитними, то збереження їх не може утворювати скарб. Але паперові і кредитні гроші набувають якісно нову функціональну форму - стають капіталом і можуть виконувати функцію накопичення. Маючи представницьку вартість, гроші є ліквідними в порівнянні з іншими активами. Гроші у функції нагромадження-ня обслуговують потреби суспільного відтворення (капітальне будівництво, придбання машин, обладнання тощо), а також потреби населення в придбанні житла, дорогих товарів тривалого користування, потреби у відпочинку та ін.

*Еволюція функції грошей як засобу платежу.* В процесі розвитку товарно-грошових відносин функції грошей як засобу обігу поступово звужуються і одночасно розширюються функції грошей як засобу платежу. В кінцевому підсумку кредитні гроші, які виникають з функції платежу, стають поширеними і розвиненими грошовими формами. Розвиток кредитних грошей і кредитних відносин істотно впливає на всі сторони сучасної економічної і суспільного життя, що переконливо свідчить про переростання товарно-грошової форми господарства в товарно-кредитну, відповідну надзвичайно розвитку суспільного виробництва.

*Еволюція світових грошей.* У сучасних умовах золото безпосередньо не використовується як світові гроші. Функцію світових грошей виконують вільно конвертовані національні валюти розвинених країн і колективні міжнародні грошові одиниці (євро), які забезпечили довіру до своїх валют як стабільним носіям вартості не тільки на внутрішньому, а й на міжнародних ринках. Однак золото виконує функцію централізованого резерву країни, зосередженого в централь-них банках, і може використовуватися в міжнародних розрахунках опосередковано шляхом попереднього продажу на світових ринках золота і подальшого його обміну на національні валюти інших країн.

Одночасно з еволюцією функцій грошей відбувається і процес еволюції форм грошей.

*Еволюція форм грошей* відбувається в напрямку руху від повноцінних грошей (товарних, металевих з дорогоцінних металів), які мали власну реальну вартість, неповноцінних, до дематеріалізованих грошей (білонні монети,

банкноти, депозитні, електронні), які набувають вартість побічно, виключно через сферу обігу.

Процес еволюції функцій грошей і їх форм триває досі, народжуючи нові форми і якісні особливості їх прояву.

### *Грошовий обіг і його закони*

Грошовий обіг (оборот грошей) - це рух грошей в готівковій (паперовій) і безготівковій формах, що обслуговують реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

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

Закон грошового обігу, вперше відкритий К. Марксом, стосувався тільки грошово-готівкового обігу; він передбачає, що протягом певного періоду в обігу має бути певна, об'єктивно обумовлена грошова маса. Він з'ясовує внутрішні зв'язки між кількістю грошей в обігу і масою товарів, рівнем цін, швидкості обігу грошей.

Згідно класичним підходом кількість грошей, необхідних для звернення, може бути визначено за формулою:

$$КД=(СЦ-К+П-ВП)/О$$

де КД - кількість грошей, необхідних для обігу; СЦ - сума цін товарів, реалізованих протягом року; К - сума цін товарів, проданих у кредит; П - платежі по кредитах в минулому році; ВП - платежі, які взаємно погашаються; О - швидкість обороту однієї грошової одиниці в рік.

*Закон обігу паперових грошей.* У минулому при паралельному об-рощення золотих і паперових грошей діяв закон їх звернення. Сутність закону обігу паперових грошей полягає в тому, що їх випуск повинен дорівнювати тій кількості заміненних ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обігу. І якщо порушення закону вартості (інфляція) веде до боротьби з нею з боку держави - за допомогою випуску додаткової кількості паперових грошей, то це веде до порушення і закону звернення паперових грошей, так як кількість золота не змінюється, і воно вже розподіляється (розділяється) на велику суму паперових грошей. А це неминуче призводить до знецінення паперових грошей.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідних для обігу, ґрунтуються на неокласичній теорії (законі)

рівняння грошовою і товарною масами, запропонованої американським економістом І. Фішером:

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

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

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

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

Однак в сучасних умовах потреба в грошах не обмежується товарними угодами. Вона доповнюється попитом на гроші, обумовленим заощадженнями готівки населенням, придбанням когось комерційних і державних цінних паперів тощо. Якщо позначити цей попит на гроші показником  $L(r)$ , то формула кількості грошей набуде такого вигляду:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} + L(r).$$

### **Тема 3. Капітал як особлива вартість, як особливе явище макроекономіки**

Необхідно констатувати унікальний випадок: еволюцію, зміну у часі не тільки поняття, але й терміну «капітал». Термін «капітал» походить від латинського *capitalis*, що означає «головний», а воно від латинського «*caput*» - «голова».

У літературі відмічається: «Рахунку немає словами, виробленим від латинського «*caput*» - «голова»: його нащадки живуть у всіх мовах Європи. До них, поряд з «капюшон» - «наголовник», «капітель» - «голова, верхівка колони», відноситься і слово «капітал», пов'язаний з латинським «капіталіс» - «головний». Слово це - в різних оформленнях: італійське «капіталі», французьке «капіталь» спочатку мали значення «головне, основне скарб, багатство». (Звідси й «капелан»).

Російській термін «капітал», вперше згадується у Штурма (1709 рік).

#### **3.1. Еволюція розуміння капіталу**

Поняття «капітал», як тільки економічне, походить не від терміну «капітал», а від іншого, який з'явився значно раніше. Вперше поняття «капітал» вводить саме Аристотель під терміном «хрема» (від й походить - «хрематистика»). І він пов'язує його з вартістю, але не з потребницькою вартістю економіки, а з іншою вартістю, яка придатна хрематистиці, вартості у формі «хреми» - майно, володіння, вкладення і накопичення вартості, як перетворення грошей в товар і потім товару в гроші, як звернення, оборот грошей, як (Д - Т - Д1). Це основний закон капіталу! І він вперше встановлений саме Аристотелем. Але сам Аристотель не зрозумів, що відкрив саме закон, сутність і зміст капіталу. Й суворо кажучи, ця формула Аристотелем ставилася тільки до сфери обміну, а не виробництва, як у Маркса!

Класики економіки А. Сміт і Д. Рікардо (та й наступні покоління економістів) в з'ясуванні сутності капіталу в порівнянні з Аристотелем зробили крок назад. Вони не знали закон капіталу Аристотеля. Тому вони ототожнювали капітал з самими різними формами вартості, а не тільки з грошовою и товарною, й до того ж поза їх перетворенням одна в одну, як у Аристотеля, а саме з: накопиченим трудом, запасом матеріальних благ (машин, інструментів, сировини, одягу, їжі, грошей тощо).

А. Сміт до капіталу відносив лише ту частину запасів, яка призначена для подальшого виробництва і приносить дохід.

З точки зору Д. Рікардо, капітал - це накопичений труд або все те, що бере участь у виробництві.

Франсуа Кене (засновник школи фізіократів): капітал - це не гроші, а ті засоби виробництва, які можна придбати за гроші.

Джон Стюарт Мілль: капітал - це попередньо накопичений матеріалізований запас продуктів минулої праці, який авансується на придбання засобів виробництва і робочої сили.

Карл Маркс: «Капітал - це вартість, яка створює додаткову вартість, або капітал; це зростаюча вартість».

Жан Батист Сей: капітал є одним з факторів виробництва.

П'єр Жозеф Прудон розглядав капітал як гроші, вважаючи провідною його формою тільки капітал позичковий.

Альфред Маршалл основною рисою капіталу вважав його здатність створювати дохід. Ця здатність обумовлена продуктивністю капіталу як фактора виробництва.

Кемпбелл Макконнелл і Стенлі Брю поняття «капітал» ототожнюють з інвестиційними ресурсами, представленими виробленими засобами виробництва - всіма видами інструментів, машин, обладнання.

Як видно трактування капіталу найрізноманітніше.

### 3.2. Основні аспекти капіталу

Раніше були розглянуті три основні види вартості (трудова, споживча, мінова). Капітал - теж вартість; но це особлива вартість.

## *Сутність і зміст капіталу*

Будь-яка вартість проявляється у двох основних формах: грошової і товарної.

При цьому відбувається взаємне перетворення: грошової в товарну ( $G \rightarrow T$ ) и потім товарної в грошову ( $T1 \rightarrow G1$ ). Тобто, грошова і товарна форми вартості здійснюють коло, коло обігу. Ось тільки така *вартість*, вартість тільки в *коло обігу* (у тільки такої, однієї форми перетворення, руху вартості) є *капітал* (сутність)! Будь-які інші форми перетворення, руху вартості (її накопичення, зменшення, збільшення, як окремі частини кругообігу, – перетворення, рух тільки « $D \rightarrow T$ », або тільки « $T1 \rightarrow D1$ ») не перетворюють вартість у капітал! Тому і *зміст* капіталу утворюють тільки обидві, два елементи: перетворення « $D \rightarrow T$ » і « $T \rightarrow D$ »!!

## *Види капіталу*

Це:

*Промисловий* капітал - капітал, який застосовується в сфері виробництва з метою отримання прибутку.

*Торговий* капітал - капітал, який функціонує в сфері обігу, забезпечуючи отримання торгового прибутку; (Це капітал особливий - гроші - теж товар)!

*Позичковий* капітал - грошовий капітал, наданий у позику і який приносить власнику дохід у вигляді відсотка.

Найбільш важливий, ємний і багатосторонній є промисловий капітал.

## *Обіг промислового капіталу*

Але необхідно ще одне важливе уточнення: відбувається не тільки народження капіталу, але і повторюваність його народження. Це вже не кругообіг двох форм вартості і не кругообіг капіталу, - це оборот капіталу. Найбільш наочно це проявляється в промисловому капіталі. Оборот промислового капіталу характеризується показниками (елементами змісту):

- Стадії обороту капіталу ( $D \rightarrow T \dots P \dots T1 \rightarrow D1$ ): ( $D \rightarrow T$ ) - перша стадія (закупка товару); ( $T \dots P \dots T1$ ) - друга стадія (виробництво нового товару, перенос вартості, збільшення вартості); ( $T1 \rightarrow D1$ ) - третя стадія (його продаж).
- Час обороту капіталу - це час  $t_{об}$ , протягом якого авансований капітал  $D$  перетвориться в капітал  $D1$ .
- Швидкість обороту капіталу як  $n = 12 \text{ міс} / t_{об}$

Отже, є кругообіг двох форм вартості (грошової і товарної) як властивість капіталу; і є оборот вже самого капіталу. Немає кругообігу капіталу. І немає обороту двох форм вартості.

### 3.3. Амортизація капіталу

*Амортизація* - (від латинського *amort* - обесмертлюваніє, повернення до життя). Але в даний час амортизація розуміється більш широко, в трьох значеннях:

- як знос - втрата капіталу (втрата вартості);
- як перенесення зношеної частини капіталу на вартість новоствореного товару;
- як відновлення зношеної частини капіталу за рахунок цільового накопичення грошових коштів (за рахунок амортизаційних відрахувань).

#### *Амортизація як знос капіталу*

Знос капіталу (сутність і зміст) - це втрата його вартості в процесі виробництва. У процесі виробництва беруть участь предмети праці, засоби праці і робоча сила. Відразу відзначимо, що вартість робочої сили як вартість знань, умінь і навичок не відчуває втрат, зносу. Навпаки, вартість робочої сили постійно зростає! Тому розглядають *фізичний* і *моральний* знос тільки вартості предметів і засобів праці. Знос вартості робочої сили відбувається тільки під час хвороби працівника - носія вартості робочої сили - він компенсується не з амортизаційного фонду (проблема вимагає додаткового дослідження)!

#### *Фізичний і моральний знос засобів праці і предметів праці*

Фізичний знос - це втрата вартості капіталу, це втрата вартості засобів праці та предметів праці в процесі їх безпосереднього використання у виробництві!

Причина втрати вартості засобів праці - поступове погіршення їх технічних (фізичних) характеристик, що ведуть до поступово зниження якості продукції, а значить і її вартості. Але кошти праці за час одного виробничого циклу «матеріально» зношуються неповністю, матеріально не зникають, матеріально не перетворюються у виріб. Відповідно, їх вартість «зношується», відчуває втрату не повністю. Повний фізичний же знос засобів праці відбувається тільки за кілька виробничих циклів. Тому вартість засобів праці назвали *основним* капіталом.

Умовно приймається, що відбувається «втрата» вартості і предметів праці. Але предмети праці повністю перетворюються в продукт, який найкраще «засвоює» всю їх вартість. Предмети праці повністю «речовинно», «фізично» зношуються, фізично зникають, фізично перетворюються у вироби, в продукт за час одного виробничого циклу, за час виробництва одиниці продукції. І відповідно їх вартість повністю відчуває втрату, відчуває повний «фізичний» знос за час одного обороту. Тому вартість предметів праці стали називати *оборотним* капіталом. Хоча вартість - це не фізична, не технічна, не речова, а економічна характеристика, економічне поняття.



Отже, фізичний знос засобів праці і предметів відбувається по-різному.

*Моральний знос* - це знос основного і оборотного капіталу, цілковито не пов'язана з безпосереднім процесом виробництва на даному підприємстві. Причини морального зносу капіталу (і основного, і оборотного) знаходяться за межами виробничого процесу даного підприємства, навіть взагалі за межами даного підприємства.

Моральний знос основного капіталу - це втрата вартості основного капіталу з-за здешевлення засобів праці, вироблених на інших підприємствах; а це автоматично здешевлює, веде до втрати вартості засобів праці і на даному підприємстві - це втрата їх вартості, це знос, але не фізичний, а моральний.

*Моральний знос оборотного капіталу* – це втрата вартості оборотного капіталу через використання більш продуктивних засобів праці на інших підприємствах, які здешевлюють вироблені ними предмети праці.

У літературі з-за методологічної недбалості вихолощується найголовніше - зв'язок будь-якого виду зносу саме з двома видами капіталу: основним і оборотним, називаючи їх моральним зносом першого і другого роду.

*Примітка:* Звичайно ж, повинен бути моральний знос і робочої сили (за рахунок випуску більш висококваліфікованих кадрів при тій же вартості навчання в інших вузах). Але це питання поки не розроблений в економічній літературі.

*Амортизація як процес перенесення зношеної частини капіталу на вартість новоствореного товару*

Амортизація як процес перенесення зношеної частини капіталу на вартість новоствореного товару є наслідком зносу вартості. Так як, предмети праці (сировина, паливо, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати) повністю зношуються протягом їх одного обороту, за час виробничого циклу, то їх вартість повністю переноситься на товар. Але засоби праці (будівлі, споруди, верстати, машини, механізми, устаткування) зношуються частково, то їх вартість переноситься на вироблений товар частинами.

*Амортизація як процес відновлення зношеної частини капіталу*

Відбувається за рахунок цільового накопичення грошових коштів (за рахунок амортизаційних відрахувань).

Відновлення зношеної частини капіталу відбувається в результаті капітального і поточного ремонтів за рахунок амортизаційних відрахувань.

Амортизаційні відрахування - це частина витрат виробництва, частина витрат підприємства на відновлення вартості основного капіталу, тобто на відновлення їх продуктивності! Саме тому система амортизаційних відрахувань є важливим фактором підвищення ефективності виробництва.

Загальна сума грошей, призначена для відшкодування вартості зношеного основного капіталу, утворює *амортизаційний фонд*. Амортизаційний фонд -

грошовий фонд, призначений для відновлення вартості спожитих елементів основного капіталу, які вибувають з виробничого процесу в міру свого фізичного і морального зносу.

*Норма амортизації* - виражене у відсотках відношення річної суми амортизації до вартості елементів авансованого основного капіталу:

$$A' = \frac{A}{K} 100 \%,$$

где  $A'$  – норма амортизації;  $A$  – сума амортизаційних відрахувань за рік;  $K$  – вартість авансованого основного капіталу.

Детально ці аспекти розглядаються у відповідних економічних дисциплінах.

## Тема 4. Рента

### 4.1. Походження терміну и поняття «Рента».

Аристотель не розглядає ренту взагалі. Термін «Рента» виник в Древньому Римі. У перекладі з латинської мови, термін *reddita*, має на увазі «віддана». Дане слово є запозиченим багатьма мовами світу, наприклад німецькою мовою воно пишеться як *rente*, в англійському *rent*, ну і звичайно ж в російській мові, як *рента*.

Слово рента в сучасну епоху розвитку суспільства має кілька значень, в першу чергу під рентою розуміється регулярно одержуваний дохід з капіталу, майна або землі, що не вимагає від одержувача підприємницької діяльності. У другу чергу, це встановлена щорічна грошова сума, що сплачується страховою компанією страхувальнику.

Про ренту говорить вже Вільям Петті (1623 -1687) - англійський економіст. Рентою, на його думку, є надлишок продукту над витратами на його виробництво. Ренті приділяли увагу А. Сміт и Д. Рікардо.

Сміт не надає чітке визначення ренти. На відміну від Сміту Рікардо чітко формулює ренту: «Рента - це специфічний додатковий прибуток; це така додаткова прибуток, яка пов'язана не з підприємцем діяльністю, тобто, не з підвищенням продуктивності праці, ні з впровадженням більш ефективних засобів виробництва, ні з впровадженням нововведень підприємцем, а з наявністю більш сприятливих умов виробництва (земельних, кліматичних, географічних - близькістю до ринку збуту, унікальних, ніде в інших місцях не ростуть продуктів і іншими)». Собр. соч. Д. Рікардо, пров. Н. Зібера (1882).

Однак досі існують декілька важливих питань щодо визначення сенсу ренти.

### 4.2. Суб'єкти, сутність, зміст ренти

У створенні ренти приймають участь два суб'єкти: власник *сприятливих природних умов* (СПУ) и власник *несприятливим природних умов* (НПУ). Ці власники за других рівних умів одержують різні прибутки. Різниця в цих прибутках й є рента (сутність). Зміст ренти: прибуток власника СПУ і прибуток власника НПУ. Тому що відсутність одного з суб'єктів усуває ренту. Однак суб'єктом одержаний ренти є тільки один - власник СПУ.

Механізм утворення ренти однаковий, не залежить від виду привабливих умов. Але краще його простежити на прикладі сприятливих земельних умов утворення ренти. Тому поширення набула земельна рента. Вона теж набуває не за рахунок впровадження нововведень, а за рахунок різних властивостей землі: кращих (к) і гірших (г).

Прибуток як відомо, дорівнює  $\Pi = D - C$ . Відповідно, на різних землях:

$$P_k = D_k - C_k$$

$$P_g = D_g - C_g$$

Але ціна, а значить і дохід  $D_k$  і  $D_g$  на продукт однакової якості, вироблений на різних землях (наприклад, в Одесі та Харкові) і продається в конкретному місці (в Харкові, наприклад) будуть одні і ті ж, тобто:  $D_k = D_g$ ! Але однакову якість продукту на різних землях вимагає різних витрат праці, різної собівартості:  $C_k < C_g$ . Отже,  $P_k > P_g$ , і власники кращої землі отримують специфічну (непідприємницьких!) додатковий прибуток  $\Delta P_r = P_k - P_g$  в порівнянні з власником гіршою землі. Так ось  $\Delta P$  - це й є *земельна рента* !! І її ще називають *диференціальною* рентою, в залежності від диференціації землі за якістю (к, г).

Приклад: Нехай  $D_k = D_g = D = 100$  (у.о.).  $C_k = 50$ ;  $C_g = 60$ ; тоді  $P_k = 100 - 50 = 50$ , а  $P_g = 100 - 60 = 40$ ; тоді  $\Delta P_r = P_k - P_g = 10$  і є рента.

Примітки: Земельну ренту отримує тільки власник кращих умов (наприклад, кращої землі).

Як свідчить результат аналізу рента - це не різниця між вартістю СПУ и НПУ.

Рента як будь-яка вартість може бути и не бути капіталом. Якщо вона задовольняє закону капіталу Аристотеля, вона становиться капіталом.

#### 4.3. Інші важливі аспекти ренти

Ясно, що різні СПУ ведуть й до різних видів ренти: земельних, географічних, екологічних тощо. При цьому суб'єкти різних видів діяльності можуть одержувати, б або не одержувати різні види ренти.

Може бути й така ситуація: суб'єкт НПУ може змінити НПУ на СПУ: купувати більш родючі земельні ланки; переводити виробництво ближче до ринків збуту своєї продукції; змінювати більш сприятливі кліматичну зону ТОЩО. Цю поведінку власника НПУ можна трактувати й як інноваційну діяльність, як спроба здобудуть ренту за рахунок Впровадження нововведення. При цьому сама рента дорівнює підприємницькому додатковому прибутку. Але не зовсім коректний є Поняття, які ввів Рікардо:

Диференціальна рента I - це додатковий дохід, що отримується в результаті продуктивної роботи на кращих по природному родючості і місцезнаходженням землях. Але це не земельна рента, а додатковий до-хід за рахунок підвищення продуктивності праці, властивий і економіці неаграрних сектора.

Диференціальна рента II виникає в результаті штучного підвищення продуктивності самої землі завдяки використанню ефективних засобів виробництва, тобто за рахунок додаткових вкладень ка-питала в землю. Теж саме!!

Деякі автори вводять ще й так звану *абсолютну* ренту (Маркс її визнавав). Не всі визнають її, питання спірне і також надумане; а тому не будемо його розглядати.

Вводиться і ще одне, на мій погляд, теж надумане поняття - монопольна земельна рента. Але парадокс в тому, що її автори тут, же стверджують, що «джерело монопольної ренти знаходиться поза сільським (земельним) господарством».

### *Деякі інші види ренти*

Ренти, утворюються і вилучаються не тільки в сільському господарстві, а й в несільськогосподарських галузях. У даному випадка - це не земельна рента.

Власники деяких територій можуть отримувати гірську, будівельницьку, житлову, туристичну, екологічну та інші види ренти. Особливості цих рент пов'язані зі специфікою застосування не землі, а території в несільськогосподарських галузях - гірничодобувної промисловості, будівництві, організації зон відпочинку, туризмі тощо

Наприклад, гірська рента (в гірничодобувній промисловості) отримується від природних умов залягання корисних копалин. Рента від отримання компонентів в руді, їх співвідношення, умов і відстані транспортування тощо; це не земельна рента. Таку ренту знімають і звичайні промислові підприємства.

Існує й монопольне гірська рента на територіях, де добувають рідкісні копалини (дорогоцінні метали, алмази, уранову руду тощо).

На величину будівельної ренти значно впливає місцезнаходження території, її рельєф, наявність комунікацій тощо.

Екологічна рента - це додатковий дохід, що виплачується власнику землі за право користування кращими екологічними умовами. На її величину впливають якість природного середовища, чистота повітря, рівень озеленення, наявність рекреаційних зон (курортів, пляжів, ігрових майданчиків), а не землі як такої.

Туристична рента - це додатковий дохід, який отримує власник туристичних ресурсів. Туристичні ресурси - це природні, історичні та соціально-культурні чинники.

У сучасній західній літературі використовують термін «економічна рента», який є більш широким поняттям, ніж земельна рента. У

загальноекономічному сенсі економічна рента - це рента за використання ресурсу, кількість якого обмежена.

При такому визначенні економічної ренти інші види рент, в тому числі і земельна, виступають різновидами економічної ренти. Економічну ренту отримують і власники людського ресурсу - талановиті музиканти, співаки, спортсмени, кінозірки, топ-моделі, шахісти у вигляді супергонорарів за свій рідкісний професійний ресурс.

Кількісно економічна рента являє собою різницю між реальною ціною рідкісного ресурсу і тієї мінімальною ціною, яку необхідно сплатити, щоб спонукати власника цього ресурсу його продавати.

Всі рентні доходи розподіляються між державою, землевласниками і тими, хто користується землею (фермери, селянські господарства, підприємці тощо).

*Висновки:*

Економіка - це організація вартості: Бабайлов-2000 рік;

Вартість визначається витратами праці: А. Сміт (1723- 90);

Витрати праці визначаються, вимірюються часом і кваліфікацією праці: Тейлор (1856-1915) - засновник тарифної системи оплати праці, чотирьох показників (тарифні коефіцієнти і розряди; тарифна ставка, тарифна сітка, тарифно-кваліфікаційні довідники). Час і кваліфікація праці визначається нормуванням праці (фотографія, хронометраж).

## **Тема 5. Інфляція як важливе макроекономічне явище**

Необхідно відразу помітити, що інфляція - це явище не рівня окремого підприємства, не мікроекономіки, але виключно макроекономіки, економіки країни.

### **5.1. Основні аспекти інфляції**

#### *Сутність інфляції*

В економічній літературі склалася помилкова думка, що інфляція - це підвищення цін і знецінення грошей. Глибокий і уважний аналіз обов'язково призведе до висновку, що підвищення цін і знецінення грошей - це не сутність, не причина інфляції, а її наслідок, це відповідно реакція ринку і держави на усунення інфляції, яка вже сталася.

Узагальнення результатів проведеного аналізу конкретних причин інфляції неминуче призводить до висновку про загальну, основну причину інфляції, про сутність інфляції: «Інфляція - це порушення рівності сукупного попиту та сукупної пропозиції ( $C_{Пп} = C_{Пр}$ )». Це порушення закону вартості у формі ( $C_t = Z_t$ ), тобто закону вартості в масштабах макроекономіки. Порушення будь-якого закону веде до дезорганізації.

## *Причини порушення основного закону макроекономіки*

*Внутрішні* причини інфляції - це:

- Стагнація виробництва; вона веде до особливої форми інфляції - стагфляції. Стагнація (від лат. stagnatio - нерухомість, застій від stagnum - стояча вода) - стан макроекономіки, що характеризується застоєм виробництва і торгівлі протягом тривалого періоду часу. Стагнація супроводжується збільшенням чисельності безробітних, зниженням заробітної плати і рівня життя населення та одночасним зростанням рівня цін. Виражається в нульових або незначних темпах росту, незмінній структурі економіки, її несприйнятливості до нововведень, науково-технічному прогресу. Стан стагнації було характерно для економіки США в 1930-х роках; для радянської економіки - в кінці 1980-х років.
- Дефіцит державного бюджету та державний борг, обумовлюються непродуктивними державними витратами.
- Мілітаризація економіки країни (відволікає значну частину ресурсів в оборонну промисловість, призводить до недовиробництва товарів народного споживання, створює їх дефіцит).
- Невиправдано надмірні податки на товаровиробників; випередження темпів зростання заробітної плати в порівнянні з темпами зростання продуктивності праці; порушення пропорцій між попитом і пропозицією окремими підприємствами-монополістами (зменшення пропозиції за рахунок монопольного підвищення цін).

*Зовнішні* причини інфляції - це:

- Посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків між державами, що супроводжуються загостренням конкуренції на світових ринках.
- Загострення міжнародних валютно-кредитних відносин, світові кризи (енергетичні, продовольчі, фінансові та ін.).

## *Зміст інфляції*

Інфляція - це дезорганізація, порушення рівноваги макроекономіки; це хвороба, хаос, безлад, це підвищення *економічної ентропії* (ЕЕ).

«Слово ентропія запозичене в німецькій мові в кінці XIX століття в значенні ступінь безладу, невпорядкованості в чому-небудь. Оскільки ця ступінь знаходиться в зворотній залежності від порядку і впорядкованості, то виявилось можливим використання "ентропії" для позначення ступеня порядку і впорядкованості». «З середини XX століття поняття "ентропія" все частіше заходить в сферу соціальних явищ. Свідченням тому концепції соціальної ентропії і ентропії економіки». «Все ізольовані економічні системи, як правило, прагнуть до хаосу і збільшення економічної ентропії».

При цьому порушення рівності «СПп = СПр» може відбуватися двома засобами:

- порушення рівноваги з боку попиту - інфляція попиту (ІПп);
- порушення рівноваги з боку пропозиції - інфляція пропозиції (ІПр).

Ці два основних способи, інфляції і є зміст інфляції. При цьому і СПп, і СПр окремо можуть і знижуватися, і зростати, здійснюючи інфляцію.

## 5.2. Наслідки інфляції

Інфляція - це важка «хвороба» не тільки економіки, а й суспільства у цілому; це соціальна хвороба з глибокими соціально-економічними наслідками. У світі немає країни, яка б в тій чи іншій мірі не понесла втрат від інфляції.

### *Економічні наслідки інфляції*

По-перше, інфляція руйнує нормальні господарські зв'язки, це хаос і диспропорції в економіці (економічна ентропія), дезорганізує інвестиційний процес, оскільки при нестримному зростанні цін мета виробництва (прибуток) може бути досягнута і без зростання виробництва.

По-друге, капітали переливаються зі сфери виробництва в сферу звертання-ня, перш за все в спекулятивні комерційні структури, де вони швидше обертаються і приносять величезні прибутки, а також переміщуються за кордон в пошуках прибуткового застосування і гарантованого прибутку. Ростуть спекуляція, тіньова економіка, корупція.

По-третє, порушується нормальне функціонування кредитно-грошової системи. Знецінення грошей підриває стимули до накопичення їх, породжуючи таке явище як «втеча від грошей», коли підприємці та населення вважають за краще вкладати грошові заощадження в товари, нерухомість та інші матеріальні цінності. Розриваються кредитні угоди, так як при інфляції не вигідно надавати довгострокові кредити під невеликі відсотки, оскільки кредитору доведеться отримувати борги в знеціненій-них грошах.

По-четверте, поступово згортаються товарно-грошові відносини і розширюється прямий продуктообмін на основі бартерних угод. Це приводить до втрати грошима своїх економічних функцій, і відносини обміну повертаються назад - до простої, або випадкової, форми вартості.

По-п'яте, інфляція негативно впливає і на міжнародне економічне і валютно-кредитне становище країни. Вона підриває конкурентоспроможність і експорт вітчизняних товарів, одночасно стимулює імпорт товарів з-за кордону, оскільки на внутрішньому ринку вони продаються за вищими цінами. Інфляція стримує приплив іноземного капіталу, знижує офіційний і ринковий курси національної валюти через її знецінення.

### *Соціальні наслідки інфляції*

По-перше, інфляція знижує життєвий рівень всіх верств населення, особливо тих, які мають постійний дохід, оскільки темпи зростання доходів відстають від темпів зростання цін на товари і послуги.

По-друге, інфляція знецінює попередні грошові заощадження населення в банках, страхових полісах, щорічну ренту та інші паперові активи з фіксованою вартістю.

По-третє, інфляція посилює безробіття, підриває мотивацію до ефективної трудової діяльності, посилює соціальну диференціацію населення і соціальну напругу в суспільстві.

Тому з інфляцією повинні боротися і вільна економіка, і держава.

### *5.3. Антиінфляційні методології*

Сміт вважав, що вільна економіка здатна сама вирішувати будь-які проблеми без втручання держави. Вільна економіка, як будь-яка система, а не тільки економічна, прагне повернутися до рівноваги (ентропія економічної системи - хаос, безлад прагне до нуля, знижується). Причина: рівноважний стан енергетично менш витратний. В економіці енергія - це вартість. Але необхідно мати на увазі, що вільна економіка не всіма власниками розуміється як соціальна економіка. Тому вони борються з інфляцією не завжди справедливо, *соціально*, а часто неупереджено, відкидаючи мораль, строго математично: завищують ціни; скорочують персонал, посилюючи безробіття. І до того ж ця боротьба стихійна, неусвідомлена, не підконтрольна власникам навіть великих підприємств.

Другим суб'єктом боротьби з інфляцією стає держава - за своєю суттю соціальний (але почасти й економічний інститут). Як економічний інститут держава вимушено може діяти теж не гуманно, не соціально, запускаючи друкарський верстат і включає механізм, методологію (методику і техніку) емісії грошей, методологію знецінення грошей.

#### *Антиінфляційні методології саморегулювання вільної економіки*

Вони зводяться до підвищення цін:

- повзуча саморегуляція - забезпечує зростання цін до 10% на рік;
- помірна саморегуляція - зростання цін до 2-5% на рік; в розвинених країнах Заходу не розглядається як негативний фактор; навпаки, вважається, що вона стимулює розвиток економіки, надає їй необхідний динамізм;
- галопуюча саморегуляція - швидке зростання цін - на 10-100% щорічно, що веде до спаду виробництва і скорочення товарообігу, втрачається стимул до інвестицій, стримується процес суспільного нагромадження, поширюється відтік капіталу з виробничої сфери в сферу обігу, тобто йде розбалансування економічної рівноваги;
- гіперсаморегуляція - астрономічний зростання цін - на 1-2% щодня або досягають 1000% і більше на рік; це глибока і соціальна криза в країні;



- збалансована саморегуляція - ціни товарів різних товарних груп відносно один одного не змінюються; ціни підвищуються досить повільно і одночасно на більшість товарів і послуг;
- незбалансована саморегуляція - співвідношення цін у різних товарних групах змінюється на різні відсотки і по-різному на кожний вид товару;
- несподівана саморегуляція - характеризується раптовим стрибком цін, обумовлена збільшенням під впливом інфляційних очікувань загального попиту населення на споживчі товари, товаровиробників - на сировину і засоби виробництва.

### *Антиінфляційні методології державного регулювання економіки*

Вони включають:

- емісію грошей - додатковий випуск грошей (готівкових та безготівкових) в оборот; це вимушена і невдала методологія боротьби держави з інфляцією, так як емісія паперових грошей порушує закони грошового обігу;
- обмеження емісії грошей – це стримування зростання цін на товари (встановлення граничних цін), з одного боку, і доходів населення - з іншого;
- прогнозовану антиінфляційну методологію, яка є прямим результатом антиінфляційних дій уряду;
- антиінфляційна політика; передбачає здійснювання як тактичних (короткострокових) заходів щодо зниження рівня наявної інфляції, так і стратегічних (довгострокових) заходів, спрямованих на недопущення інфляції в довгостроковій перспективі.

До основних заходів антиінфляційної державної політики відносяться:

- подолання дефіциту державного бюджету;
- стимулювання накопичень і наступних інвестицій;
- проведення обґрунтованої кредитної політики;
- скорочення ставок податків;
- проведення приватизації і стимулювання розвитку середнього і малого бізнесу;
- збільшення безготівкового кількості грошей;
- широке впровадження електронної системи розрахунків;
- скорочення бартерних операцій;
- регулювання валютного курсу;
- розвиток ринку цінних паперів;
- придушення інфляційних очікувань населення;
- проведення грошових реформ конфіскаційного типу (тобто, обмінюються не всі гроші);
- зростання виробництва за рахунок державних інвестицій та як наслідок – збільшення пропозиції, тобто відновлення рівноваги  $СПп = СПр$ ; це відтворення рівноваги: спочатку збільшується  $СПп$  (виробництво розширюється, зменшується безробіття), але потім зростає і купівельна

спроможність і росте СПр; ініціатором державних інвестицій вперше був Джон Мейнард Кейнс (1883-1946). Однак при цьому це буде *інша рівновага і інша рівноважна ціна*, яка завжди буде більше той, яка була до інфляції (закон храповика), але менше, чим в період боротьби з інфляцією.

### *Кейнсіанська і інші теорії і практики державного регулювання інфляції*

До Кейнса ще з часів Сміта вважалося, що:

- вільний від державного втручання ринок здатний сам регулювати економіку, встановлювати відповідність попиту і пропозиції, тобто забезпечувати рівновагу економіки, усунути інфляцію;
- ринок повинен бути вільний від державного втручання в будь-якій формі;
- державі відводилася роль лише «нічного сторожа».

Але на початку ХХ століття вільний (нерегульований) ринок, вільна економіка показала свою нездатність вирішувати проблеми інфляції. Доказом цього стали економічні кризи, які стали виникати з 1925 року. Розуміння того, що в вільну економіку повинна втручатися держава, прийшло тільки під час великої депресії 1929-1933 років. Але як регулювати економіку? У 1936 році з'являється Кейнсіанська теорія державного регулювання економіки. Кейнс не повірив в саморегулюючий ринковий механізм. Вільна ринкова економіка сама себе «вилікувати» не може! Тому Кейнс вперше запропонував активне і масштабне *інвестиційне втручання держави*. Можливо, високу ефективність інвестицій розуміли і власники підприємств (підприємці). Але потрібні були великі, сукупні інвестиції всієї держави, а вони виявилися не під силу окремим навіть великим підприємствам. Кейнс, однак, не відкидав і приватні інвестиції. Цим Кейнс вперше аналіз попиту і пропозиції переніс з мікро-рівня (підприємства) на макрорівень (на рівень держави) на рівень сукупного попиту (СПп) і сукупної пропозиції (СПр). Теорія Кейнса - це теорія про активізацію, стимулювання сукупного попиту (загальної по-купівельної спроможності в країні, в державі) за рахунок, перш за все, державних інвестицій! Чим вище очікуваний від них дохід і чим значніші розміри інвестицій, тим більше масштаби і вище темпи зростання виробництва і вище пропозиція, тим більше зайнятість і нижче безробіття, і тим більше попит, і тим вище економічна рівновага.

Основний недолік кейнсіанської теорії: Кейнс не брав до уваги, що постійне зростання сукупного попиту обов'язково призведе знову до інфляційних процесів в формі «перегріву» економіки, що підтвердилося інфляційною кризою в західних країнах вже в 70-х роках. Перегрів економіки - ситуація, при якій темпи економічного зростання набувають вибуховий і невідконтрольний характер і, поглинувши всі ресурси приватного і державного секторів, близько підходять до межі, за якою подальше стійке зростання вичерпує себе і починається *рецесія*. Рецесія - від лат. *recessus* «відступ» - в економіці (зокрема, в макроекономіці), відносно помірний, некритичний спад виробництва або уповільнення темпів економічного зростання. Перегріву

передують надмірне фінансування економічного зростання, перекредитування, надлишкове вкладення державних коштів в економіку, загрозливих розмірів приймають дефіцит державного бюджету, значення зовнішньоторговельного балансу все більше йде в мінус або різко скорочується.

Тому на зміну теорії Кейнса приходять *монетаристська* теорія Мілтона Фрідмана (1912-2006), яка виникла у 50-ті роки ХХ століття. У ній, на відміну від Кейнса, вільний ринок знову визнається здатним успішно відновлювати економічну рівновагу. «Виникнення відхилень, диспропорцій зазвичай є результатом зовнішнього втручання, помилок державного регулювання, а не внутрішніх причин. Ринок має можливість амортизується, заспокоїти шоківі імпульси ... Згідно монетаристського підходу *основний засіб стримування інфляції* - скорочення кількості грошей в обігу» (Бартенев С.А.). Але ж це ж функція не *вільного ринку, а саме і тільки держави!!!* Тобто, М. Фрідман суперечить саме собі! Просто справа в тому, що у різних ситуаціях мають бути і різні державні методології втручання в вільну макроекономіку! Так, в 60-ті роки ХХ століття у Західної Німеччині була успішно реалізована так звана «соціальна орієнтована ринкова економіка». Вона гармонійне, оптимально поєднує, а не протиставляє і свободу ринку, і директивне необхідне втручання у деякі суворо обмежені сфери вільної економіки саме держави!

## **Тема 6. Основи мегаекономіки**

Вступ до теми

- 6.1. Становлення світової торгівлі
- 6.2. Світова валютна система.
- 6.3. Сумісні засоби організації світової міграції робочої сили.
- 6.4. Сумісне подолання світових економічних криз.
- 6.5. Глобалізація стратегічного планування.
- 6.6. Світова соціальна економіка.

### Вступ

У літературі вважають появу мегаекономіки в ХІХ столітті. Відразу відзначимо, що глобальні явища були завжди, є і будуть і у всіх сферах життя і діяльності людства: у виробництві (всі країни повторювали ті ж його форми, засоби та результати); завжди була торгівля між країнами, світовий ринок - великий шовковий шлях існував ще до нової ери; шлях «з варяг у греки»; відбувалося виробництво і обмін інформацією. Але, без сумніву, змінювалися форми і рівень глобалізації.

**Причина** виникнення мегаекономіки - здатність національних економік (макроекономік) ефективніше вирішувати окремі макроекономічні проблеми не самотужки, не у відриві, не ізольовано, а навпаки у тісному взаємозв'язку, об'єднанні з іншими національними економіками (макроекономіками).

**Мегаекономіка** (сутність) – це більш ефективна організація будь-якої вартості (трудової, мінової, ціни, капіталу, ренти тощо) за рахунок об'єднання зусиль макроекономік як окремих, так й значної кількості її галузей.

Мегаекономіка - це світова економіка, це світове господарство, це сукупність національних економік і їх взаємозв'язків, це *глобальна* економіка. Виділення в мегаекономіки ще й глобалізації, як її частини, тільки ускладнює проблему. Аналіз найважливіших аспектів *мегаекономіки* і *глобальної* економіки призводить до висновку, що це *тотожні* явища і поняття.

**Порівняння мікро-, макро-, мегаекономіки і економіки підприємства.**

У розвитку, в еволюції, в становленні мегаекономіки можна виділити три етапи:

- об'єднання зусиль на рівні тільки *обміну окремих видів товарів*;
- *регіональні* об'єднання макроекономік: Європейське економічного співтовариство (ЄЕС), Рада Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), Організація американських держав (ОАД) та інших. З'являються і відповідні наднаціональні інституції (євроуряди, євровалюти).

Аналіз розвитку *світової* економіки (мегаекономіки) показує, що однозначно можна виділити й кілька її основних *областей (форм)*, які були притаманні у різному ступеню у різні епохи:

- Світова торгівля.
- Світова валютна система.
- Сумісні засоби організації світової міграції робочої сили.
- Сумісне подолання світових економічних криз.
- Глобалізація стратегічного планування.
- Світова соціальна економіка.

## 6.1. Становлення світової торгівлі

Серед перерахованих областей світової економіки першою з'явилася *світова торгівля* і її відповідні приватні теорії. Так, вже у II столітті до н.е. утворився так званий «великий шовковий шлях»; а в IX столітті н.е. - шлях з «варяг у греки».

Але осмислення практики світової торгівлі відбулося значно пізніше в різних концепціях і *приватних* теоріях.

### *Теорія меркантилізму*

Історично першою з'являється теорія зовнішньої торгівлі - *меркантилізм* (XVI-XVII століття). Ця теорія виходила з того, що багатство нації визначається обсягом золота. Тому завдання національних держав - продавати більше, купувати менше, сприяючи, таким чином, переміщенню золота, яке виконувало функцію світових грошей, з одних держав в інші.

Меркантилісти (Антуан де Монкретьєн) відстоювали політику *протекціонізму* в торгівлі; розглядали міжнародну торгівлю як гру з нульовою

сумою, в якій виграш країни неминуче означає програш її торговельного партнера. Вони наголошували на необхідності реалізації такої зовнішньої політики, яка б сприяла досягненню позитивного результату у торгівлі.

### *Класичні теорії зовнішньої торгівлі*

#### *Теорія абсолютних переваг А. Сміта*

Вона виходить з того, що добробут нації залежить від ступеня заглиблення поділу праці, в тому числі і міжнародного. А. Сміт прийшов до висновку, що кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві та експорті (торгівлі) тих товарів, у виготовленні яких вона має абсолютні переваги. Тобто, виробництво товарів, які певній країні обходяться дешевше, має орієнтуватися не тільки на задоволення потреб своєї держави, а й забезпечувати продаж їх (експорт) за кордон. Купувати (ввозити, імпортувати) держава повинна ті товари, виробництво яких в її межах обходиться дорожче. Відбір тих галузей і видів виробництв, на яких буде спеціалізуватися країна, здійснює не держава, а невидима рука ринку. Кожна нація відіграватиме від міжнародної торгівлі тільки тоді, коли вона обов'язково має певну абсолютну перевагу у виробництві тих чи інших товарів.

#### *Теорія відносних переваг Д. Рікардо*

Вона передбачала, що кожна країна використовує свій капітал і працю в тих галузях, які забезпечують їй найбільші вигоди. Таким чином, відбувається ефективний і найбільш економічний поділ праці між різними націями. Суть концепції Рікардо в тому, що наявність *абсолютної* переваги в національному виробництві того чи іншого товару не з'являється необхідною умовою для розвитку міжнародної торгівлі. Міжнародний обмін можливий і ефективний при наявності порівняльних (відносних) переваг. Порівняльні (відносні) переваги виникають там, де для виробництва двох товарів використовується різна кількість затрат труда.

### *Неокласичні теорії світової торгівлі*

*Теорія Хекшера - Оліна - Самуельсона* є сучасною модифікацією теорії відносних переваг і відома як теорія співвідношення факторів виробництва. Шведські економісти Елі Хекшер і Берклі Олін теоретично обґрунтували необхідність і спрямованість зовнішньоторговельних відносин, а американський вчений Пол Самуельсон визначив математичні умови, при яких реалізується теорія Хекшера - Оліна. Автори пов'язують теорію порівняльних переваг з теорією цін на фактори виробництва. Країни продають (експортують) товари інтенсивного використання відносно надлишкових факторів та ввозять (імпортують) продукти інтенсивного використання відносно дефіцитних для

них факторів. В результаті відбувається вирівнювання цін на фактори виробництва, губляться відносні переваги, вирівнюються умови розвитку.

*Парадокс Леонтьєва.* Американський економіст Василь Леонтьєв, досліджуючи структуру експорту та імпорту США в 1947 році виявив закономірність, яка відома під назвою «парадокс Леонтьєва». Парадокс полягає в тому, що США експортували переважно трудомісні (дешеві) товари, а імпортували - капіталомісткі.

Пояснюється парадокс тим, що одна людино-година американської праці еквівалентна трьом людино-годинах іноземного праці. США мають надлишок праці високої кваліфікації, що і зумовлює таку структуру експорту.

*Теорія альтернативних витрат* Г. Хаберлера ґрунтується на дослідженні технологічних змінних, що визначають поведінку суб'єктів на світовому ринку товарів. Він стверджує, що країни експортують продукцію передового технологічного виробництва, сприяючи тим самим поширенню в світі новітніх технологій. Отже, розрив між технологічними рівнями зникає, експорт скорочується, структура зовнішньої торгівлі змінюється.

*Теорія життєвого циклу товару (ЖЦТ)* Раймонда Варнона виходить з того, що всі товари проходять свій життєвий цикл. Ця теорія розглядає взаємозв'язок між життєвим циклом типового нового товару і міжнародною торгівлею за наступною схемою:

Перший етап - поява нового продукту на ринку.

Другий етап - зрілість продукту.

Третій етап - випуск стандартизованого продукту.

У міжнародному плані виробництво цих товарів переміщується в залежності від етапу циклу. Цією теорією Г. Варнон прагнув пояснити, чому саме США займає лідируючі позиції у виробництві нових і перспективних товарів. Оскільки попит на ці товари на американських ринках з'являється раніше, ніж на ринках інших країн, це забезпечує США технологічні переваги. Ця теорія не поширюється на:

- товари з коротким життєвим циклом;
- предмети розкоші;
- товари з непропорційно високими транспортними витратами;
- товари, щодо яких фірма застосовує стратегію диференціації з метою підтримки споживчого попиту без використання цінової конкуренції (рекламні послуги).

*Концепції незалежності, взаємозалежності і залежності.* У разі незалежності країна позбавляється можливості споживати ті блага, яких вона не виробляє. Тому країни не прагнуть до повної економічної незалежності, головне для них - уникнути або мінімізувати іноземний контроль за попитом і пропозицією.

*Взаємозалежність* - це розвиток торговельних зв'язків на основі взаємовигідного економічного співробітництва.

*Залежність* проявляється в нерівноправності країн різного ступеня економічного розвитку в системі світової торгівлі, обумовленого залежністю

від однієї країни як споживача або постачальника. Для обмеження залежності використовуються: вихід країн, що розвиваються на світовий ринок; диверсифікація експорту шляхом розвитку нетрадиційних виробництв. *Дві протилежні доктрини в області міжнародного обміну: свободи торгівлі (фритрейдерства) і протекціонізму (захисту інтересів національного виробника).*

Аргументи на користь фритрейдерства:

- забезпечує міжнародну спеціалізацію, вигідною як окремим країнам, так і країнам - учасникам зовнішньоторговельних відносин;
- активізує розвиток конкуренції як на національному, так і на міжнародному рівнях;
- розширює ринок;
- зменшує ризик дефіциту;
- формує високі стандарти життя;
- демократизує господарське життя.

Аргументи на користь протекціонізму:

- забезпечення певних гарантій щодо належної економі-чеський державної безпеки;
- опіка нових галузей, які тільки перебувають в стадії становлення;
- забезпечення високого рівня зайнятості і доходів в рамках національної економіки.

*Доцільність* використання різних доктрин зовнішньої торгівлі.

Протекціонізм доцільно використовувати під тиском необхідності. Це політика короткострокового періоду.

Фритрейдерство - довгострокова політика.

Обмежена зовнішньоторговельна політика краще, ніж відсутність будь-якої зовнішньої торгівлі.

Головні елементи зовнішньої торгівлі - експорт і імпорт.

Експорт (E) - продаж товарів і послуг зарубіжному контрагенту.

Імпорт (Z) - покупка товарів і послуг у зарубіжного контрагента.

Сума експорту та імпорту становить зовнішньоторговельний оборот.

Реекспорт - придбання в іншій країні товарів не для власного користування, а для перепродажу третій країні.

Реімпорт - придбання реекспортного товару країною-споживачем.

Особливості сучасного етапу розвитку світової торгівлі:

- перевищення темпів зростання світової торгівлі над темпами зростання ВВП;
- зміна структури товарообігу світової торгівлі за рахунок збільшення питомої ваги продукції переробної промисловості; зниження частки сировинних товарів;
- щорічне оновлення більш ніж на третину асортименту продукції виробничих галузей, насамперед електроніки;
- зростання частки взаємної торгівлі індустріально розвинених країн;
- зростання темпів торгівлі машинами та обладнанням на базі поглиблення міжнародної виробничої кооперації;

- розвиток ринку наукомісткої продукції, патентів, ліцензій, ноу-хау;
- множинність цін;
- зростання питомої ваги і значення світового ринку послуг.

## 6.2. Ставлення світової валютної системи

В основі світової валютної системи (МВС) лежать національні валютні системи - форми організації валютних відносин країн, яке визначається національним законодавством.

Становлення світової валютної системи проходило в кілька етапів.

### *Етап «золотого стандарту»*

Золотий стандарт включає кілька форм:

- золотомонетний стандарт (діяв з 1867 року до початку ХХ ст.);
- золотозлитковий стандарт (з початку ХХ століття до Першої світової війни);
- золотодевизний (золотовалютний) стандарт (з 1922 року до початку Другої світової війни).

Переваги золотого стандарту:

- стабільність курсів валют, яка сприяла розвитку торгівлі і зменшувала ризики;

- жорстке саморегулювання;

недоліки:

- відмова від самостійної грошової політики;

- залежність від видобутку золота.

### *Етап Бреттон-Вудської системи*

Вона створена в 1944 році. Основні принципи:

- встановлення твердих обмінних курсів країн-учасниць до курсу долара;

- курс долара фіксований щодо золота;

- центральні банки підтримують стабільний курс національної валюти по відношенню до долара;

- організаційною ланкою виступають Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР).

### *Етап Ямайської валютної системи*

Вона створена в 1976 році. Її основні особливості:

- заснована на кількох валютах;

- відмінено монетний паритет золота;

- основний засіб розрахунків - вільно конвертована валюта, а також міжнародні кредитні гроші - СПЗ (спеціальні права запозичення) і резервні позиції МВФ;

- вільний плаваючий курс валют визначається попитом і пропозицією;



- центральні банки країн не зобов'язані втручатися в роботу валютних ринків для підтримки фінансового паритету національних валют;
- країна сама вибирає режим валютного курсу (фіксований, плаваючий або змішаний).

*Основні поняття:*

«Курс валюти» - ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни;

«Котирування» - визначення офіційними державними органами (центральним банком) ціни іноземної валюти.

*Фактори*, які обумовлюють коливання курсів валют:

- співвідношення купівельної спроможності валют на внутрішніх ринках;
- співвідношення попиту і пропозиції національних валют на міжнародних ринках.

*Штучні валюти*, запроваджені для міжнародних розрахунків:

- СПЗ (спеціальні права запозичення) створена в 1969 МВФ як *колективна валютна одиниця* з метою перетворення її в головний резервний актив МВФ, альтернативний золоту і долару. СПЗ застосовують для установлення паритетів і курсів валют. Свого головного призначення їй виконати не вдається.
- Європейська валютна система (1979) ввела свою валютну одиницю - «ЕКЮ», яка виконувала функції: міри вартості (кошти для установлення курсів валют шляхом прирівнювання до неї курсів національних європейських валют) і засобу платежу в міжнародних розрахунках.
- З посиленням інтеграційних процесів «ЕКЮ» поступилася місцем «ЄВРО» (1999 - початок впровадження). Ця валюта покликана виконувати всі функції повноцінних грошей.

*Конвертованість* валюти - здатність національної грошової одиниці обмінюватися на інші валюти.

Режими конвертованості:

Повна конвертованість - можливість вільно здійснювати (без всяких обмежень) все валютні операції фізичним і юридичним особам.

Часткова конвертованість - передбачає певні обмеження на обмінні валютні операції, які за вимогами МВФ не повинні стосуватися платежів за поточні міжнародні операції.

Зовнішня конвертованість - надання повної свободи іноземним фізичним і юридичним особам у здійсненні валютних операцій.

Внутрішня конвертованість - надання права здійснювати обмінні операції національних грошових одиниць на іноземну валюту тільки фізичним і юридичним особам даної країни.

### 6.3. Міжнародна міграція робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили (ММРС) - переміщення трудоздатного населення з однієї країни в іншу з метою пошуку роботи, нових сфер застосування своїх здібностей, кращих умов життя.

Причини міжнародної міграції робочої сили показані на рис. 6.1.

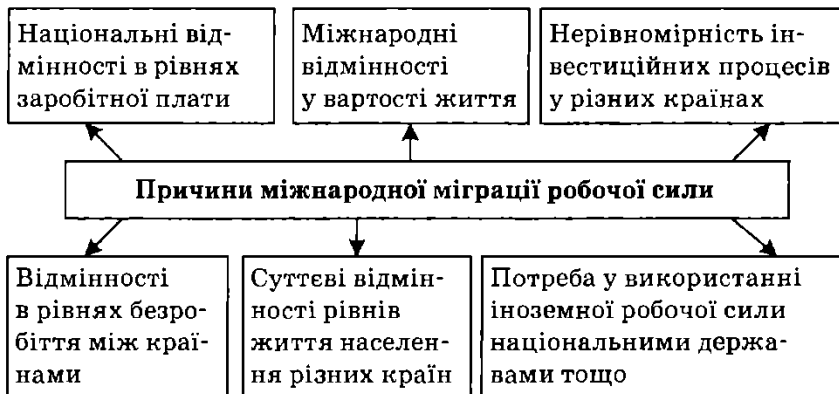


Рис. 6.1. Причини міжнародної міграції робочої сили

Форми міжнародної міграції робочої сили показані на рис. 6.2.

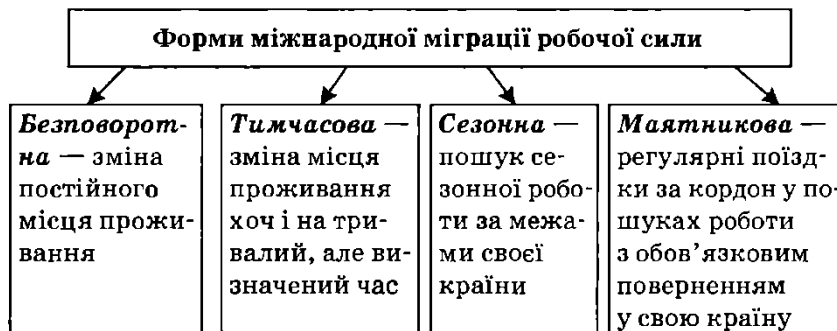


Рис. 6.2. Форми міжнародної міграції робочої сили

Тенденції розвитку міжнародної міграції робочої сили ММРС:

- поширення міграційних процесів робочої сили практично на всі країни світу;
- головний напрямок міграції робочої сили: з країн, які розвиваються, і країн з перехідними економіками в розвинені країни;
- активізація міграційних процесів з однієї розвиненої країни в іншу;
- зміцнення міждержавних переселень в межах країн, що розвиваються;
- поживлення маятникової міграції між країнами з перехідними економічними системами;
- виникнення нової форми міграції робочої сили - міграції науково-технічних кадрів;
- посилення тенденції «втеча умів» з країн з перехідними економіками та країн, що розвиваються, в розвинуті країни;
- утворення нових привабливих міграційних центрів на Близькому Сході (Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт, Ізраїль), в Латинській Америці (Аргентина, Бразилія, Венесуела), в Південно-Східній Азії (Японія, Гонконг, Тайвань, Сінгапур);

- зростання частки «молодий міграції»;
- розширення обсягів нелегальної міграції, зумовлене жорсткою Мігро-ної політикою США і країн Західної Європи, які прагнуть обмежити приплив іноземної робочої сили.

#### 6.4. Нестабільність мегаекономіки

Будь-якій формі руху матерії, включаючи і економіку, властива нестабільність, коливання. Ці коливання носять як циклічний (періодичний, хвильовий), так і нециклічний характер. Нециклічні коливання, на відміну від циклічних коливань, не мають чітко визначеного періоду повторюваності.

##### *Циклічні коливання в мегаекономіці і їх класифікація*

Цикли, хвилі (періоди часу) коливань в мегаекономіці мають різну довжину. У зв'язку з цим економічні цикли (хвилі) поділяють на короткі, середні і довгі:

короткострокові цикли Китчина (характерний період 2-3 року);  
середньострокові цикли Жюгляра (характерний період 6-13 років) і середні цикли (ритми) Кузнеця (характерний період 15-20 років);  
довгі хвилі Кіндратієва (характерний період 48-55 років) [1].

У середині економічних циклів виділяються чотири фази: пік, спад, дно (нижча точка) і підйом. Вони проявляються в найбільшій мірою в циклах Жюгляра.

Короткі, або малі цикли англійського економіста, статистика Джозефа Китчина (1861-1932) пов'язані з коливанням запасів золота з періодичністю три роки і чотири місяці.

Основоположник економетрики Уеслі Мітчелл (1874-1948) бачив причину малих циклів в сфері грошового обігу та визначив їх тривалість для США в 40 місяців, тобто теж три роки і чотири місяці. Короткі цикли пов'язані з порушенням та встановленням рівноваги на споживчому ринку, змінами, що відбуваються в сфері кредиту.

Середні цикли називають циклами Клементя Жюгляра (1819-1905) - французького вченого-економіста, який досліджував середні цикли у другій половині XIX столітті. Він вважав, що причина середніх циклів - теж в сфері кредиту, і виявив їх періодичність (8-10 років). Ця періодичність збігається з періодичністю середніх циклів, причину яких вчені вбачали в періодичності оновлення основного капіталу.

До середніх хвилях відносять і так звані будівельні цикли Саймона Кузнеця (1901-85), американського вченого, лауреата Нобелівської премії. Він вважав, що циклічні коливання пов'язані з періодичним оновленням житла і деяких типів виробничих споруд, і визначив їх тривалість (періодичність) у 15-20 років.

Існування довгих хвиль (великих циклів) пов'язане зі зміною базових технологій, джерел енергії та об'єктів інфраструктури, їх ще називають циклами

Кіндратієва на честь російського вченого Миколи Дмитровича Кіндратієва (1892-1938). На основі економетричного аналізу різних економічних показників Англії, Франції, Німеччини та США за період з 80-х років XVIII століття до 20-х років XX століття він визначив лише два з половиною довгі хвилі тривалістю 54-55 років з висхідній (підвищувальної) і низхідній (знижувальної) фазами. Низхідна (низхідна) фаза великого циклу (довгій хвилі) - це період зміни базових технологій і технологічних структур, який триває 20-25 років. Протягом цієї фази відбуваються малі і середні цикли, що створює основу для вагомих внесків у технічне переоснащення.

Висхідна (підвищувальна) фаза великого циклу (довгій хвилі) - це період підйому економічного і науково-технічного розвитку суспільства, триває 25-30 років, протягом яких також можливі циклічні коливання, пов'язані з оновленням основного капіталу, масовим поширенням нових технологій, зародженням і розвитком нових галузей економіки.

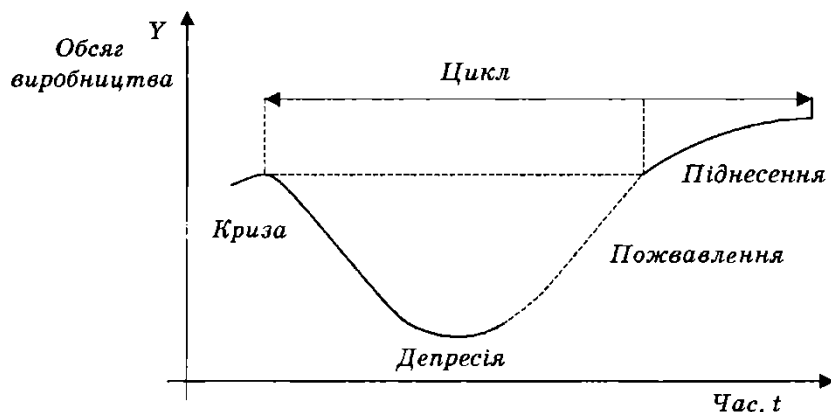


Рис.6.3. Схема класичного ділового циклу (криза, депресія, оживляючі-ня, підйом)

### Особливості сучасних економічних циклів

До них відносяться:

Науково-технічний прогрес (НТП) (викликає потребу і робить можливим більш часте оновлення основного капіталу, в результаті чого повторюваність криз стає частішою).

Інтернаціоналізація виробництва, поглиблення науково-технічного співробітництва, глобалізація економіки, НТП (обумовлюють синхронізацію економічних циклів в різних країнах і регіонах світу).

Державне антициклічне регулювання (направлено на недопущення-ня перегріву економіки, що робить, як правило, економічні кризи не такими глибокими, а для циклу не є обов'язковим проходження всіх фаз).

Перевиробництво. Воно супроводжується не тільки зростанням безробіття, а й зростанням цін і інфляції, що породжує нове явище в економіці - стагфляцію. Ця особливість пояснюється монополістичним ціноутворенням і надмірними державними витратами, які покриваються додатковою грошовою емісією, що

порушує нормальне грошове обертання, викликаючи інфляцію. Такі кризи супроводжуються нерівномірним ро-стом цін в різних галузях економіки, в результаті чого інвестиції спрямовуються туди, де вище рівень цін, а отже, і темп інфляції. Подібні процеси тривають до тих пір, поки не складеться нове співвідношення між галузями, властиве нового стану економічної рівноваги. У цих умовах кризи мають затяжний характер і ви-викликають стагнацію, оскільки порушуються природні економічні причинно-наслідкові зв'язки між рівнем цін, процентною ставкою і інтенсивність інвестиційного процесу. Цикли мають негативні економічні та соціальні послід-наслідком:

порушення рівноваги і перерву в розвитку по висхідній, в результаті чого скорочується обсяг національного виробництва;  
позбавлення багатьох з тих, хто бажає працювати, можливості знайти роботу і забезпечити собі нормальний рівень доходу;  
доведення до банкрутства багатьох підприємців примусом їх іноді істотно погіршувати свій економічний і соціальний стан;  
одночасне існування інфляції і безробіття ще більше підсилю-кість невизначеність і безталання широких верств населення, викликаючи перерозподіл багатства на користь незначної частини населення;  
існує і безліч інших згубних наслідків циклічного роз-ку економіки.  
Але циклічність - це не тільки зло, а й благо для економічної системи, так як кризи робить і оздоровчий вплив на економіку, викликаючи ліквідацію тих підприємств, які задовольняли штучно створений попит. Вона стимулює технологи-чеський оновлення виробництва, позбавлення від застарілих форм організації виробництва і менеджменту, посилює дух конкуренції та активізує економічне життя суспільства, не дає йому самозаспокоєння щодо перспектив безперервного зростання і добробуту.

### *Нециклічні коливання економіки*

Нециклічні коливання, на відміну від циклічних коливань, не мають чітко визначеного періоду повторюваності. Прикладом останніх стали структурні кризи:

нафтові (енергетичні);  
сировинні;  
фінансові (валютні);  
екологічні.

### 6.5. Глобалізація стратегічного планування.

Глобалізація стратегічного планування – це нове явище в світовій економіці; це планування глобальних стратегій - *парадигм*. Необхідність в їх розробці відчувалась вже в кінці ХХ століття. Але усвідомлена розробка і успішне формулювання парадигм сталася зовсім недавно: в 2013-18 роках. Цьому передувала тривала еволюція формування поняття «Парадигма».

Термін «Парадигма» має давньогрецьке походження; але спочатку парадигма трактується в дуже загальних рисах як модель, зразок світу, зв'язку важливіших факторів матеріальних і духовних процесів, усталеним на якомусь історичному етапі, або як характерна і визнана модель, приклад для наслідування в різних областях життєдіяльності.

І тому більше чим через двох тисяч років американський історик науки Томас Кун (1922-96), який вперше використав в 1962 році словосполучення «зміна парадигм» (англ. «Paradigm shift»), парадигму також трактує дуже *абстрактне*: як «... визнані всіма наукові досягнення, які протягом певного часу дають модель постановки проблем і їх рішень ... ».

Кардинальний перегляд поняття «Парадигм» в зв'язку розробкою нового, третього покоління парадигм стався лише в 2013-18 роках на кафедрі економіки і підприємництва ХНАДУ. При цьому були визначені два головні аспекти парадигми: сутність та зміст. Парадигма по суті - це стратегія, причому – глобальна стратегія, це стратегія поведінки *всього* людства в конкретній області, конкретному просторі (економіки, інженерії, адміністрації, маркетингу та інших просторах); це стратегія поведінки виключно тривала стратегія, більш тривала, ніж місія підприємства, це стратегія протягом цілої епохи: Доіндустріальній, Індустріальній, Постіндустріальній. Так, наприклад розроблені три парадигми економіки: минула (перша) парадигма економіки доіндустріальній епохи - це глобальна стратегія затрат ручного труда; справжня (друга) парадигма економіки Індустріальної епохи - це глобальна стратегія затрат машинного труда. На кафедрі економіки і підприємництва розроблена і третя парадигма економіки, парадигма майбутньої, постіндустріальну епоху – глобальна стратегія затрат підприємницького труда. Перша парадигма економіки проіснувала більше двох тисяч років (до промислової революції XV-XVI століття). Друга парадигма економіки існує приблизно п'ятсот років. Для порівняння найзагальніша і тривала стратегія підприємства - місія планується максимум на десятки, сотні років.

## 6.6. Світова соціальна економіка

Нездатність вирішити деякі проблеми макро і мегаекономіки привів економістів до висновку звернути увагу на соціальний аспект всіх рівней економіки. Це привело до висновку, що соціальний характер притаманний не тільки мікроекономіці і макроекономіці, але й усієї світової економіці, *мегаекономіці*. Як відоме поняття и явище «соціальна економіка» (СЕ) було ще в античності як поділ праці (ширше як поділ діяльності) між соціумами в основному на рівні окремих господарств: поділ діяльності між національними економіками, макроекономіками носив *стихійний*, епізодичний характер.

Необхідно зауважити, что античні автори не використовували терміни «соціальний», «соціум»; вони відбулися значно пізніше від терміну «соціологія», який вперше був введений Огюстом Контом у 1832 році. Платон и

Аристотель применяли термини «суспільний», «политический», «державний» від терміну «місто-поліс», «місто-держава»).

Поділ праці – це суто економічне поняття і явище; а соціуми – суто соціальне. Аналіз показав, що характер зв'язку соціального і економічного в СЕ змінювався на різних етапах розвитку світової цивілізації. І особливо змінювався характер їх причинно-наслідкового зв'язку. У Доіндустріальній епохи це питання глибоко досліджувалося найвидатнішими мислителями Давньої Греції Ксенофонт, Платоном і Аристотелем. Узагальнення їх поглядів приводить до висновку, що в епоху античності, не поділення праці призвело до утворення відповідних соціумів (як можна виявити в літературних джерелах), а навпаки, спочатку правлячий, панівний соціум встановлював своєю владою поділ на соціуми. І тільки після цього відбувалося розділення праці між ними відповідно на працю вільних, рабів і правлячої еліти. Саме так античні греки мислили і здійснювали на практиці єдність «суто» соціального і «суто» економічного. Тобто, первинним, причиною СЕ було створення соціумів, а вже вторинним, як наслідок первинного, був поділ праці – суто економічне явище. Таким чином, в епоху античності і далі при феодализмі соціальне зумовлювало економічне, тобто акцент робився на соціальному.

Природно, розподіл виробленого національного, загального, соціального продукту, державної, громадської вартості було несправедливим: незрівнянно більшу частку отримували рабовласники і правляча еліта. Але такий стан Аристотелем вважалося нормальним, моральним. Власне і саме поняття «економіка» в трактуванні Аристотеля не містить нічого несправедливого. Аристотель несправедливим, не моральним вважав не *економіку*, а *хрематистику*. Таким чином, в епоху античності (а також і феодализму) СЕ розумілася як єдність соціального і економічного, але як первинність «суто» соціального явища (вольового створення державою соціумів), а вже вторинним, економічним був поділ праці - «суто» економічного явища.

Однак історія економіки і економічної думки показує, що вже Аристотель зробив висновок, що реальна економіка – це *соціальна економіка*. Але Аристотель лише констатував факт, що *головна властивість економіки – це поділення труда між соціумами*. У нього виникають тільки перші думки про *вартість* (споживчу, мінову, капітал як особливу вартість) і її соціальну (*перш за все, моральну*) природу: моральним (соціальним) визнається тільки її створення для задоволення тільки самих необхідних потреб людини. Моральним Аристотель вважав і поділення труда на рабський і вільний. А неморальну економіку він взагалі відносить до іншої, на його думку, господарської діяльності – до *хрематистики*. Більш зате, він так і не зміг урозуміти істину *природу* вартості як тільки *затрати труда*. До речі, це було зроблене лише після двох тисячоліть величезним економістом Адамом Смітом. Однак й досі ще не всі розуміють цю думку.

Однак і погляди майбутні поколінь економістів, бізнесменів, підприємців, менеджерів фактично недооцінили велику *економічну* (соціальну) роль моралі, справедливості. Лише у двадцятому столітті величезні соціальні економісти

(наприклад, Ф. фон Хайек і В. Ойкен), у подальшому Ерхард на практиці реалізує модель соціально-орієнтованої ринкової економіки і здійснює справжнє німецьке економічне диво. Однак у теперішній час інтерес, увага до соціальної економіки тільки зростає. Їй значна частина економістів почала розуміти, що організація вартості залежить не тільки від технічних і суто економічних засобів, але перш за все й особливе – за рахунок *справедливого розподілення прибутку* буквально між усіма соціумами країни, включаючи і непрацездатних; *справедливим*, – тобто по встановленими і признаними усіма правилами, тобто по встановленому *порядку*.

Перехід від «чистої» економіки до соціальної економіки ставить й нові проблеми. Деякі вже вирішені буквально в останні часи. У 2020 році вперше були розроблені три парадигми (глобальні стратегії, глобальні пріоритети) соціальної економіки: пріоритет соціального над економічним в Доіндустріальну епоху; пріоритет економічного над соціальним в Індустріальну епоху; оптимальності співвідношення соціального і економічного у Постіндустріальну епоху, як таке, яке забезпечує максимально можливе задоволення потреб всіх, будь-яких соціумів мега-економіки.

Також у 2020 році були встановлені основні суб'єкти соціальної економіки: держава; підприємства; ринки; людина.

У подальшому були визначені такі найважливіші аспекти СЕ: *сутність* – як порядок; *зміст* як свобода і відповідальність; *засоби (умови)* як право і мораль.

## ЗАКЛЮЧЕННЯ

Робота над конспектом дозволила отримати такі результати:

- Розроблено структуру конспекту, повністю адекватну робочій програмі дисципліни «Економічна теорія» для студентів факультету управління та бізнесу Харківського автомобільно-дорожнього університету (ХНАДУ).
- У Вступі стисло визначені основні аспекти дисципліни: об'єкт, предмет, місце, роль, ціль, методологію засвоєння.
- У Головній частині розкриті найважливіші аспекти економіки: предмет (вартість); основні форми вартості і особливо капітал, рента; уточнено розуміння інфляції.
- Значна увага приділена походженню, схожості і відмінності мікро-, макро-, мегаекономіки, їх зв'язку з економікою підприємства.
- Радикальному поглибленню розуміння піддалася інтерпретація соціального характеру економіки.
- Визначений істинний сенс економічної практики, науки, парадигм.

Успішне засвоєння представленого навчального матеріалу може бути здійснено завдяки використанню виключно ефективних методик дослідження, навчання, до яких без сумніву відносяться «2С70» і «ВСО». Саме це дозволить



майбутнім фахівцям сформувати необхідні знання, вміння та навички для успішної практичної роботи на підприємствах.

Конспект буде корисний і може бути використаний студентами і викладачами інших факультетів і вузів при вивченні самих різних дисциплін економічного напрямку.

## ЛІТЕРАТУРА

### **Базова:**

1. Бабайлов В.К. Менеджмент. Наука и практика: учебник. Х.: ХНАДУ. 2015. 276 с.
2. Бабайлов, В.К. Встановлення основного закону логістики / В. Бабайлов, Д. Приходько // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – № 2 (25) – 2020. – Харків: Стиль - Издат, 2020 . – С. 17 – 25.
3. Бабайлов, В.К., Левченко Я.С. Основні методики методології. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2020. № 1 (24). С. 24 – 33.
4. Бабайлов, В.К. Основные субъекты социальной экономики / В. Бабайлов, Я. Левченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – № 2 (23) – 2020. – Харків: Стиль - Издат, 2020 . – С. 4 – 12.
5. Бабайлов В.К. Разработка парадигм социальной экономики. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2020. № 2 (23). С. 4 – 12.
6. Бабайлов В. К. Методологія наукових досліджень: навчальний посібник. Х.: ФОП Бровін О.В. 2019. 150 с.
7. Бабайлов, В.К. Джерело утворення вартості: момент істини / В. Бабайлов, Д. Приходько // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – № 2 (23) – 2019. – Харків: Стиль - Издат, 2019 . – С. 13 – 20.

8. Приходько Д. О. Нова парадигма маркетингу. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. Харків : Стиль-Издат, 2019. № 1 (22). С. 119-127.
9. Бабайлов В.К. Новая парадигма методологии. Новый коллегіум. 2018. № 1. С. 73-77.
10. Бабайлов В.К. Всеобщая наука. Новый коллегіум. 2017. № 3. С. 57-61.
11. Бабайлов В.К. Научность: установление критерия. Новый коллегіум. 2017. № 4. С.67-70.
12. Бабайлов В.К. Модель разработки парадигм: важнейшие свойства. Новый коллегіум. 2016. № 3. С.48-53.
13. Бабайлов В.К. Новая парадигма менеджмента. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2016 . №3(14). С. 72-76.
14. Бабайлов В.К. Организация менеджмента. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2016 . №3(14). С. 68 – 72.
15. Бабайлов В.К. Организация модели разработки парадигм экономики. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2015. №3(10). С. 5-9.
16. Бабайлов В.К. Предпринимательство – особая функция менеджмента. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. 2015. №3(10). С. 60 – 64.
17. Бабайлов В.К. Новая парадигма экономики. Новый коллегіум. 2015. № 1. С.53-57.
18. Dmytriiev I., Babailov V., Levchenko Ya. Philosophical bases of improvement of paradigm development methodologies. EUREKA: Social and Humanities. 2020. No 1. P. 62-68. DOI: 10.21303/2504-5571.2020.001134.
19. Бабайлов, В.К. Визначення основних аспектів соціальної економіки / В. Бабайлов, Д. Приходько // колективна монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. Т. В. Полозової. Харків: ХНУРЕ, 2020. 448 с.

## **2.Додаткова:**

1. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций / Бартенев С.А. – М.: БЕК, 1996. – 352 с.
2. Мочерный С.В. Экономическая теория: учебник / С. В. Мочерный – М.: ПРИОР, 2000.
3. Основи економічної теорії: підручник / за ред. проф. С. В. Мочерного; худож. оформ. В. М. Штогриня. Тернопіль : АТ «Тарнекс» за участю АТ «НОЙ» та вид-ва «Світ», 1993. 688 с.
4. Бабайлов В. К., Посыпай В. Г., Могилко В. А. Рынок труда или рынок рабочей силы. Вчені записки: Науковий журнал. 2004. Вип. 13, т. 2. С. 224–448.

