

Міністерство освіти і науки,
молоді та спорту України

Тернопільський національний
економічний університет

Зварич Р. Є.

ЕКОНОМІКС

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Тернопіль
Економічна думка ТНЕУ
2011

УДК 330.101/330.11
ББК У 65.01.Я73
З 42

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки,
молоді та спорту України
(лист № 1/11-5093 від 23.06.2011 р.)*

Рецензенти: В. С. Будкін – д.е.н., професор, головний науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;

А. І. Мокій – д.е.н., професор, проректор з міжнародних зв'язків Львівської комерційної академії;

В. В. Козюк – д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету.

Зварич Р. Є.

З 42 Економікс/Р. Є. Зварич: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011.- 297 с.

ISBN 978-966-654-287-1

Висвітлено систему основ економіки як науки, її методологічні та теоретичні принципи, суть та механізм функціонування економічної системи в цілому та окремих її елементів.

Для слухачів підготовчих відділень для іноземних громадян, студентів, викладачів, наукових і практичних працівників, а також для всіх, хто цікавиться проблемами економіки.

УДК 330.101/330.1
ББК 65.01.Я73
ISBN 978-966-654-287-1

© Р. Є. Зварич, 2011
© Економічна думка ТНЕУ, 2011

ЗМІСТ | CONTENT

ВСТУП	4
INTRODUCTION	4
I. ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ	6
I. BASES OF ECONOMICS	6
II. ВИРОБНИЦТВО	17
II. PRODUCTION	17
III. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ	29
III. ECONOMIC SYSTEMS	29
IV. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО	48
IV. COMMODITY PRODUCTION	48
V. ГРОШІ	65
V. MONEY.....	65
VI. РИНОК	77
VI. MARKET	77
VII. ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ	96
VII. DEMAND AND SUPPLY	96
VIII. КОНКУРЕНЦІЯ	114
VIII. COMPETITION	114
IX. ЦІНА	126
IX. PRICE.....	126
X. ПІДПРИЄМСТВО	141
X. ENTERPRISE.....	141
XI. ВИТРАТИ І ПРИБУТОК	157
XI. COSTS AND PROFIT	157
XII. ДОХІД	171
XII. INCOME.....	171
XIII. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ	186
XIII. GROSS DOMESTIC PRODUCT	186
XIV. ЗАЙНЯТІСТЬ І БЕЗРОБІТТЯ	199
XIV. EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT	199
XV. КРЕДИТ	210
XV. CREDIT	210
XVI. ІНФЛЯЦІЯ	222
XVI. INFLATION	222
XVII. МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНА СИСТЕМА	229
XVII. INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM.....	229
XVIII. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ	239
XVIII. GLOBALIZATION	239
XIX. ЗАДАЧІ І ВПРАВИ	252
XIX. EXERCISES AND PROBLEMS.....	252
XX. СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ	265
XX. DICTIONARY OF ECONOMIC TERMS	280
XXI. ЛІТЕРАТУРА	294
XXI. LITERATURE.....	294

ВСТУП / INTRODUCTION



урс „Основи економіки” належить до загальноосвітніх предметів, який доцільно вивчати на підготовчому відділенні для іноземних громадян університету економічного напрямку підготовки.

Основне завдання курсу – озброїти майбутніх фахівців знаннями з сучасної економічної науки, її проблематики, категорій, законів із врахуванням особливостей дії в умовах економічної системи. Вивчення основ економіки має дати студентів-слухачу підготовчого відділення для іноземних громадян університету економічного напрямку підготовки розуміння сучасних економічних явищ, процесів і закономірностей їх прояву. Крім того майбутній фахівець-економіст повинен знати національну економічну думку, господарську культуру і соціальне середовище.

Метою курсу „Основи економіки” є набуття знань та навичок у студентів щодо конкретних господарських дій та процесів, механізму регулювання та управління ними, функціонування відкритої економіки, методів та засобів захисту національної економіки, приведенню структури її економіки, господарського механізму до світових тенденцій розвитку.

Стаття економістом корисно і цікаво, навіть для звичайного побутового життя. Найголовнішою якістю сучасного економіста має бути прагнення досягнути бажаної мети – покращити економічний стан своєї держави.



The course “Economics” is one of general subjects, which is appropriate to study at Preparatory Department for foreign citizens of university the economics preparation.

The main objective of the course – is to equip the future professionals by knowledge of modern economic science, its problems, categories, laws, taking into account the features of action in the conditions of economic system. Learning basic of economics should give students- listener of Preparatory Department for foreign citizens of university the economics preparation an understanding of modern economic phenomena, processes and patterns of its expression. The future specialist-economist should know the national economic opinion, business culture and social environment.

The aim of course “Economics” is acquiring knowledge and skills of students on specific economic actions and processes, the mechanism of regulation and management, the functioning of an open economy, methods and means of the national economy protection, convergence of it economic structure and economic mechanism to global trends.

To be an economist is useful and interesting, even for consumer life. The most important quality of modern economists should be the ambition – to achieve the goal – to improve the economic situation of native country.

I. ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ**I. BASES OF ECONOMICS**

1. Сутність поняття економіки
1. Essence of economics concept
2. Рівні та суб'єкти економіки
2. Levels and subjects of economics
3. Економічна система
3. Economic system

1. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІКИ**1. ESSENCE OF ECONOMICS CONCEPT**

Багато всесвітньовідомих істориків, філософів, економістів, письменників, людей інших професій, вважали економіку однією з провідних наук. Окремі проблеми економіки (наприклад, вартість [value], ціна [price], гроші [money], податки [taxes] та інші) досліджувались ще у працях мислителів Стародавньої Греції – Платона [greek philosopher Plato], Арістотеля [greek philosopher Aristotel].

Саме слово “*економіка*” походить від грецького слова “*oiconomia*” і складається із слів “*oikos*” – дім, домашнє господарство, і “*nomos*” – закон, що означає „управління господарством”.

The word “*economy*” originates from greek “*oiconomia*” and consists of words “*oikos*” – a house, household, and “*nomos*” – a law, which means the administration of economy”.

Економіка нерозривно пов'язана з виробництвом матеріальних благ. Відомий економіст П. Самуельсон [P. Samuelson*] стверджував, що предметом економіки є:

- 1) наука, що вивчає, як люди здійснюють організацію виробництва і споживання;
- 2) наука про дії, що включають обмінні операції між людьми;
- 3) наука, що вивчає, як люди роблять вибір, щоб використати рідкісні ресурси для виробництва різних товарів та їх розподілу;
- 4) наука, що вивчає людей, у їхньому діловому житті;
- 5) наука, що вивчає багатство;
- 6) наука, що вивчає, як можна вдосконалити суспільство.

Topic of economics by P. Samuelson:

- 1) science that studies, how people organized the production and consumption;
- 2) science about actions that include exchange operations between people;
- 3) science that studies, how people do a choice, to use rare resources for the production of different goods and its distribution;
- 4) science that studies people, in their business life;

Економіка – це особлива сфера життя суспільства, що охоплює виробництво товарів та послуг, обмін ними, та розподіл створених у суспільстві благ та їх споживання.

Economy is the special sphere of society life, that includes producing goods and services, exchange by its, and distribution of created in society benefits and its consumption.

* P. Samuelson – one of founders of neo-Keynesian economics and seminal figure in development of neoclassical economics.

Економічна категорія – теоретичний вираз економічних і насамперед виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Economic category is theoretical expression of economic and production relations between the subjects of economic activity.

Виробництво – це спосіб поєднання виробничих ресурсів: землі [land], праці [labour], капіталу [capital], та їх узгодженого (капіталу) цілеспрямованого використання, а також процес створення матеріальних і духовних благ необхідних для існування і розвитку людини.

Production is a method of production resources combination: land, labour, capital, and its purposeful using, and also the process of creating material and spiritual wealth necessary for human existence and development.

Обмін – це відносини, завдяки яким товари та послуги рухаються від виробників до споживачів, і цей рух обслуговують гроші, ціни, торгівля.

Exchange – relations due to which goods and services move from producers to costumers, and this movement is served by money, price and trade.

Розподіл – переміщенням матеріалів і готових виробів від виробників до споживачів для задоволення запитів споживачів і отримання прибутку.

Distribution – is moving materials and finished goods from producers to consumers for consumer need satisfaction and profit getting.

Споживання – це використання доходів і реалізація корисностей речей.

Consumption – is the use of profits and realization of things utility.

2. РІВНІ ТА СУБ'ЄКТИ ЕКОНОМІКИ

2. LEVELS AND SUBJECTS OF ECONOMICS

Існують три основних рівні економіки:

1) мікроекономіка [microeconomics] (розкриває господарську діяльність окремих економічних суб'єктів - підприємств, фірм, домогосподарств, галузей тощо);

2) макроекономіка [macroeconomics] (розкриває господарську діяльність в межах держави в особі кабінету міністрів, центрального банку, центральних і місцевих органів влади та ін.);

3) світова економіка [world economy] та її окремі регіони (висвітлює взаємодію національних господарств, господарську діяльність наднаціональних органів, наприклад Кабінету Міністрів Європейського Союзу, куди входять 27 країн Західної Європи).

Levels of economics:

- 1) microeconomics (enterprise, firm, households, branch);
- 2) macroeconomics (state: cabinet of ministers, central bank, central and local authorities);
- 3) world economy and its separate regions (co-operation of national economies, economic activity of over-national organs, for example Cabinet of Ministers of European Union).

З розвитком цивілізації людство дійшло висновку, що найважливішим завданням будь-якого суспільства є найповніше задоволення потреб людини. Економічна наука вивчає і досліджує, як необхідно організувати виробництво, обмін та розподіл створених товарів і послуг.

Економіка – це складна система, що постійно розвивається, змінюється. Відповідно змінюються і суб'єкти економічних відносин.

Суб'єктами [subjects] сучасної економіки є фізичні (підприємець, менеджер, найманий працівник, фермер, банкір та ін.) та юридичні (підприємства, фірми, акціонерні компанії, банки, страхові компанії, пенсійні фонди тощо) особи.

Subjects of economics:

- physical persons (entrepreneur, manager, worker, farmer, banker);
- legal entities (enterprise, firm, stock association, bank, insurance company, pension fund).

Відмінність між суб'єктами економічних відносин періоду Середньовіччя та сучасними очевидна й істотна.

Якщо розглядати економіку під кутом зору руху товарів і доходів, то *суб'єктами економічних відносин є домашні господарства, підприємства-виробники, що постачають на ринок товари та послуги, держава, яка вилучає частину доходів домашніх господарств і витрачає кошти на придбання певних товарів та послуг.*

Subjects of economic relations: households, enterprises-producers which supply to the market goods and services, state which withdraws part of profits of households and spends money on purchasing some goods and services.

Якщо розглядати економіку під кутом зору купівлі-продажу, то *суб'єктами економічних відносин є продавець, який пропонує продукцію і покупець, який формує на неї попит.*

Subjects of economic relations by purchase-sale – are seller, who offers products and buyer who forms demand on it.

Якщо розглядати економіку під кутом зору організації ринкових відносин, то їх *суб'єктами є банки, страхові компанії, товарні та фондові біржі, підприємства роздрібної та оптової торгівлі.*

Subjects of economic relations by organization of market relations – are banks, insurance companies, commodity and stock exchanges, enterprises of retail and wholesale trade.

3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА 3. ECONOMIC SYSTEM

Економіка складається з окремих галузей і їх комплексів, які об'єднані в певну економічну систему.

Економічна система – це сукупність всіх виходів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Economic system – is an aggregate of all outputs of economic activity of people in the process of their co-operation, directed on production, exchange, distribution and consumption of goods and services, and also on regulation of such activity concerning to the purpose of society.

Основними елементами економічної системи є:

- 1) технічно-економічні відносини;
- 2) організаційно-економічні відносини;
- 3) продуктивні сили та господарський механізм;
- 4) виробничі відносини або відносини власності.

Elements of the economic system:

- 1) technically-economic relations;
- 2) organizationally-economic relations;
- 3) productive forces and economic mechanism;
- 4) production-relations or relations of ownership.

Техніко-економічні відносини – відносини між людьми, які розвиваються паралельно з розвитком техніки (звідси й перша частина назви) і формуються в процесі спеціалізації, кооперації, концентрації виробництва.

Technically-economic relations – relations between people, which are developing parallel with development of technique and are forming in the process of specialization, co-operation and concentration of production.

Організаційно-економічні відносини – відносини між людьми з приводу організації виробництва (в тому числі безпосереднього виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг). До їх складу входять менеджмент, маркетинг та ін.

Organizationally-economic relations – are relations between people concerning organization of production (direct production, exchange, distribution and consumption of material benefits and services).

До економічної системи належать також продуктивні сили та господарський механізм. За своїм складом **продуктивні сили** – це людина як основна продуктивна сила і засоби виробництва, наука та ін. **Господарський механізм** – ринкові, державні та наддержавні важелі регулювання економіки. **Виробничі відносини** – відносини, в які люди вступають між собою в процесі виробництва, обміну, розподілу, споживання.

Productive forces – are a man as basic productive force and facilities of production, science. **Economic mechanism** – market, state and overstate levers of economy regulation. **Production relations** are relations between people in the process of production, exchange, distribution, consumption.

Окремими елементами виробничих відносин є відносини між людьми у сфері безпосереднього виробництва, в обміні, розподілі та споживанні. Стабільність і організованість сучасної економічної системи насамперед залежить від наявності у ній різних форм власності. Співвідношення приватної та колективної форми власності – не однакове у різних галузях та сферах економіки. Так у сільському господарстві та сфері послуг переважаними можуть бути приватні форми власності; у базових, промислових капіталомістких галузях – колективні форми.

Виробничі відносини виражаються в окремих економічних категоріях. Наприклад, відносини між капіталістом і найманим працівником у процесі безпосереднього виробництва – у категоріях "робочий день", "інтенсивність праці", "необхідний продукт", "додатковий продукт" та ін. У сфері обміну ці відносини відображають категорії: "ціна робочої сили", "ціна товарів", "торговий капітал", "торговий прибуток" тощо. У сфері розподілу до них належать категорії заробітна плата, прибуток, реальна заробітна плата, податки та ін.

Виробництво також має певну структуру. З цього погляду його можна поділити на матеріальне та нематеріальне.

Матеріальне виробництво [material production] охоплює ті підприємства і галузі, що виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво), а також ті, що виробляють матеріальні послуги (транспорт, торгівля, комунально господарство, побутове обслуговування, ремонт і пошиття одягу та ін.).

Material production – includes enterprises and industries that make material benefits (industry, agriculture, building), and also those which make material services (transport, trading).

Immaterial production – includes industries which create immaterial benefits (spiritual and other values), and also create immaterial services (health protection, education).

Нематеріальне виробництво [immaterial production] охоплює галузі, в яких створюється нематеріальні блага (духовні та інші цінності), а також надають нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, тощо). В індустріально розвинутих країнах на сферу нематеріального виробництва припадає більше половини зайнятих. Структура виробництва може розглядатися і з позиції його поділу на первинне, вторинне та третинне. Така класифікація свідчить про те, що одні види виробничої діяльності є похідними від інших.

Первинне виробництво ґрунтується на безпосередньому привласненні того, що дає людині природа. До первинного виробництва належить сільське господарство, гірничодобувна промисловість, лісництво, рибальство.

Primary production is based on the direct appropriation of that what gives us nature (agriculture, mining industry, forest district, fishing).

Вторинне виробництво ґрунтується на первинному і є похідним від нього. Воно охоплює всі галузі обробної промисловості, що створюють засоби виробництва та продукти споживання, а також будівництво.

Secondary production is based on primary and is marching from it (includes all industries of finishing industry that create facilities of production, products of consumption and also building).

Третинне виробництво, що є похідним від первинного та вторинного, це створення різноманітних послуг. Останні поділяються на такі, що обслуговують виробництво, та на особисті.

Tertiary production is marching from primary and secondary, it is creation of various services.

Сукупність галузей, що обслуговують виробництво, становлять виробничу інфраструктуру. Це – транспорт, зв'язок, торгівля, фінансово-кредитна сфера, та ін. Галузі, які надають особисті послуги людині, задовольняють її соціальні і духовні потреби, становлять соціальну інфраструктуру.

Життєдіяльність людини нерозривно пов'язана з економікою, адже людина створює певну кількість благ працюючи, тобто вона задовольняє свої потреби. **Потреба** [Need] – це необхідність у певних речах, бажання володіти ними. Кожна людина хоче мати своє житло, певного одягу. Потреби бувають матеріальні, які задовольняються певними речами, що мають матеріальне втілення, і нематеріальне, які задовольняються послугами освіти, культури, мистецтва.

Здатність товару або послуги задовольняти потребу називається споживчим благом. Засобом задоволення потреб є розвиток виробництва. Метою виробництва у широкому розумінні (як сумісності окремих виробництв) є створення усієї різноманітності товарів і послуг, що задовольняють потреби. Потреби людей безмежні. Задовольняючи свої потреби, людина керується суб'єктивними оцінками споживчих благ. Людина у своєму виборі товарів і послуг керується сумою наявних грошей; цінами і власними вподобаннями.

Отже, задовольняючи свої потреби, людина стикається з економікою, а вона в свою чергу нерозривно пов'язана з життям людства.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що означає слово „економіка”? / What does it mean word “economy”?*
2. *Що таке економічна категорія? What does it mean economic category?*
3. *Які рівні економіки Ви знаєте? What levels of economics do you know?*
4. *Хто є суб’єктом сучасної економіки? Who is subject of modern economics?*
5. *Назвіть основні елементи економічної системи. Identify the main elements of economic system.*
6. *Дайте приклад первинного, вторинного та третинного виробництва. Give an example of primary, secondary and tertiary production.*
7. *Що таке потреба? What does it mean need?*

II. ВИРОБНИЦТВО

II. PRODUCTION

1. Способи і форми виробництва
1. Methods and forms of production
2. Структура виробництва
2. Structure of production
3. Фактори виробництва
3. Factors of production
4. Крива виробничих можливостей
4. Curve of production potentialities
5. Закон спадної продуктивності
5. Law of productivity recession

1. СПОСОБИ І ФОРМИ ВИРОБНИЦТВА

1. METHODS AND FORMS OF PRODUCTION

Основним засобом задоволення потреб людини є виробництво [production]. Усі потреби [needs] прямо або опосередковано залежать від виробництва.

Виробництво – це вплив людини на матеріальний світ природи з метою надання йому властивостей і форм природи, придатних для задоволення потреб людини.

Production – is influence of man on the material world of nature with the purpose to give it the properties and forms of nature, for satisfaction the human needs.

Основна **мета виробництва** – задоволення споживчих бажань.
Primary **purpose of production** – is satisfaction of consumer wants.

Виробництво матеріальних благ [benefits] і послуг [services] становить основу існування будь-якого суспільства [society]. Воно є рушієм технічного процесу і розвитку людини. Для розуміння змісту виробництва необхідно визначити основні елементи процесу виробництва: працю, предмети праці та засоби праці [basic elements of production process: labour, labour object and labour facilities].

Праця – це цілеспрямована діяльність людей для досягнення мети – виробництва певного продукту.

Labour – is purposeful activity of people for achievement of purpose – production of certain product.

Предмети праці – це об'єкти, на які діє людина (земля, сировина, матеріали). Людини діє на предмети праці за допомогою засобів праці.

Labour objects – are objects which a man operates on (land, raw material, materials). Man operates on the labour objects by facilities of labour.

Засоби праці – це машини, інструменти, обладнання, виробничі споруди тощо. Засоби праці та предмети праці у сукупності становлять засоби виробництва.

Labour facilities – are machines, instruments, equipments, production buildings.
Labour facilities and labour objects in common – are **production facilities**.

Поєднання праці та засобів виробництва використовують як критерії [criteria] для виділення технічних етапів у розвитку виробництва.

За цими критеріями розрізняють такі технологічні способи виробництва [Technological methods of production]:

- реміснича (інструментальна) технологія;
- машинне виробництво;

- сучасне автоматизоване виробництво.

Technological methods of production:

- home-made (instrumental) technology;
- machine production;
- modern automated production.

У процесі виробництва люди вступають між собою у відносини, які називають виробничими відносинами [productive relations]. Вони виникають при використанні ресурсів [use of resources], розподілі прибутків [distribution of profits], організації управління [forming of management] тощо.

Суспільне виробництво – розвинута форма, що прийшла на зміну товарному виробництву. Основа його – поділ праці всередині гігантських компаній, коли їх філії у багатьох країнах є постачальниками деталей та вузлів, які не є товаром у повному розумінні цього слова.

Public production – developed form that changed commodity production. Basis of its – is division of labour into giant companies, when its branches in many countries are the suppliers of details and knots (are not goods in the complete understanding of this word).

2. СТРУКТУРА ВИРОБНИЦТВА

2. STRUCTURE OF PRODUCTION

У структурі виробництва виділяються матеріальна і нематеріальна складові.

Матеріальне виробництво [material production] – це вирішальна сфера людської діяльності, яка визначає виникнення, становлення і розвиток нематеріального виробництва.

Material production – is deciding sphere of human activity, which determines an origin, becoming and development of immaterial production.

Нематеріальне виробництво [immaterial production] охоплює галузі, де створюють нематеріальні блага і послуги (охорона здоров'я, освіта).

Immaterial production includes industries, where create the immaterial benefits and services (health protection, education).

Водночас, нематеріальне виробництво має великий зворотний вплив на розвиток матеріального виробництва.

Виробництво матеріальних і нематеріальних послуг становить сферу послуг [human services]. Вона охоплює підприємства й галузі, що виробляють як матеріальні, так і нематеріальні послуги.

Праця у сфері обігу (оптової торгівлі) передбачає сортування, фасування, зберігання та пакування засобів виробництва, що також є продовженням процесу виробництва. Роздрібну торгівлю, перевезення пасажирським транспортом, зв'язок, що задовольняє потреби людей, відносять до нематеріальних послуг.

Labour in the distribution chain (wholesale trade) are sorting, packing, storage and packing of production facilities that also is continuation of production process. Retail trade, passenger transportation, connection that satisfy human needs – attribute to immaterial services.

Структуру виробництва можна розглядати також з позиції того, що одні види виробничої діяльності є похідними від інших. Відповідно до цього виділяють первинне, вторинне і третинне виробництво.

Первинне виробництво [Primary production] базується на привласненні готових природних ресурсів (сільське господарство, гірничодобувна промисловість, лісництво, рибальство та ін.).

Вторинне виробництво [Secondary production] ґрунтується на первинному. Воно охоплює галузі обробної промисловості, що створюють засоби виробництва та продукти споживання, а також будівництво.

Третинне виробництво [Tertiary production] – створення різноманітних послуг, які обслуговують виробництво й особисті потреби.

Total industries, that serve a production, make a production infrastructure. There are – transport, connection, trade, financial-credit sphere. Industries that propose the personal services for man satisfy social and spiritual needs – **social infrastructure**.

Соціальна інфраструктура охоплює ті підприємства, які безпосередньо впливають на стан і розвиток окремих людей, надаючи їм нематеріальні форми багатства, і задовольняючи соціальні та духовні потреби.

3. ФАКТОРИ ВИРОБНИЦТВА 3. FACTORS OF PRODUCTION

Основні підходи до характеристики передумов виробництва:

1. економічні ресурси;
2. матеріальні і особисті фактори.

The basic approaches to characteristic of production pre-conditions:

1. economic resources;
2. material and personal factors.

Згідно з першим, економічні ресурси [economic resources] поділяються на матеріальні [material] та людські [human].

Матеріальні ресурси – земля, природні матеріали та капітал. Людські ресурси – праця і підприємницька діяльність.

Material resources – are land, natural materials and capital.
Human resources are – labour and entrepreneurial activity.

Другий підхід характерний для української економічної науки. Згідно з ним передумовами виробництва [production precondition] є матеріальні [material] і особисті [personal] фактори виробництва [factors of production].

Матеріальні фактори – засоби виробництва, які включають засоби праці й предмети праці. **Особисті фактори** виробництва – з одного боку, робоча сила (праця), а з іншого – сама людина як носій робочої сили (праці).

Material factors – facilities productions which include facilities of labour and objects of labour. **Personal factors** of production – from one side, labour force (labour), and from other - is a man as bearer of labour force (labour).

Робоча сила – це потенційний фактор виробництва, який стає реальним лише тоді, коли відбувається процес праці.

Labour force – potential factor of production, which becomes the real only when takes place a process of labour.

Праця – це процес взаємодії між людиною і природою, внаслідок якого предмети природи змінюють свою форму, набуваючи здатності задовольняти людські потреби, тобто життєвими благами.

Labour – is a process of co-operation between man and nature, as a result of which the objects of nature change the form, creating ability to satisfy human needs, that life's benefits.

Спільними рисами для праці й виробництва є робоча сила, засоби і предмети праці. Відмінність між ними полягає у змісті.

4. КРИВА ВИРОБНИЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

4. CURVE OF PRODUCTION POTENTIALITIES

Розвиток виробництва має межі, які зумовлені певним обсягом ресурсів. Для характеристики стану використання ресурсів застосовують такі поняття, як повна зайнятість [full employment] і повний обсяг виробництва [full production volume].

Повна зайнятість означає, що всі придатні ресурси використовують у виробництві. Критеріями використання ресурсів є фізичний стан і соціальні обставини.

Full employment means that all of suitable resources use in a production.
The criterions of resources using are physical condition and social conditions.

Повний обсяг виробництва означає, що виробничі ресурси використовують у такій комбінації і на такій технічній основі, які дають змогу отримувати максимальний економічний результат.

Full production volume means that production resources using in such combination and on such technical base, which enable to receive maximal economic result.

Обмеженість економічних ресурсів зумовлює раціональні [rational] або альтернативні варіанти [alternative combination] їх використання. Загальний орієнтиром у виборі таких шляхів використання ресурсів є досягнення повної їх зайнятості й повного використання.

При виборі альтернативного варіанта використовують ті ресурси, які найбільше підходять для нього. За умови обмеженості ресурсів ми змушені використовувати менш придатні ресурси, при цьому витрати на одиницю продукції зростатимуть.

At the choosing of alternative variant used those resources which are the most appropriate for its. On condition of resources limitation we are used less suitable resources, but expenditures on unit of products will increase.

Прикладом може бути виробництво, яке створює тільки телевізори [TV sets] і верстати [machines] (табл. 1).

Таблиця 1

Альтернативні варіанти виробництва при повній зайнятості ресурсів
Alternative variants of production at full employment of resources

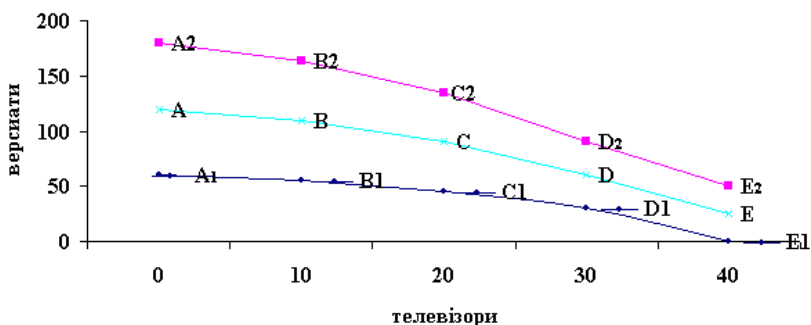
Виробництво (тис. од.)	Альтернативи вибору ресурсів				
	A	B	C	D	E
Верстати [Machines]	60	55	45	30	0
Телевізори [TV sets]	0	10	20	30	40

Є тільки п'ять варіантів використання ресурсів при відповідній їхній комбінації. Наприклад, варіант А передбачає, що наявні ресурси використовують тільки для виробництва верстатів і т. д. Оптимальний варіант вибору і використання має прагнути до такої їхньої комбінації, яка б забезпечила необхідний фонд особистого споживання (телевізори) і водночас фонд виробничого споживання (верстати). Відповідно до запропонованих варіантів ресурси будуть використовуватися по-різному. При русі по кривій спостерігаються різні варіанти комбінації ресурсів (Рис.1).

There are five variants of the use of resources at proper its combination. For example, variant “A” means that all resources use only for the production of machine-tools (table 1). In accordance with the all variants, resources will be use variously. At motion there are different variants of combination of resources on a curve (Picture.1).

Left-side displacement of curve of production possibilities (line A_1, B_1, C_1, D_1, E_1) means not full using of resources. Accordingly became not full volume of production. It is possible if take place economic crisis, decreasing of productions, natural calamity.

Right-side displacement of curve (line A_2, B_2, C_2, D_2, E_1) means increase of economy, because increasing of amount and quality of resources, progressive changes in a technique and technology of production.



**Рис. 1. Крива виробничих можливостей /
The curve of production potentialities**

Розміщення кривої може зміщуватися ліворуч і праворуч. Лівобічне зміщення кривої виробничих можливостей (лінія A_1, B_1, C_1, D_1) свідчить про неповне використання ресурсів. Відповідно став неповним і обсяг виробництва.

Це можливе за умов економічної кризи, спаду виробництва, стихійного лиха і т. д. Правобічне зміщення кривої (лінія A_2 , B_2 , C_2 , D_2) свідчить про піднесення економіки, чого досягають на основі збільшення кількості та якості ресурсів, прогресивних змін у техніці й технології виробництва.

5. ЗАКОН СПАДНОЇ ПРОДУКТИВНОСТІ

5. LAW OF PRODUCTIVITY RECESSION

Для розгляду закону спадної продуктивності факторів виробництва необхідно розглянути закономірності поведінки виробника.

Кожен виробник за умови відсутності визначених обсягів виробництва керується у своїй діяльності принципом **економічної доцільності**. Це означає, що він буде діяти відповідно до власних інтересів, суть яких – в отриманні максимальних прибутків, і вироблятиме стільки продукції, обсяг якої даватиме найбільший прибуток.

Кожна додатково вироблена одиниця продукції – це не тільки додаткова виручка на певну величину (що називається граничною виручкою), а й збільшення загальних витрат на величину граничних витрат (затрати на виготовлення одиниці продукції). Якщо збільшення обсягів виробництва забезпечує перевищення граничною виручкою граничних витрат, то прибуток зростатиме.

Cost-effectiveness – means that a producer will operate in accordance with own interests, essence of which – maximization of income, and will make so much products the volume of which will give the most income.

Закон спадної продуктивності – якщо один із факторів виробництва (ресурсів) є змінним, а інші – постійними, то, починаючи із певного моменту, гранична продуктивність кожної наступної одиниці цього змінного фактора зменшуватиметься. Для будь-кого виробництва є змінні й незмінні фактори.

Law of productivity recession – if one of production factors (resources) is variable and other – permanent, beginning from a certain moment, the boundary productivity of every next unit of this variable factor will decrease.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке виробництво? / What does it mean production?*
2. *Чим відрізняються предмети праці від засобів праці? / What difference between labour objects and Labour facilities?*
3. *Які технологічні способи виробництва Ви знаєте? / What technological methods of production do you know?*
4. *Охарактеризуйте структуру виробництва / Describe the structure of production.*
5. *Що таке соціальна інфраструктура? What is social infrastructure?*
6. *Які є основні підходи до характеристики передумов виробництва? / What are the basic approaches to the description of production pre-conditions?*
7. *Що таке робоча сила? / What does it mean labour force?*
8. *Що таке раціональні або альтернативні варіанти? / What are rational or alternative variants?*

9. *Що відображає крива виробничих можливостей? / What is represented by the curve of production potentialities?*
10. *Яка основна суть закону спадної продуктивності? / What basic essence of law of productivity recession?*

III. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

III. ECONOMIC SYSTEMS (ES)

1. Елементи економічної системи
1. Elements of ES
2. Власність в економічній системі
2. Ownership in ES
3. Класифікація економічних систем
3. Classification of ES
4. Національні моделі економічних систем
4. National models of ES

1. ЕЛЕМЕНТИ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

1. ELEMENTS OF ECONOMIC SYSTEM

Економічна система – це надзвичайно складна категорія, яка має дуже розгалужену структуру, цілу систему законів її функціонування і розвитку. В науковій літературі економічна система визначається як економіка, спосіб виробництва, тип господарства, сукупність виробничих відносин (економічний базис), сукупність видів господарської діяльності тощо.

The economic system is an extraordinarily difficult category, which has the common structure, system of laws, its functioning and development. In scientific literature the economic system is determined as an economy, method of production, type of economy, aggregate of production relations (economic base), aggregate of types of economic activity and others.

Поняття „економічна система” можна доповнити суб’єктивним фактором у зв’язку з тим, що, по-перше, економічна система не існує без людей, по-друге, до складу продуктивних сил входять не тільки люди, а й продукти їхньої інтелектуа-

льної діяльності (наука, технологія), менталітет, що відрізняє один народ від іншого.

Невід’ємною складовою економічної системи є природне середовище, що перетворюється людьми.

Економічна система – це одна з підсистем суспільства, яка інтегрує в собі сукупність усіх компонентів (елементів, ланок) економіки (галузі підприємства, індивідуальні господарства, людей, що стоять за ними), природне середовище і виробничі відносини. Функціонування і розвиток економічної системи визначають економічне життя суспільства.

Economic system – it one of subsystems of society, which integrates in itself the aggregate of all tools (elements) of economy (industries of enterprise, individual economies, people), natural environment and production relations. Functioning and development of the economic system determine economic life of society.

Економічна система суспільства формується на основі суспільного виробництва і спрямована на його розвиток, якісне удосконалення, що є базою для реалізації багатоманітних потреб та інтересів суб’єктів виробничої діяльності всіх членів суспільства. На основі суспільного виробництва формуються економічні відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання створених матеріальних і нематеріальних цінностей.

Основні елементи економічної системи є:

- соціально-економічні відносини, які базуються на системі форм власності на економічні ресурси та результати господарської діяльності;
- організаційні форми господарської діяльності;
- господарський механізм, тобто спосіб регулювання економічної діяльності на макроекономічному рівні;

- економічні зв'язки між господарськими суб'єктами.

Basic elements of the economic system:

- socio-economic relations which are based on the system of ownership forms on economic resources and results of economic activity;
- organizational forms of economic activity;
- economic mechanism, that a method of regulation of economic activity on macroeconomic level;
- economic links between economic subjects.

Таким чином, економічна система – це надзвичайно складне утворення, яке включає в себе продуктивні сили і виробничі відносини, тобто спосіб виробництва на даному етапі розвитку.

2. ВЛАСНІСТЬ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

2. OWNERSHIP IN ECONOMIC SYSTEM

Основою функціонування економічної системи є власність. Характер і форми привласнення засобів і результатів виробництва визначають економічну, соціальну та політичну структуру суспільства, становища людини у виробництві і у суспільстві загалом.

Як соціально-економічна категорія власність визначається ступенем розвитку продуктивних сил і характеризується системою об'єктивно обумовлених, історично мінливих відносин між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, що характеризуються привласненням засобів виробництва та його результатів.

Власність в юридичному розумінні відтворюється системою зв'язків „людина – річ”.

As a socio-economic category the ownership is determined by degree of development of productive forces and characterized by system of objectively conditioned, historically changeable relations between the subjects of economy in the process of production, distribution, exchange and consumption of benefits that are characterized due to carry over of facilities of production and it's results. The ownership in the legal understanding is reproduced by the system of connections „man – thing”.

Як юридично-правова категорія **власність** відображує майнові відносини, свідомі, вольові взаємозв'язки юридичних і фізичних осіб з приводу привласнення благ, що закріплюються системою відповідних прав власності.

As a legal category the **ownership** represents property relations, conscious, volitional relationships of legal entities and individuals on the occasion to carry over the benefits that provides due to system of the proper rights for ownership.

Усі конкретні виробничі відносини реалізують певну, історично і економічно визначену суспільну форму привласнення. Саме це робить власність економічною категорією, бо вона пролизує усю систему виробничих відносин, визначає властивий їм спосіб привласнення. Тому і відносини виробництва, і відносини розподілу, і відносини обміну, і відносини споживання є відносинами власності. Поширеною є структура власності за її типами, формами і видами.

Тип власності – визначає найбільш узагальнені принципи її функціонування, сутність характеру поєднання робітника з засобами виробництва.

Type of ownership – determines the most general principles of its functioning, essence of character of worker combination with facilities of production.

Форма власності – це стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює відповідний спосіб та механізм поєднання робітника із засобами виробництва.

Form of ownership – is the proof system of economic relations and economic connections that characterized the proper method and mechanism of worker combination with facilities of production.

Вид власності – характеризується конкретним способом привласнення благ та методами господарювання.

Kind of ownership – characterized by concrete method due to carry over of benefits and methods of economy.

Конкретно-історичний характер, зміст і форми власності проявляються в єдності [unity] трьох елементів — об'єктів, суб'єктів і суті відносин власності.

Objects of ownership (land, bowels of the earth, vegetable and animal world and articles of financial and spiritual culture, houses, buildings, equipments, money and securities) divided into two parts. Foremost it is terms (factors) of production. A main factor is labour. A worker is the owner of own capacity for labour, labour is good, which with the help of free lodge is used for realization of labour process. Next to labour the important factors of production are facilities of production and subjects of labours which also are the objects of ownership. Who is the owner of facilities of production carries over of results of production. In the conditions of development of society there are changes in objects and in subjects of ownership. In fact a new technique, technology and equipment are created in course of time.

Об'єкти власності, (земля, її надра, рослинний і тваринний світ, предмети матеріальної і духовної культури, будинки, спо-

руди, обладнання, гроші, цінні папери і т. ін.) поділяються на дві частини. Передусім це умови (фактори) виробництва. Головним фактором є робоча сила. Робітник є власником своєї здатності до праці, робоча сила є товаром, яка з допомогою вільного найму використовується для здійснення процесу праці.

Поряд з робочою силою важливими факторами виробництва є засоби виробництва і предмети праці, які також є об'єктами власності. Той, хто є власником засобів виробництва, привласнює і результати виробництва. В умовах розвитку суспільства відбуваються зміни і у об'єктах, і у суб'єктах власності. Адже створюються з часом принципово нова техніка і технологія, устаткування.

З боку об'єктів власності, крім традиційних (засобів і предметів праці, робочої сили, використовуваних людьми сил природи), до сучасної системи відносин власності належать форми і методи організації праці, наука, інформація. Однією з принципово нових важливих рис названих об'єктів привласнення є те, що вони, на відміну від традиційних, не можуть тривалий час перебувати у власності окремої фірми, компанії.

Американські науковці розрізняють три основні види інтелектуальної власності:

1) приватна власність, що закріплюється у формі патенту або ліцензії;

2) суспільна власність, яка існує як сума знань та ідей, перебуває у розпорядженні всього суспільства і не може бути закріплена за юридичною особою;

3) проміжна форма власності, або власність, що „просочується” і представляє інноваційну науково-технічну інформацію, її не можна закріпити у формі патентів і ліцензій на тривалий час, оскільки на основі такої інформації є можливість створити продукцію у зміненому вигляді.

The American researchers mark out three basic types of intellectual ownership: 1) private ownership in form: patent or license; 2) public ownership which exists as a sum of knowledge and ideas, exist for all of society and can not be only for legal entity; 3) intermediate form of ownership and presents innovative scientific and technical information, it can not be in form of patents and licenses for a long period, because on the basis of such information there is possibility to create products in the changed kind.

Важливою рисою сучасних відносин власності у розвинутих країнах Заходу є процес певної деперсоніфікації [depersonalization] щодо крупних капіталістів-власників і перехід її (власності) до рук юридичних осіб (компаній, банків, інших фінансових інститутів). Так в Японії на початку 90-х років частина юридичних осіб серед власників акціонерного капіталу становила близько 78 %, а серед них фінансовим інститутам належало близько 80 % капіталу. У США частка юридичних осіб в акціонерному капіталі майже в два з половиною рази менша. З іншого боку, відбувається, процес зростання персоніфікації власності через механізм придбання акцій. Частково цей процес здійснюється і через пенсійні та страхові фонди.

3. КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

3. CLASSIFICATION OF ECONOMIC SYSTEMS

Класифікація економічних систем за технологічним способом виробництва:

- доіндустріальне суспільство — економічну систему, в якій домінує ручна праця та натурально сільськогосподарське господарство;

- індустріальне суспільство, основою якого є машинна праця;
- постіндустріальне суспільство, що ґрунтується на автоматизованій праці, оснащений комп'ютерною інформацією.

Classification of the economic systems by the technological method of production:

- befor-industrial society – economic system that dominate hand labour and natural economy;
- industrial society – basis on machine labour;
- post-industrial society - based on the automated labour, equipped computer information.

Економічна теорія економічні системи поділяє на:

- система вільного або чистого ринку;
- адміністративно-командна система;
- традиційна система;
- змішана система.

Economic theory divides the economic systems on:

- system of free or net market;
- administratively-command system;
- traditional system;
- mixed svstem.

Система **вільного або чистого ринку** – це така економічна система, в якій держава здійснює найменше регулювання економічних процесів, а вільна конкуренція та ринкове саморегулювання досягають найбільшого розповсюдження.

The system **of free or net market** is economic system in which the state provides the least regulation of economic processes, and a free competition and market self-regulation achieve the most distribution.

Основні характеристики системи вільного ринку:

- Приватна власність.
- Вільне підприємництво.
- Особистий інтерес. Економічні суб'єкти діють згідно зі своїми особистими інтересами. Кожний прагне максимізувати свій дохід: підприємець – прибуток, найманий робітник – заробітну плату, землевласник – орендну плату та ін.
- „Невидима рука”. За А. Смітом існує „невидима світу рука”, яка спрямовує індивідуальну поведінку, особисті інтереси до суспільних цілей, до задоволення потреб інших економічних суб'єктів.
- Вільна конкуренція.
- Мінімальне державне втручання. Державне втручання в економіку в основному обмежується захистом приватної власності та формуванням правового середовища діяльності економічних суб'єктів через закони, укази, постанови.

Basic descriptions of the free market system:

- Private ownership.
- Free entrepreneurship.
- Personal interest. Everybody aims maximized the income: a businessman - profit, worker – salary, landowner – rent.
- “Invisible hand”. By A. Smitom exists “Invisible hand” which directs an individual conduction, personal interests to the public aims, for satisfaction the needs of other economic subjects.
- Free competition.
- Minimum state interference.

Централізовано-планова економіка – це економічна система, в якій основні економічні рішення приймаються державою, що бере на себе функції організатора економічної діяльності суспільства.

Centralized-planned economy – is the economic system, in which the basic economic decisions are accepted by state that takes on itself the functions of organizer of society economic activity.

Основні риси централізовано – планової економіки:

- Жорстка централізація в розподілі ресурсів та результатів діяльності.
- Державна власність.
- Недопущення приватного підприємництва.

Basic characteristic features the centralized – the planned economy:

- Hard centralization in distribution of resources and results of activity.
- Public ownership.
- Non-admission of private enterprise.

Традиційна система існує в слаборозвинених країнах.

Цей тип економічної системи базується на відсталих технологіях, широкому розповсюдженні ручної праці, багатокладності економіки.

Traditional system – exists in non-developed countries. This type of the economic system is based on inveteracy technologies, distribution of hand labour, multi-structure of economy.

Змішані (поліформічні) системи: суспільне буття розвивається за об'єктивними законами. Економічні системи сучасних країн не тільки співіснують, а й взаємодіють, зближуються і це характерно як для продуктивних сил, так і для виробничих відносин. Це призводить до конвергенції, тобто посилення схожості й навіть спільності економічних систем.

Mixed systems (polyformed): public life develops by objective laws. The economic systems of modern countries not only coexist but also co-operate, drawn together and it is characteristically both for productive forces and for production relations.

В змішаній економічній системі домінує недосконала конкуренція. Вона може бути подана одним з трьох видів:

- Монополістична конкуренція – незалежні один від одного продавці пропонують подібні товари, тобто вони задовольняють одну й туж потребу, намагаючись надати їм особливі якості.
- Олігополістична конкуренція – декілька великих підприємств забезпечують основне виробництво товарів.
- Чиста монополія – товар пропонується одним продавцем.

In mixed system dominates imperfect competition. It can be given one of three kinds:

- Monopolistic competition – independent one from other sellers offer similar goods, that they satisfy one and that same need, trying to give it special qualities.
- Oligopolic competition – a few large enterprises provide the basic production of goods.
- Perfect monopoly – the good is offered by one seller.

Змішані системи як новий тип суспільного устрою мають такі загальні риси:

1. Переплетіння, взаємопроникнення і взаємодоповнення колективного, приватного і державного господарств, а також взаємний перехід одного типу господарства в інший.

2. Соціальна орієнтація економіки, підвищення на її основі життєвого рівня людей.

3. Демократична форма управління спроможні забезпечити економічні, політичні та духовні гарантії для найбільш повної реалізації потенцій кожної людини.

The mixed systems have such general lines:

1. Interlacing, interosculation and complementary of collective, private and state economies.
2. Social orientation of economy, increase on its base the life standard of people.
3. Democratic form of management able to provide economic, political and spiritual guarantees for the most complete realization of potencies of everybody.

Лише на цьому шляху може сформуватися громадянське суспільство, у якому домінує соціальна злагода.

4. НАЦІОНАЛЬНІ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

4. NATIONAL MODELS OF ECONOMIC SYSTEMS

Американська або ліберальна, модель ринку [American or liberal, national model] у своєму класичному вигляді існувала з початку ХХ ст. аж до кінця 20-х років (економічної кризи 1929—1933 рр.).

Характерними рисами американської моделі ринку можна назвати такі:

-регулювання економіки здійснюється за залишковим принципом, тобто регулюються ті аспекти відтворення, які не

піддаються ефективному регулюванню на основі вільної конкуренції;

-яскраво виявлений антициклічний, антиінфляційний характер втручання держави в ринкову економіку.

Characteristic features of American market model:

- regulation of economy is carried out on surplus principle, that those aspects of production are regulated which can not effectively regulate on the base of free competition;
- anticyclic, antiinflationary character of state intervention in the market economy.

Німецька, або неоліберальна, модель ринку [German, or neoliberal national model]. Автори німецької моделі виходили з наявності суспільних інтересів товаровиробників. Конкуренція виступає не тільки як боротьба за місце на ринку, а й як взаємодія різних ланок суспільного поділу праці, яка дає поштовх зростанню ринку.

The authors of the German model account the public interests of goods producers. A competition comes not only as a fight for a place on a market but also as co-operation of different levels of public labour division which gives movement to market growth.

The difference of the German model is regulation of economy through a credit and monetary policy, but not budget-financial, that it is related to traditionally high organization of financial capital in Germany comparatively to the USA. Influence on the level of prices, structure of demand and supply carried out not through the tax system (American model), but rather through support of optimum combination between the size of the gross borrowed capital and value of capital, invests in industry and trade and related with percent size. The state withdraws that part of profits, which can not be effectively realized on a market without the «overheat» of market and increasing of inflationary pressure.

Відмінністю німецької моделі є регулювання економіки через кредитно-грошову політику, а не бюджетно-фінансову, що пов'язано з традиційно вищою організацією фінансового капіталу в Німеччині порівняно із США. Вплив на рівень цін, структуру попиту і пропозиції здійснюється не через податкову систему (американська модель), а скоріше через підтримку оптимального поєднання між величиною сукупного позичкового капіталу та величиною капіталу, зайнятого у промисловості та торгівлі і пов'язану з цим величиною відсотка.

Держава вилучає ту частину доходів, яка не може бути ефективно реалізованою на ринку без «перегріву» кон'юнктури і посилення інфляційного тиску.

Англійська, або європейсько-кейнсіанська модель ринку [English, or European-Keynesian national model] була найпоширенішою у повоєнній Великобританії, Франції, Італії.

Для англійської моделі характерна наявність значної за масштабами і часткою державної власності, здійснення державних закупок у великих розмірах, значні державні інвестиції для підтримки зайнятості, вирішення соціальних завдань.

English, or European-Keynesian national model was most popular in post-war Great Britain, France, Italy. For the English model is characteristic presence of public ownership, realization of the public purchasing in large volume, considerable public investments for support of employment, decision of social tasks. In the English model the state budget comes forward as a factor of influence on demand by a concentration, redistribution of profits which change a structure of demand and influence on prices through a change of demand. The personal touch of the English model is a public ownership on the enterprises of capital and not profitable industries, the products of which substantially influence on the level of expenditures in other industries, especially export.

В англійській моделі держбюджет виступає як фактор впливу на попит шляхом концентрації, перерозподілу доходів, які змінюють структуру попиту і впливають на ціни через зміну попиту.

Характерною рисою англійської моделі ринку є державна власність на підприємства капіталоемних і малорентабельних галузей, продукція яких істотно впливає на рівень витрат в інших галузях, особливо експортних.

Шведська модель ринку [Swedish national model] була поширена у Скандинавських країнах, зустрічалась на окремих етапах реформи в Іспанії, Португалії, Греції. Для цієї моделі характерне переважання соціал-демократичного підходу до економічної політики.

The Swedish model of market was popular in Scandinavian countries, on the separate stages of reform in Spain, Portugal, Greece. For this model is characteristic predominance of the social democratic approach to economic policy. The personal touch of the Swedish model is a strong social policy which provides the least differentiation of population by the level of profits, and high level of employment which assumes the government spending on retraining of workers and support of quantity of workplaces. A social policy provides the high level of satisfaction of social needs through transfer payments (free services or services for discount prices). For the Swedish model are characteristic contradictions between support of employment, realization of the social programs and providing the high rates of growth, increase of efficiency, decreasing of inflation.

Характерною рисою шведської моделі є сильна соціальна політика, яка забезпечує найменшу диференціацію населення за рівнем доходів, і високий рівень зайнятості, який припускає державні витрати на перекваліфікацію робітників і підтримку чисельності робочих місць.

Соціальна політика забезпечує високий рівень задоволення соціальних потреб через трансфертні платежі (безкоштовні послуги чи послуги за пільговими цінами).

Для шведської моделі характерні протиріччя між підтримкою зайнятості реалізацією соціальних програм, з одного боку, і забезпеченням високих темпів зростання, підвищенням ефективності, боротьбою з інфляцією — з другого боку.

Японська модель ринку [Japanese national model]. В цій моделі основним суб'єктом є корпорація зі специфічною внутрішньою структурою. Власником корпорації є юридична особа, представлена фізичними особами, які привласнюють дохід у вигляді заробітної плати за виконання специфічних функцій (розрив у рівнях максимальної та мінімальної заробітної плати становить не більше 5—6 разів, на відміну від США, де такий розрив досягає 10—11 разів) і у вигляді дивідендів по акціях.

In Japanese model a basic subject is a corporation with a specific internal structure. The owner of corporation is a legal entity, presented by individuals, who appropriate the profit as wage for implementation of specific functions and as dividends on actions. For the Japanese corporations are characteristic special methods of labour fixing to enterprise: long-term labour agreements, assistance of corporation in education of the workers, achieve by them qualifications and educations, some privileges, creation of condition for professional development. For the Japanese market is characteristic grouping of small and middle business around corporations which buy the products of these enterprises.

Для японських корпорацій характерні особливі методи закріплення робочої сили за підприємством: довгострокові трудові угоди, сприяння корпорації у вихованні своїх працівників, отриманні ними кваліфікації та освіти, набір пільг, створення умов для професійного розвитку і творчості. Для японського

ринку характерне групування дрібного і середнього бізнесу навколо корпорацій, які закупають продукцію цих підприємств.

Моделі ринку [model of market] в нових індустріальних країнах, що розвиваються, характерні для повоєнного розвитку таких країн, як Бразилія, Мексика, Аргентина, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Індонезія, Єгипет та ін. Характерна риса цих моделей полягає у зламі традиційних структур і формуванні ринково-підприємницьких відносин на основі створення підприємств новітньої технології та включення в міжнародний поділ праці на цій основі. Держава створює комбінацію підприємств, що можуть самостійно господарювати, бути джерелом валютних доходів чи ринком збуту для інших підприємств.

Market national models are in new industrial countries which are developing. Such model is characteristic for post-war development of such countries, as Brazil, Mexico, Argentina, South Korea, Taiwan, Singapore, Kuwait, Arabic Emirates, Indonesia, are Incorporated, Egypt. The main points of these models is the changing of traditional structures and forming of market enterprise relations on the base of creation the enterprises of the newest technology and accepting its to the international labour division. The state creates combination of enterprises which can independently manage, to be the source of currency profits or market of sale for other enterprises.

Авторитарно-бюрократична модель [authoritarian-bureaucratic model]. Їй притаманні такі основні риси:

– відмова від природного процесу усунування, розвитку багатокладної економіки і насильницьке одержавлення засобів виробництва, перетворення останніх на функціональну власність тих, хто нею управляє, розпоряджається (відомств, бюрократії), відчуження від власності безпосередніх виробників (окремих працівників і трудових колективів);

- згортання товарно-грошових відносин, утвердження позаекономічних, примусових методів організації праці;
- зрівняльність інтересів усіх працівників, протиставлення соціального та індивідуального в людині;
- бюрократизація всіх державних і партійних структур, придушення самоврядування, утвердження повної сваволі партійно-державної влади щодо народу.

Such basic lines of authoritarian-bureaucratic model are:

- waiver of natural process of socialization;
- reduction of commodity-money relations, creation of the out-economic methods of labour organization;
- equalization of interests of all workers;
- bureaucratization of all state and public structures.

Авторитарно-бюрократична модель утвердилася в нашій країні наприкінці 20-х років і проіснувала до кінця 80-х років XX ст.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке економічна система? / What does it mean economic system?*
2. *Які основні елементи економічної системи Ви знаєте? / What main elements of economic system do you know?*
3. *Чим відрізняються тип власності, форма власності і вид власності? / What difference between type, form and kind of ownership?*
4. *Охарактеризуйте класифікацію економічних систем за технологічним способом виробництва. / Describe the classification of the economic systems by the technological method of production.*
5. *Як поділяє економічна теорія економічні системи? / What classification of economic systems by economic theory?*

6. *Які основні характеристики системи вільного ринку Ви знаєте? / What basic descriptions of the free market system do You know?*
7. *Назвіть основні риси централізовано – планової економіки. / What are the basic characteristic features the centralized – the planned economy?*
8. *В чому полягає різниця між традиційною і змішаною (поліформічною) системами? / What is difference between traditional and mixed (polyformed) systems?*
9. *Які національні моделі економічних систем Ви знаєте? / What national models of economic systems do You know?*
10. *Що передбачає авторитарно-бюрократична національна модель економічної системи? / What means authoritarian-bureaucratic national model of economic system?*

IV. ТОВАРНЕ ВИРОБНИЦТВО

IV. COMMODITY PRODUCTION

1. Поняття товару
1. Concept of commodity
2. Властивості товару
2. Property of commodity
3. Теорії цінності товару
3. Theories of commodity value
4. Закон вартості
4. Law of value

1. ПОНЯТТЯ ТОВАРУ

1. CONCEPT OF COMMODITY

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

Commodity is a product of labour or certain benefits that is able to satisfy the some needs of human and is designed for an exchange (to purchase and sale).

В економічній літературі країн з розвиненим ринком поняття „товар” має кілька визначень. Американські економісти С. Слоуен і А. Цюрчер трактують його так: **Commodity (товар)** – будь-який предмет комерції або торгівлі.

Цей термін використовують замість терміна “goods” у однині, оскільки термін “good” має інше суспільне значення (по-перше, благо, користь; по-друге, у множині – товари, вироби; по-третє, вантаж, багаж). Крім того, цей термін має інше спеціалізоване значення в економіці, коли вживається як “economic good”.

Економічний товар – все зовнішнє по відношенню до людини, що має властивості корисності, може бути присвоєним і є відносно дефіцитним.

Economic commodity – all of external in relation to human, which owns by characteristics of utility, can be appropriated and is relatively deficit.

Цей термін вживають на противагу терміну “free good”. Економічні товари можуть бути матеріальними або нематеріальними.

Вільний товар – все зовнішнє по відношенню до людини або таке, що має властивості корисності, пропозиція якого є достатньою, оскільки його так багато, що потреба в ньому задовольняється без трудових зусиль.

Free commodity – all of external in relation to a man or such which owns by characteristics of utility, supply of which is sufficient, quantity of what he is so many, that a need of it is satisfied without labour efforts.

Свіже повітря, клімат, сонячне світло є вільними товарами. Проте слід зазначити, що все те, без чого не можна обійтись, не обов'язково є атрибутом вільного товару.

Вода у містах, наприклад, незважаючи на те, що без неї не можна обійтись, не є вільним товаром, тому що її розподіл вимагає трудових зусиль.

Товари можна класифікувати за різними ознаками (table 2).

Table 2

Класифікація товарів за сферою виробництва і терміном використання
Classification of commodities by sphere of production and by term of using

ТОВАРИ / COMMODITIES				
Матеріальні / Material		Нематеріальні / Non-material	Широкого вжитку / Wide application	Виробничого призначення / Production destination
Тривалого користування / Long-term using	Короткотермінового користування / Short-term using	Послуги / Services		
Auto, TV-sets, Computers, Furniture	Dress, Foodstuff, Soap, Juice	Kind of activity: repairing of TV-sets. Ideas, consultation: of doctor, of teacher, of economist	a) Basic commodities of daily consumption: food stuffs, dressed, shoe, books. b) Services of permanent character: at maintenance of habitation, water-providing, electro-providing, cinema. c) Other services: lawyer, tutor, insurance.	a) Materials and details: raw material (agricultural product); half-finished products (components of production); details (part of good). b) Capital property: buildings (production buildings); equipment (machines); auxiliary equipment (container). c) Business services, technical service, consultations.

2. ВЛАСТИВОСТІ ТОВАРУ
2. PROPERTIES OF COMMODITY

Товар має дві властивості:

- 1) здатність задовольняти певну потребу людини;
- 2) придатність для обміну на інші товари.

Корисність речі надає їй споживної вартості [use value].

Товари як споживні вартості відрізняються за призначенням у задоволенні потреб людини одні з них задовольняють потреби у їжі (хліб, молоко, м'ясо), другі – в одязі (пальто, костюм, сукня), треті – у засобах пересування (тролейбус, метро, автомобіль),

четверті – у послугах культурного призначення (книги, газети, кінофільми).

Commodity has two characteristics:

- 1) ability to satisfy certain need of human;
- 2) suitability for exchange on other commodities.

The utility of thing gives it use value. Commodities as use value differ by purpose of human needs satisfaction; some of it's satisfy needs in meal (bread, milk, meat), second, – in clothes (overcoat, suit, clothes), third – in facilities of movement (trolleybus, subway, car), fourth – in cultural services (books, newspapers, movies).

Особливе значення в економічному житті мають споживні вартості у вигляді верстатів, інструментів, предметів праці, тобто засоби виробництва. Однак певні з них, наприклад борошно, цукор, картопля, вугілля, можуть належати і до засобів виробництва, і до предметів споживання. Якщо картоплю використовують для відгодівлі худоби або вироблення крохмалю, то її слід віднести до засобів виробництва, а якщо її варять, щоб приготувати якусь страву, то це вже предмет споживання. Критерієм є не речовий зміст споживної вартості, а її функціональне призначення.

In economic life use value looks as machine-tools, instruments, that facility of production. If potato is used as fodder of caw or making of starch, it follows as facilities of production, and if it is cooked to prepare some food, it is the object of consumption. Criterion is not material maintenance of use value, but it functional destination.

Споживна вартість властива не лише товарам, які набувають речової форми – хустка, чоботи, сало тощо, а й послугам – вчителя, лікаря, перукаря, актора. Особливого значення набуває така споживча вартість, як інформація.

Як споживні вартості товари надто різноманітні й мають

задовольняти різні потреби: хліб – продукт харчування, велосипед – засіб пересування. Однак при всій відмінності цих товарів вони, як і всі інші товари, можуть і обмінюються один на одного. Ця властивість товару дістала назву „мінова вартість”.

Якщо різні товари обмінюються у певних пропорціях, це означає, що між ними є щось спільне, яке робить їх співмірними, а саме: вони є продуктами праці. В умовах суспільного поділу праці люди, займаючись певним видом діяльності (землероб, лікар, будівник, слюсар), для того щоб задовольнити свої різнобічні потреби, мають прирівнювати між собою різні види праці та обмінюватися товарами. Суспільна праця, яка втілена в товарах і виявляє себе через обмін їх, є вартістю товару. **Вартість** – внутрішня властивість товару. **Мінова вартість** є зовнішнім виявом вартості, який здійснюється через обмін одного товару на інший.

If different commodities are exchanged in certain proportions, it means that between them is something common that make its commensurate, namely: they are products of labour. In the conditions of public division of labour people, engaged in the certain type of activity (farmer, doctor, builder, locksmith), for satisfaction of own different needs, must equate between itself the different types of labour and exchanged by commodities. Public labour which is implement in commodities and finds out itself through the exchange of it's, is the cost of commodity. **Cost** – is internal property of commodity. **Exchange value** – is external displaying of cost, which is carried out through the exchange of one commodity on other.

Вартість – це відносини між товаровиробниками, які прикриті речовою оболонкою.

Cost – relations between commodity producers which have material cover.

3. ТЕОРІЇ ЦІННОСТІ ТОВАРУ

3. THEORIES OF COMMODITY VALUE

Підходи до визначення цінності товару ґрунтуються на певній теорії, серед яких найбільш поширеними є теорії трудової вартості, граничної корисності, попиту і пропозиції, чинників виробництва, інформативна.

ТЕОРІЯ ТРУДОВОЇ ВАРТОСТІ [LABOUR THEORY OF VALUE]

Підхід, згідно з яким за основу цінності товару беруть кількість витраченої праці, дістав назву вартісного, а теорія, на якій він заснований – вартісної.

Основоположники вчення трудової теорії вартості: В. Петі, А. Сміт, Д. Рікардо. Найповніше її розробив К. Маркс. Розкриваючи еволюцію форми вартості, він довів, що форма вартості, хоча вона реально й існує, безпосередньо не сприймається, і виявляється лише у мінових відносинах. Товар набуває форми вартості лише при зіставленні з іншими товарами.

Approach by which for basis of value of commodity take the amount of the spent labour named – value and theory on which it is based – value.

Founders of studies of labour theory of value: W. Petty, A. Smith, D. Ricardo. The most full it was developed by K. Marks. Exposing the evolution of form of value, he proved that form of value, although it really exists, not perceived directly, and appears only in the exchange relations. A commodity takes a form of value only at comparison with other commodities.

У своєму розвитку форма вартості товару аж до появи грошової форми вартості проходить кілька етапів.

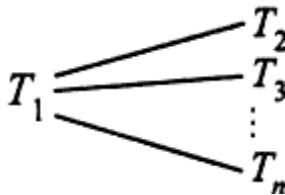
Першою формою вартості є **проста, одинична або випадкова [simple, single or casual]**. Зона виникла на ранньому етапі розвитку людського суспільства, коли ще не сформувався суспі-

льний поділ праці. Обмін мав епізодичний характер і відбувався за такою формою: $T_1 - T_2$. При цьому T_1 міг бути рибою, а T_2 – м'ясом. Такий обмін виникав між різними общинами, в однієї з яких був певний надлишок риби, а у другої – м'яса. Він був випадковим, нерегулярним, як і блага, що обмінювався в певній пропорції.

In the development the form of value commodity passes a few stages up to creation of money form of value.

The first form of value is – **simple, single or casual**. It developed on the early stage of human society development, when the public division of labour was not yet formed. Exchange had episodic character and took a place in such form: $T_1 - T_2$. Thus, T_1 could be fish, and T_2 – meat. Such exchange arose up between different communities at one of which was surplus of fish, and at the second – meat. It was casual, irregular, as well as benefits, that exchanged in a certain proportion.

Розвиток суспільного поділу праці сприяє зростанню її продуктивності, збільшенню виробництва різних благ для обміну, що призводить до розширення самого обміну, робить його регулярним, а не випадковим, одиничним. У цих умовах кожний товар може обмінюватися не на якийсь один, а на багато різних товарів. Так відбувається перетворення простої форми вартості на **повну або розгорнуту [complete or enlarged]**. Вона має таку формулу:



Отже, T_1 , (риба) може обмінюватися у певній кількості на

м'ясо, борошно, полотно, молотки та інші товари, які стають його еквівалентами.

Development of public division of labour is instrumental in growth of its productivity, increase of production of the different benefits for exchange, which results in expansion of exchange, does it regular, but not casual, single. In these conditions every commodity can be exchange not for some one, but on many different commodities. So there is transformation of simple form of cost on **complete or enlarged**.

Consequently, T_1 , (fish) can be exchanged in a certain amount on meat, flour, linen and other commodities which become its equivalents.

Оскільки в процесі розвитку виробництва кількість товарів-еквівалентів, у яких знаходить вираження вартість T_1 (риба), зростає, то все більша кількість товарів відображує свою вартість у цьому товарі. Це призводить до того, що з усіх товарів виділяється якийсь один товар, що починає виконувати роль загального еквівалента в обміні. Так виникає загальна форма вартості, що має формулу:

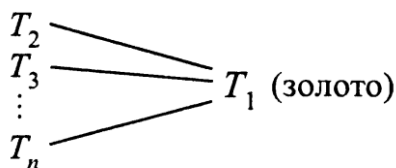


Роль загального еквівалента [general equivalent] у різних народів виконували найрізноманітніші товари, але перевага у тій чи іншій місцевості віддавалася продуктам масового виробництва. Всі мали знати, яка цінність цього товару, оскільки він виконував роль загального еквівалента. Такими товарами були худоба, хутро, сіль, чай, дорогоцінні метали тощо.

As in the process of development of production the amount of commodities-equivalents grows in which finds expression value of T_1 (fish), the bigger amount of commodities represents value in this commodity. It results, that from all commodities is selected some one commodity which begins be general equivalent in exchange. So creates a common form of value.

At different population the most various commodities was **general equivalent**, but advantage in that or other locality gave for the products of mass production. All must were know, what value of this commodity, as it was general equivalent. Such commodities were cattle, fur, salt, tea, precious metals and others.

Недоліком товарів, які виконували роль загального еквівалента, було те, що не кожний з них можна було поділити на певну кількість частин або без труднощів транспортувати, зберігати тощо. Через ці об'єктивні обставини розвитку виробництва і обміну – функція загального еквівалента закріпилась за золотом. Так виникла грошова форма вартості, яка має таку формулу:



Золото стає грошми [Gold becomes money]. Розвиток товарних відносин завдяки фізичним властивостям золота, а саме: однорідність, можливість легкого поділу на частини, зберігання без втрат і високої вартості у невеликій кількості – робить його грошми.

The lack of commodities which was general equivalent – that not each of its can divide into the certain amount of parts or without difficulties to transport, to save. By these objective circumstances of development of production and exchange – the function of general equivalent got by gold.

Gold becomes money. Development of commodity relations due to physical properties of gold, namely: homogeneity, possibility of easy division to pieces, storage without losses and high value – did it as money.

ТЕОРІЯ ГРАНИЧНОЇ КОРИСНОСТІ [THEORY OF MARGINAL VALUE]

Основою цінності товару теорії граничної корисності є ступінь корисного ефекту, який він приносить споживачу. Найбільш відомими його представниками були У. Джеванс, А. Маршалл, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Д. Кларк.

Головна ідея цього підходу полягає у тому, що зведення вартості до витрат (самої праці чи праці, землі, капіталу) є неприйнятним, тому що не дає змоги врахувати корисність товару. Вартість, на їх думку, визначається суб'єктивною граничною корисністю останньої реальної одиниці певного блага. Якщо благо є в достатній кількості, то якою б не була його сукупна корисність (наприклад, води), корисність останньої одиниці дорівнюватиме нулю. Оскільки ж немає значення, яку саме одиницю вважати останньою, то нулю дорівнюватиме будь-яка одиниця цього блага. І навпаки, якщо сукупна корисність усіх наявних благ (наприклад, діамантів) не дуже велика, то їхня обмежена кількість робить цінність граничного (останнього) екземпляра дуже високою. Звідси висновок: останній екземпляр певного блага, що задовольняє „граничну потребу”, має і граничну корисність, яка визначає ринкову цінність.

Правильність теорії граничної корисності доводить існу-

вання явища „дефіцит”. Цінність речі, виробленої з тими самими витратами, що й інші блага, підвищуватиметься залежно від суспільної потреби в ній. Перевищення попиту над пропозицією сприятиме зростанню ціни над вартістю – і навпаки.

Base of commodity value of theory of marginal value is a degree of useful effect, what it brings to consumer. The most known it's representatives: U. Jevans, A. Marshall, K. Menger, F. Vizer, E. Bem-Baverk, D. Klark.

The main idea of this approach consists in that a report of value to the costs (labour, land, capital) is unacceptable, because does not enable to take into account the utility of commodity. Value on their opinion, is determined by subjective marginal utility of the last real unit of certain benefit. If benefit is in enough quantity, whatever was its common utility (for example, water), the utility of the last unit will equal zero. As there is not important, what unit to consider the last, any unit of this benefit will equal zero. And vice versa, if the common utility of all of present benefits (for example, diamonds) is not very much large, its limited amount does the value of maximum (last) copy ever-higher. From here conclusion: last copy of the certain benefit which satisfies „marginal need”, has marginal utility which determines a market value.

The rightness of theory of marginal value leads the existence of the phenomenon “deficit”. The value of thing, produced with those costs, that other benefits, will rise depending on a public need in it. Exceeding of demand over supply will be favor for growth of price over cost – and vice versa.

ТЕОРІЯ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ **[THEORY OF DEMAND AND SUPPLY]**

Згідно з цією теорією реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, яка встановлюється на ринку відповідно до попиту і пропозиції товарів (послуг).

By this theory the real value of commodity is equals to actual price which is on market in accordance with demand and supply of commodities (services).

Попит і пропозиція є реальним відображенням стану ринкової економіки, в якому протистоять інтереси господарюючих суб'єктів – покупців і продавців. Способом вирішення цієї суперечності є формування ринкових цін, що веде до встановлення рівноваги між попитом і пропозицією, а отже, і до відтворення стимулів економічних суб'єктів виробляти і купувати товари. Ця ситуація можлива і досягається при таких цінах і обсягах товарів, коли кількість тих, хто хоче купити, відповідає кількості тих, хто продає товари. Саме за таких умов утворюється ціна рівноваги. Вона являє собою ціну такого рівня, при якому пропозиція відповідає попиту.

Demand and supply are real reflection of the state of market economy, in which resist interests of buyers and sellers. The method of decision of this contradiction is forming of market prices which creates the establishment of equilibrium between demand and supply, and consequently to the recreation of stimulus of economic subjects to make and buy commodities. This situation is possible and arrived at such prices and volumes of commodities, when amount those, who wants to purchase equal an amount those, who sells commodities. Such conditions create equilibrium point. It shows price of such level at which supply equal to demand.

Попит – це платоспроможна потреба у певному товарі.

Інакше кажучи, це сума грошей, яку покупці можуть і намагаються заплатити за необхідне їм благо.

Demand – is payment ability in a certain commodity.
It is sum of money, which buyers can and try to pay for a necessity to them benefit.

Пропозиція – це кількість товарів, які виробники можуть і хочуть виробити.

Supply – is amount of commodities, what producers can and want to produce.

Пропозиція також залежить від ціни: чим вона вища, тим вища пропозиція з боку продавців, оскільки останні зацікавлені у виручці від продажу товарів (послуг), що становить його економічний інтерес. Таку залежність називають законом пропозиції. Кількісна залежність пропозиції від зміни цін на товари дістала назву еластичність пропозиції, її вимірюють як відношення (у відсотках) обсягу пропозиції до зростання цін.

До них належать теорія чинників виробництва та інформативна теорія вартості. Остання набуває все більшого значення в епоху переходу до постіндустріального суспільства, в якому посилюється перехід від матеріально-речових елементів виробництва до ідеально-духовних, від минулої до живої, інтелектуальної праці, яка стає домінуючою.

Розглянуті теорії не слід протиставляти, адже кожна з них відбиває різні сторони економічного життя. Більше того, практика довела, що цінність товару інтегрує в собі різноманітні чинники, в тому числі витрати живої та уречевленої праці, ступінь корисного ефекту, попит і пропозицію тощо.

4. ЗАКОН ВАРТОСТІ

4. LAW OF VALUE

Як нам уже відомо, відносини між товаровиробниками в процесі обміну з приводу результатів їхньої діяльності ґрунтуються на еквівалентній основі. Це явище є загальним, повторюваним і постійно відтворюваним в умовах товарного виробництва, тобто воно є об'єктивним законом. Він знаходить свій вияв у тому, наприклад, що X товару $A = Y$ товару B , тому що в них

втілена однакова кількість суспільне необхідного робочого часу.

Закон вартості – закон, що регулює еквівалентний обмін товарів відповідно до кількості втіленого в них суспільно необхідного робочого часу.

Law of value – is a law which regulates the equivalent exchange of commodities in accordance with amount of personification in its publicly necessary working hours.

Час, витрачений працівником на виготовлення певного товару, називають індивідуальним робочим часом. А мірилом ринкової (суспільної) вартості є не індивідуальний робочий час, а суспільне необхідний. Суспільне необхідний робочий час є мірилом вартості товару тому, що являє собою час, який потрібен для виготовлення будь-якої споживної вартості за існуючих суспільне нормальних умов виробництва і при середньому в цьому суспільстві рівні вміння та інтенсивності праці. Суспільне нормальними умовами є ті, за яких створюється переважна більшість товарів.

Time, spent by worker on making of certain commodity, is named individual work time.

Criterion of market (public) value is not individual work time, but public necessary time.

Public needed work time is the criterion of commodity value because shows time which is needed for making any consumer value for existing public normal terms of production and at middle level in this society abilities and intensities of labour.

Public normal conditions are conditions by which is creating majority of commodities.

У процесі реалізації товарів у будь-якій країні в певний період її розвитку проста праця є вихідною базою, до якої привносяться всі види складної праці. Іншими словами, складна праця – це помножена проста праця. За одиницю часу складна праця створює більшу вартість, ніж проста. Зведення складної

праці до простої здійснюється на ринку одночасно з порівнюванням індивідуальних витрат до суспільно необхідних.

Таким є механізм дії закону вартості в умовах товарного виробництва епохи вільної конкуренції.

Через механізм цін закон вартості виконує функції:

- регулятора товарного виробництва [regulator of commodity production];
- рушійної сили розвитку продуктивних сил [driving force of productive forces development];
- диференціації товаровиробників [differentiation of commodity producers].

Through the mechanism of prices the law of value executes the functions:

- regulator of commodity production;
- driving force of productive forces development;
- differentiation of commodity producers.

Функція закону вартості як стихійного регулятора виробництва полягає в тому, що через механізм цін він сприяє поділу праці за різними галузями відповідно до суспільних потреб.

Function of law of value as regulator of commodity production – through the mechanism of prices it favors to the division of labour by different industries in accordance with public needs.

Функція закону вартості як рушійної сили полягає в тому, що обмін товарів за суспільною вартістю стимулює товаровиробників постійно зменшувати індивідуальні витрати виробництва.

Function of law of value as driving force of productive forces development – consists in that the exchange of commodities on a public value stimulates commodity producers constantly to change individual costs of production.

Закон вартості активно впливає на соціальну диференціацію товаровиробників, перетворюючи певну частину з них на таких, хто збільшує масштаби виробництва, і на таких, хто розоряється і виштовхується з ринку. Цей процес охоплює різні групи товаровиробників, але особливо дрібних і середніх, посилюючи між ними майнову диференціацію.

Law of value actively influences on social differentiation of commodity producers, converting certain part of them on such, who increase the scales of production, and on such, who become bankrupt and go out from a market. This process covers different groups of commodity producers, but especially small and middle, strengthening property differentiation between them.

Отже, закон вартості сприяє розвитку виробництва. Одночасно він стимулює прогрес виробництва, оскільки економічними методами позбавляє товарне господарство неефективних підприємств. А це, в свою чергу, активно впливає на розвиток суспільних потреб, прискорюючи тим самим науково-технічний і суспільний прогрес.

Заняття для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке товар, економічний товар, вільний товар? / 1. What does it mean commodity, economic commodity, free commodity?*
2. *Охарактеризуйте класифікацію товарів за сферою виробництва і терміном використання. / 2. Characterize the classification of commodities by sphere of production and by term of using.*
3. *Опишіть основні властивості товару. / 3. Describe the properties of commodity.*
4. *В чому полягає суть теорії трудової вартості? / 4. What is concept of labour theory of value?*

5. *Опишіть основні етапи форми вартості товару. / 5. Describe main stages of form of commodity value.*
6. *В чому полягає суть теорії граничної корисності? / 6. What is concept of theory of marginal value?*
7. *В чому полягає суть теорії попиту і пропозиції? / 7. What is concept of theory of demand and supply?*
8. *Опишіть суть закону вартості. / 8. Describe concept of law of value.*
9. *Які функції виконує закон вартості? / 9. What functions implement law of value?*

V. ГРОШІ

V. MONEY

1. Еволюція грошових відносин

1. Evolution of money relations

2. Функції грошей

2. Functions of money

3. Функціональні форми грошей

3. Functional forms of money

1. ЕВОЛЮЦІЯ ГРОШОВИХ ВІДНОСИН

1. EVOLUTION OF MONEY RELATIONS

ОЗНАКИ ГРОШЕЙ [FEATURES OF MONEY]

Головними передумовами становлення грошових відносин були поглиблення суспільного поділу праці, багаторівнева спеціалізація виробництва та суспільної діяльності людини.

Бартерний обмін можливий лише тоді, коли потреби двох учасників цього процесу збігаються. При використанні грошей обмін товарів та послуг значно полегшується, стає багатоаспектним і різноплановим.

Barter exchange is possible only then, when the needs of two participants of this process coincide. By using of money the exchange of commodities and services is considerably facilitated, becomes multidimensional and.

The use of money overcomes other limited nature of barter – high level of costs of labour and resources, which is necessary for its realization. Money reduces operating costs, related with commodity exchange. In this relation the system of commodity-money exchange is more effective than barter.

Використання грошей долає й іншу обмеженість бартеру – високий рівень витрат праці та ресурсів, необхідних для його

здійснення. Гроші скорочують операційні витрати, пов'язані з товарним обміном. У цьому відношенні система товарно-грошового обміну є значно ефективнішою, ніж бартерна.

Важливою ознакою грошей є те, що вони забезпечують зв'язок між сучасними і майбутніми обмінними операціями.

The important feature of money – is providing of link between modern and future exchange operations.

Для того щоб бути засобом обігу, гроші мають користуватися загальним визнанням з боку як покупця, так і продавця товарів і послуг. Трансформація обмінної операції $T_1 - T_2$ в $T_1 - \Gamma$ і далі $\Gamma - T_2$ можлива лише тоді, коли особа, яка продає певний товар (T_1), переконана, що з часом вона зможе на отримані гроші придбати інший товар (T_2) аналогічної (не меншої) вартості. Грошовий обмін має не лише зберегти, а ще більшою мірою, ніж в умовах бартерного господарства, утверджувати еквівалентність обміну. Характерним у цьому відношенні є те, що в умовах знецінення грошової одиниці спостерігається тенденція до відродження бартерного обміну.

Переваги грошового обміну товарів і послуг порівняно з бартерним:

- забезпечення багатоплановості обміну;
- скорочення операційних витрат;
- зменшення комерційного ризику;
- утворення умов асинхронізації обмінних операцій у часі.

Advantages of money exchange of commodities and services comparatively with barter are:

- providing of multipronged exchange;
- reduction of operating costs;
- decreasing of commercial risk;
- formation of asynchronization conditions of exchange operations in time.

Гроші повинні мати загальне (суспільне) визнання, бути засобом збереження вартості й на цій основі використовуватися як посередник обміну товарів і послуг.

ІСТОРИЯ РОЗВИТКУ ГРОШЕЙ **[HISTORY OF MONEY DEVELOPMENT]**

Появі грошей передувала епоха натурального (бартерного) обміну. На зміну їй прийшла епоха товарних (металевих) грошей.

У ролі товарної форми грошей тривалий час використовувалися благородні метали – золото й срібло. Через локальність ринків, їхню функціональну відокремленість на ранніх етапах розвитку в ролі грошей використовувалося багато різних товарів. Як правило, це були найходовіші та водночас найцінніші для певного ринку товари, які у будь-який час можна було обміняти на іншу споживну вартість. Це худоба, хутра, тютюн, риба, оливкова олія, різні метали, серед яких були також золото і срібло.

In the role of commodity form of money long time used noble metals – gold and silver.

Подальшим ступенем у розвитку грошей стало карбування металевих монет. Вважають, що перші монети з'явилися в Китаї та у країнах Близького Сходу в VIII-VII ст. до нашої ери і їх виготовляли з міді. Близько 4 тис. років тому в Ассирії почали карбувати монети з золота.

Next stage in development of money was coin of metallic money.

Металеві гроші використовувались і на території Київської Русі. В IX-XI ст. в обігу були переважно срібні й частково золоті монети, що витіснили хутра куниць, білки та інших тварин, які виконували до цього роль обмінного еквівалента. Однією з перших карбованих монет Київської Русі була гривня – срі-

бний злиток масою в півфунта. Рубель з'явився в XIV ст. Це також срібна монета – частка гривні або рублена гривня, обрубок гривні.

Тривалий час в обігу використовувалися повноцінні монети, реальний зміст яких відповідав їхній номінальній вартості. Вважалося, що емісія (випуск) монет, які мають номінальну вартість меншу, ніж їхній металевий зміст, є обманом населення. Так, фунт стерлінгів став грошовою одиницею Англії як фунт срібла (англ. Sterling – повноцінний, справжній, чистий, повної маси).

Long time in turnover were used full value coins, the real substance of which was equal the nominal value.

З другої половини XIX ст. становище змінилося. Номінальна вартість монет почала відділятися від їхньої реальної (за масою) вартості. В обігу з'явилися розмінні монети, номінальна вартість яких значно перевищувала їхню вагову вартість. Емісія таких монет стала прибутковою справою. Прикладів такої емісії є багато. Зокрема, в Англії срібна монета пенні в 1300 р. важила 22 г, а в 1364 р. – лише 12. У Франції з однакової кількості срібла в 1309 р. карбувалося 2 ліври, а в 1720 р. – 98.

From the second half of the XIX century the nominal value of coins began to differ from its real (by mass) value. In exchange appeared subsidiary coins, the nominal value of which greatly exceeded its weight value.

Для багатьох країн, де функціонували товарні гроші, характерним було використання системи біметалевого обігу – одноразової (паралельної) емісії золотих і срібних монет. Держава встановлювала фіксовані пропорції між їхніми номінальними значеннями, які відповідно до зміни емісійних витрат час від часу коригувалися.

For countries where functioned commodity money were use of double standard system – single (parallel) emission of gold and silver coins.

Епоху товарних (металевих) грошей замінила епоха грошей паперових. Вони почали використовуватися як засіб обігу більше як тисячу років тому. Вважають, що вперше паперові гроші почали використовуватися в Китаї ще у VIII ст. У Франції емісія їх розпочалася з 1783 р. Наприкінці XVIII ст. банкотний обіг був започаткований у Великій Британії. Емісія паперових грошей у Північній Америці почала здійснюватися наприкінці XVII ст.

The epoch of commodity (metallic) money was replaced the epoch of paper money.

Нові якісні моменти в системі грошових відносин почали формуватися з появою в обігу нерозмінних на золото чи срібло паперових грошей. Як наслідок зв'язок національних паперових грошових одиниць з золотом здійснювався опосередковано – через функціональні структури світових грошей. Однак з середини 70-х років практика конвертованості паперових грошей на золото повністю припинилася і на рівні міжнародних валютних відносин. Благородний метал був повністю витіснений з сфери грошових відносин. Золото втратило грошові функції. Цей процес дістав назву демонетизації золота.

New high-quality moments in the system of money relations began to be formed with appearance in turnover of unchangeable on gold or silver paper money. Epoch of bank money which function on cashless base, gradually transformed in electronic symbols and signs.

Епоха паперових грошей є епохою грошей, що розвиваються на кредитній основі. Це водночас і епоха банківських грошей, які функціонують значною мірою на безготівковій ос-

нові, поступово трансформуються в електронні символи та знаки.

On the base of measure value put price which is the money term of commodity value. The last depends from the commodity value and from the size of monetary unit value. The commodity value can be unchanging. If the monetary unit value will decrease, the price of commodities will increase.

2. ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ

2. FUNCTIONS OF MONEY

Сутність грошей визначається, як правило, на основі змісту функцій, які вони виконують.

• ФУНКЦІЯ МІРИ ВАРТОСТІ

[FUNCTION THE MEASURE OF VALUE].

Якщо виходити з того, що гроші за своєю найбільш глибокою сутністю виступають в обігу товарів як засіб реалізації їхньої вартості, то цілком зрозуміло, що логічно вихідною і одночасно центральною у системі грошових відносин є функція міри вартості.

На основі міри вартості встановлюють ціну, що є грошовим вираженням вартості товару. Остання залежить, з одного боку, від вартості товару, з іншого – від величини вартості самої грошової одиниці.

Вартість товару може лишатися незмінною. Однак, якщо вартість грошової одиниці знижуватиметься, ціни товарів зростатимуть. Йдеться про обернено пропорційну залежність ціни і вартості грошової одиниці.

Масштаб цін – суто технічна функція грошей. Вона являла собою законодавчу фіксацію певної кількості (за масою) монетарного металу (золота чи срібла), що закріплювалося державою за грошовою одиницею. Коли карбування монет лише розпочиналося, масштаб цін збігався з їхнім ваговим вмістом.

Measure of prices – the technical function of money. It showed by the legislative fixing of certain amount (by mass) of monetary metal (gold or silver), that established state for monetary unit. When the coinage of coin began, the measure of prices was similar as its weight maintenance.

Проте з часом у процесі еволюційного розвитку грошових відносин масштаб цін почав відокремлюватися від безпосередньо вагового змісту. За масштабом цін здійснювалося зіставлення національних грошових одиниць – долара, фунта стерлінгів, німецької марки, французького франка та інших паперових знаків вартості. Відповідно до цього визначався і валютний курс окремих грошових одиниць.

Припинення фіксації офіційного (золотого) масштабу цін не означає, що функція грошей як міри вартості повністю вичерпана. В сучасних монетарних теоріях ця функція трактується як „одиниця розрахунків”.

Stopping of fixing of official (gold) measure of prices does not mean that function of money as measures of value fully exhausted. In modern monetary theories this function is interpreted as “unit of calculations”.

Застосування грошей у зазначеній функції, по суті, таке саме – за нею оцінюють відносну вартість товарів. Однак у цьому разі власна вартість грошової одиниці формується на іншій основі. Переставши бути представником монетарного товару, паперова грошова одиниця уособлює в собі представницьку вартість загальної маси товарів та послуг, що перебувають в обігу

і обслуговуються відповідною сумою грошей.

**• СПІВВІДНОШЕННЯ ФУНКЦІЙ МІРИ ВАРТОСТІ ТА
ЗАСОБУ ОБІГУ
[RATIO OF FUNCTIONS THE MEASURE OF VALUE AND
POINT OF TURNOVER].**

Функціональна єдність міри вартості й засобу обігу відображує сутність найпростішої, елементарної форми грошей, що сформувалася на найбільш ранніх етапах становлення товарно-грошового обігу. Це період, коли з'явилися металеві гроші, гроші-товар, які безпосередньо обслуговували товарний обіг.

Functional unity of measure of value and point of turnover represents essence of the simplest, elementary form of money that was formed on the most early stages of forming the commodity-money turnover. It is period, when created metallic money, money-commodity which directly served commodity turnover.

Найпростіша форма грошей, яка реалізує свою сутність на основі єдності двох функцій (функцій міри вартості й засобу обігу), виражає чітко визначений історичний етап становлення грошових відносин. Суттєвою відмінністю функцій, що розглядаються, є і те, що у першій з них гроші самі мають бути безпосереднім втіленням вартості.

**• ПОЄДНАННЯ ФУНКЦІЙ НАГРОМАДЖЕННЯ І ЗАСОБУ
ПЛАТЕЖУ
[COMBINATION THE FUNCTIONS OF SAVING AND
POINT OF PAYMENT].**

Функція нагромадження є досить складною за своїм змістом, і її не слід спрощувати. Передусім слід зрозуміти, що формування і реалізація цієї функції пов'язані зі здатністю грошей

бути засобом збереження вартості, представником абстрактної форми багатства. Різниця між бартерним господарством, де існує безпосередній обмін товару на товар (Т – Т), та системою, в якій застосовуються гроші, полягає у порушенні синхронності операцій обміну. Обмін товарів розвивається у часі. У зв'язку з цим отримані після продажу товарів і послуг гроші мають гарантувати їхньому власникові збереження у майбутньому своєї купівельної спроможності. Вона має не лише акумулювати в собі протягом певного часу вартість проданих матеріальних благ, а й виступати у ролі представника будь-якої форми багатства, яку можна з часом за них отримати. Це означає, що реалізувати себе у ролі засобу нагромадження гроші можуть лише за умови, коли вони є стійкими та стабільними.

Money is got after the sale of commodities and services must guarantee their owner saving in the future own purchasing power. It must not only accumulate in itself during set time the value of the sold material benefits but also be in representative role of any form of riches, which it is possible in time for it's to get. It means that to realize itself in the role of saving money can only when it is proof and stable.

На відміну від інших товарів грошам притаманна ліквідність.

Ліквідність – можливість використання певного активу в ролі засобу платежу і водночас як здатність цього активу зберігати свою номінальну вартість незмінною.

Liquidity – is possibility to use a certain asset in the role of point of payment and at the same time as ability of this asset to save own nominal value.

Відповідно до цього гроші кваліфікують як актив, що характеризується повною ліквідністю. Гроші можуть бути використані як засіб платежу лише тоді, коли вони не змінюють свою

власну номінальну вартість. Отже, поєднання функцій нагромадження і засобу платежу визначає одну з принципово важливих ознак грошей — їхню абсолютну (або близьку до цього) ліквідність.

3. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ФОРМИ ГРОШЕЙ

3. FUNCTIONAL FORMS OF MONEY

Можливість появи і розвитку функціональних форм закладена у самій сутності грошей, природі їхніх функцій. Ця можливість зумовлена багатоплановістю грошових відносин, тим, що гроші виконують, з одного боку, суспільну функцію загального вартісного еквівалента і, з іншого – виступають у ролі технічного апарату, що обслуговує певні сторони товарного обміну.

Сучасна ринкова економіка характеризується наявністю різноманітності функціональних форм грошей. Структурна розгалуженість грошової системи – результат прогресуючого ускладнення ринкових відносин, спосіб надання ринку необхідної еластичності, що є однією з суттєвих ознак її дієздатності. У зв'язку з цим можна визначити, що ступінь зрілості грошової системи багато в чому визначається структуризацією та відповідною різноплановістю її функціональних ланок.

A modern market economy is characterized the presence of different functional forms of money. The structural severalty of the money system is a result of complication of market relations, method of proposing for market the necessary elasticity which is one of substantial signs of its capability. In this connection it is possible to define that the degree of maturity of the money system is determined structuring and proper differentiation of it functional divisions.

В економічній літературі, підручниках з теорії грошей, а також у державній статистиці тривалий час широко використовується агрегатний метод класифікації форм грошей. Він ґрун-

тується на ступені ліквідності кожної з них. Відповідно і зрілість окремих функціональних форм грошей визначається ступенем їхньої ліквідності.

В умовах ринкової економіки людина має можливість зберігати своє багатство у різних формах, одна з можливих серед яких – гроші. Окрім грошей, це можуть бути різного роду цінні папери держави, акції приватних компаній, капітал у матеріально-фізичній формі тощо. Портфельний підхід розглядає індивіда в момент, коли він володіє певним фондом багатства і приймає рішення з приводу активів, у яких він певний період збирається зберігати це багатство (майно). Звичайно, головний вплив на рішення, що має бути прийняте, спричиняє мета – одержання максимального доходу від багатства. А це, в свою чергу, пов'язане з ступенем ліквідності конкретної форми активу, якому буде віддано перевагу.

In the conditions of market economy a man must possibility save own riches in different forms, one of possible is money. Except for money it can be different securities of the state, action of private companies, capital in a materially physical form. Portfolio approach examines an individual in moment, when he owns the certain fund of riches and makes decision about assets in what he will save his riches (property) during certain period. Certainly, main influence on a decision must be purpose – maximization of profit.

Сенс портфельного підходу при визначенні структури особистого багатства полягає в оцінці його окремих елементів з позицій ступеня їхньої ліквідності.

Sense of portfolio approach at determination of the personal riches structure consists in the estimation of its separate elements from positions of degree of its liquidity.

Цей принцип використовують і при визначенні структури грошової маси, в тому числі при класифікації різних функціональних форм грошей.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

- 1. Які ознаки грошей Ви знаєте? / 1. What features of money do You know?*
- 2. Назвіть переваги грошового обміну товарів і послуг порівняно з бартерним. / 2. What are advantages of money exchange of commodities and services comparatively with barter?*
- 3. Які основні етапи розвитку грошей Ви знаєте? / 3. What main stages of money development do You know?*
- 4. Охарактеризуйте функцію міри вартості грошей. / 4. Give characteristic of function of money the measure of value.*
- 5. Що таке масштаб цін? / 5. What does it mean measure of prices?*
- 6. В чому полягає суть співвідношення функцій міри вартості та засобу обігу? / 6. What is essence of ratio the functions the measure of value and point of turnover?*
- 7. В чому полягає суть поєднання функцій нагромадження і засобу платежу? / 7. What is essence of combination the functions of saving and point of payment?*
- 8. Що таке ліквідність? / 8. What does it mean liquidity?*
- 9. Опишіть функціональні форми грошей. / Describe the functional forms of money.*

VI. РИНОК

VI. MARKET

1. Поняття „ринок”
1. Concept of “market”
2. Функції ринку
2. Functions of market
3. Види ринку
3. Kinds of market
4. Моделі ринку
4. Models of market

1. ПОНЯТТЯ „РИНОК”

1. CONCEPT OF “MARKET”

Як економічна категорія, поняття „ринок” відображає сутність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної системи (виробниками і покупцями) з приводу обміну результатами і умовами (факторами) виробництва.

Ринок – поняття, яке відображає процес взаємодії економічних інтересів суб'єктів господарської системи.

Market – is concept which represents the process of cooperation of economic interests of subjects of the economic system.

Поняття ринок можна розглядати як у вузькому, так і широкому розумінні. У першому – це форма економічного обміну, в другому – система відносин господарювання, здатна вирішувати життєво важливі завдання у сферах суспільного виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Concept of market can be discerned in narrow and wide understanding. In the first – is form of economic exchange, in the second – is system of relations of manage, capable to decide vitally important task in the spheres of public production, exchange, division and consumption.

Ринок виступає як сукупність форм і організації співробітництва людей один з одним, призначених для того, щоб звести разом з комерційною метою продавців та покупців, а також надати можливість першим продати, другим – купити товар.

УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ **[CONDITIONS OF MARKET FUNCTIONING]**

Ринок функціонує за певних умов, які можна поділити на чотири групи. **Економічні умови** – основою яких є демократизація економіки – пов'язані з введенням загальних умов господарювання, які забезпечують ринкові зв'язки, передбачають:

- вільний вибір форм власності на засоби виробництва (утвердження права господаря);
- вільне ціноутворення;
- забезпечення та захист конкуренції;
- вільний вибір виду діяльності;

Economic conditions – basis of which is democratization of economy – it provides:

- free choice of forms of ownership on facilities of production;
- free pricing;
- providing and protection of competition;
- free choice of type of activity;
- free turnover of commodity, capital, labour;
- taxation, financing, crediting, currency policy, which stimulate entrepreneurial activity.

- вільний обіг товару, капіталу, праці;
- оподаткування, фінансування, кредитування, валютна політика, які стимулюють підприємницьку діяльність.

Соціальні умови, які забезпечують гуманність ринкової економіки, охоплюють:

- систему захисту малозабезпечених верств населення (пенсійне забезпечення);
- система соціальної допомоги дітям, молоді, безробітним;
- система соціального захисту від безробіття.

Social conditions provide humanity of market economy:

- system of protection of not sufficiently provided for layers of population (pension providing);
- system of social help to the children, young people, unemployed persons;
- system of the social protecting from unemployment

Правові умови включають систему заходів, пов'язаних з розробкою правового законодавства і прийняття економічних положень з переходу на ринкові методи господарювання.

Legal conditions include the system of measures, related to development of legal legislation and acceptance of economic positions from passing to the market methods of managing.

Соціально-психологічні та соціально-культурні умови, які забезпечують самореалізацію особи та повагу до неї, включають:

- забезпечення свободи розвитку потенціалу особи - кваліфікаційного, освітнього, творчого, комунікативного, підприємницького, морального та ін.;
- свобода політичної діяльності;
- система соціальної відповідальності особи перед трудовим колективом, суспільством;

- система задоволення духовних потреб особи;
- можливість вивчення культурних надбань народів країни та світової культури в цілому.

Social-psychological and social-cultural conditions provide self-realization of person and respect to it:

- providing of freedom of development of potential of person
- qualification, educational, creative, communicative, enterprise, moral;
- freedom of political activity;
- system of social responsibility of person before labour collective, society;
- system of satisfaction of spiritual needs of person;
- possibility of study of cultural properties of people of state and world culture on the whole.

ОЗНАКИ РИНКУ [FEATURES OF MARKET]

Основними ознаками, що визначають суть ринку, є:

- доступність для будь-якого споживача всіх товарів, представлених на ринку (відсутність фондування, картток, талонів та інших обмежуючих форм розподілу);
- необмежена кількість конкурентів, абсолютно вільний вхід у ринок та вихід з нього;
- повна інформація учасників конкуренції щодо пропозиції, попиту, цін, норм прибутку та ін.;
- свобода реалізації товарів і послуг, вибору товарів споживачем та прийняття рішень;
- пануючий диктат споживача.

В умовах вільної конкуренції виробництво перебуває під постійним економічним контролем, а товаровиробники стають виконавцями волі споживача, змагаючись за сферу впливу на нього та його гаманець.

Basic features that determine market essence are:

- availability is for any customer of all of commodities, presented on a market;
- the amount of competitors is unlimited, absolutely free included in a market and exit from it;
- complete information of participants of competition on supply, demand, prices, norms of income;
- freedom of realization of commodities and services, choice of commodities by customer and making a decision;
- dominating dictate of customer.

2. ФУНКЦІЇ РИНКУ

2. FUNCTIONS OF MARKET

До основних функцій слід віднести: регулюючу [regulative], стимулюючу [stimulative], економічного відбору [economic selection], інтегруючу [integrative].

Регулююча функція забезпечує постійність зв'язків між різними галузями виробництва, з допомогою ринку встановлюються основні мікро- та макропропорції в економіці, у виробництві та обміні. Через конкуренцію ринкові відносини активно впливають на зниження витрат на виробництво будь-якого товару, на впровадження досягнень науково-технічної революції, на задоволення платоспроможного попиту населення. Ринок визначає, „що”, „як” і „для кого” виробляти. Цю функцію ринок виконує тому, що він найбільш „оперативно” реагує на зміни, які відбуваються в економічному житті суспільства, а суб'єкти ринкових відносин у свою чергу реагують на зміни, що відбуваються на ринку.

Regulative function provides constancy of connections between different industries of production, with help of market are putted the basic micro- and macro-proportions in economy, in production and exchange. Through a competition market relations actively influence on decline of production costs of any commodity, on introduction of achievements of scientific and technical revolution, on satisfaction of payable demand of population. A market determines "what", "how" and "for whom" to make. A market executes this function because he most "operatively" reacts on changes which take a place in economic life of society, and the subjects of market relations react on changes which take a place on a market.

Стимулююча функція полягає в тому, що на ринку виграє той, хто найбільш раціонально використовує фактори виробництва для одержання найкращих кінцевих результатів, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації праці та управління. Головне в цій функції полягає в тому, що ринок стимулює виробництво саме тих товарів, які необхідні споживачам.

Stimulative function consists that on a market wins that, who most rationally uses the factors of productions for the receipt of the best eventual results, applying the newest achievements of science, technique, organization of labour and management. The main in this function consists in that market stimulates the production of those commodities which need users.

Функція економічного відбору полягає в тому, що завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств. Ринок – це об'єктивний демократичний механізм економічного відбору ефективно діючих господарств. Реалізуючи цю функцію, ринок підвищує прибутковість економіки в цілому.

Function of economic selection consists that due to competition a public production rids of economic weak, nonviable enterprises. A market is an objective democratic mechanism of economic selection of effectively operating economies. Realizing of this function, market increase the profitability of economy at all.

Ринок також „зшиває” економіку в єдине ціле, розвиваючи систему горизонтальних і вертикальних зв'язків (підприємств, галузей, регіонів), в тому числі зовнішньоекономічних. У цьому проявляється **інтегруюча функція** ринку. Ринок сприяє проникненню товарів у різні країни і куточки світу. Обмін товарами між країнами здійснюється за світовими цінами, які будуються на інтернаціональній вартості. Якщо ж на ринок потрапляє товар, витрати на виготовлення якого перевищують суспільно необхідні інтернаціональні витрати праці, то їхній власник стає неконкурентоспроможним.

Market also "sews" together an economy in unique whole, developing the system of horizontal and vertical connections (enterprises, industries, regions), in that number of external economic. **The integrative function** of market shows up in it. A market is instrumental in penetration of commodities in different countries and world corners. Exchange of commodities between countries is providing by world prices which are built on an international cost. If commodity gets to the market, making costs of which exceed the publicly necessary international costs of labour, its owner becomes uncompetitive.

Отже, відзначені умови існування та функціонування ринку, а також його функції визначають ринок, як конкретну форму господарської діяльності суспільства, яка одержала назву ринкової системи господарювання, або ринкової економіки.

3. ВИДИ РИНКУ

3. KINDS OF MARKET

РИНОК [MARKET]				
За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин / By economic destination of objects of market relations	Валютний / <i>Currency</i>	Фінансовий (капіталу, фондовий) / <i>Financial (capitals, stock)</i>	Праці / <i>Labour</i>	Науково-технічних розробок та інформації / <i>Scientific and technical developments and information</i>
	Нерухомості / <i>Realty</i>	Засобів виробництва / <i>Production resources</i>	Предметів споживання і послуг / <i>Objects consumption and services</i>	
За ступенем зрілості ринкових відносин / By degree of maturity of market relations	Розвинений / <i>Developed</i>	Ринок, що формується / <i>Market which is forming</i>	З різним ступенем обмеження конкуренції (монопольний, олігопольний) / <i>With different degree of competition limitation (monopolistic, oligopolistic)</i>	
Відповідно до чинного законодавства / With regard to current legislation	Легальний (офіційний) / <i>Legal (official)</i>		Нелегальний (тіньовий) / <i>Illegal (dark, invisible)</i>	
За просторовою ознакою / By location	Місцевий / <i>Local</i>	Національний / <i>National</i>	Міжнародний (регіональний) / <i>International (regional)</i>	Світовий / <i>World</i>

Ринок споживчих товарів і послуг являє собою сферу обігу, за допомогою якої реалізуються товари народного споживання та послуги.

Market of consumer goods and services is sphere of turnover, with help of which are realized the consumer goods.

Ринок засобів виробництва. Свобода економічної діяльності господарюючих суб'єктів, їхня самостійність залежить від забезпеченості засобами виробництва, можливості вільної реалізації продукції, встановлення цін на неї, укладання договорів.

Market of production facilities. Freedom of economic activity of active subjects, its independence, depends from provision of facilities of production, possibility of free realization of products, correction of prices on it, entering into contracts.

Фінансовий ринок - це певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал.

Financial market - it the aggregate of economic relations is certain concerning organization and purchase-sale of free money facilities and its transformation on money capital.

До **ринку капіталів** відносять перш за все товари і послуги виробничого призначення або такі товари і послуги, які безпосередньо не призначаються для задоволення потреб населення, а непрямим чином (через поставку обладнання, машин, тех-

Market of capitals – commodities and services of production destination or such commodities and services which directly do not target at satisfaction of needs of population, and indirect way (through supplying of equipment, machines, technologies, raw material, materials) are direct on decision of tasks from satisfaction of needs of society in the necessary benefits.

нології, сировину, матеріали) спрямовані на вирішення завдань із задоволення потреб суспільства в необхідних благах.

Кредитний ринок є системою відносин між позикодавцями і позичальниками з приводу позики в товарній або грошовій формі.

Credit market is the system of relations between money-lenders and borrowers concerning a loan in a commodity or money form.

Валютний ринок - це такий специфічний ринок, де предметом купівлі-продажу є різні національні валюти.

Currency market is such specific market, where the different national currencies are article of purchase-sale.

Ринок праці - це саморегульована система розподілу робочої сили із специфічними факторами конкуренції між її власниками за найбільш вигідні умови та оплати праці, а також між працедавцями - за залучення найбільш кваліфікованої робочої сили.

Market of labour is self regulated system of labour division with the specific factors of competition between its owners for the most advantageous terms and payment of labour, and

Ринок інформації - це сукупність економічних відносин з приводу збирання, опрацювання, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу.

Market of information is an aggregate of economic relations concerning collection, working, systematization of information and its sale to the final customer.

4. МОДЕЛІ РИНКУ

4. MODELS OF MARKET

ПОЛІПОЛІЯ (ДОСКОНАЛА КОНКУРЕНЦІЯ)

[POLYPOLIA (PERFECT COMPETITION)]

Велике число продавців і покупців того самого товару [Large number of sellers and buyers of that same commodity]. Зміни в ціні якогось продавця викликають відповідну реакцію тільки серед покупців, але не серед інших продавців.

Ринок відкритий для кожного. Рекламні компанії не так важливі й обов'язкові, так як на продаж пропонуються тільки гомогенні (однорідні) товари, ринок прозорий і відсутні які-небудь переваги.

Market is opened for each. Promo companies are not important and obligatory, because on sale are proposed homogeneous commodities; market is clear and without some advantages.

Хоча ціна і формується в процесі конкуренції серед всіх учасників ринку, але в той же час окремо узятий продавець не робить ніякого прямого впливу на ціну.

Умови досконалої конкуренції визначаються такими передумовами:

- велика кількість продавців і покупців, жодний з яких не має помітного впливу на ринкову ціну і кількість товару;
- кожний продавець робить однорідний продукт, що ні в якому відношенні не відрізняється від продукту інших продавців;
- бар'єри для входу на ринок у довгостроковому аспекті або мінімальні, або взагалі відсутні;
- ніяких штучних обмежень попиту, пропозиції або ціни існують і ресурси - перемінні фактори виробництва – мобільні;
- кожний продавець і покупець володіє повною і правильною інформацією про ціну, кількість продукту, витратах і попиті на ринку.

The conditions of perfect competition are determined by:

- big quantity of sellers and buyers, none of which has influence on market price and amount of commodity;
- every seller makes homogeneous product, that is not differ from the product of other seller;
- barriers of entrance to the market in a long-term aspect are minimum or absent in general;
- there are no artificial limitations of demand, supply or price; there are resources - variable factors of production are mobile;
- every seller and buyer owns of complete and correct information about price, amount of product, costs and demand on market.

Для учасників ринку в умовах досконалої конкуренції ціна – це заданий розмір. Тому продавець може лише вирішувати, яку кількість товару він захоче запропонувати по даній ціні.

МОНОПОЛІЯ [MONOPOLY]

Один продавець протистоїть багатьом покупцям, причому цей продавець є єдиним виробником продукту, що не має, до того ж, близьких товарів-замінників.

One seller stands against many buyers and this seller is single unique producer of product, which does not have commodities-substitutes.

Така модель має такі характерні риси як:

а) продавець є єдиним виробником даного товару (продукту)

б) реалізований продукт унікальний тому, що немає його замінників;

в) монополіст має ринкову владу, контролює ціни, постачання на ринок (монополіст є законодавцем ціни, тобто монополіст призначає ціну і покупець при заданій монополійній ціні може вирішувати, яку кількість товару він може закупити, але в

більшості випадків монополіст не може призначати довільно високу ціну, так як у міру росту цін попит знижується, а при падаючих цінах попит зростає).

Such model has personal features:

- a) seller is single producer of this commodity (product);
- b) realized product is unique because there are not its substitutes;
- c) monopolist has market power, controls prices, supply to the market.

Монополія – це виключне право виробництва, торгівлі, промислу і т.д., що належить одній особі, визначеній групі осіб або державі; ринок, на якому діє один продавець деякого товару або виду послуг.

Monopoly – is an absolute right of production and trade that belongs to one person, certain group of persons or state; market on which one seller of some commodity or type of services operates.

Природна монополія виникає в галузі, в якій довгострокові середні витрати досягають мінімуму тільки тоді, коли одна фірма обслуговує ринок вцілому. До природних монополістів відносяться підприємства суспільного користування і підприємства, що експлуатують унікальні природні ресурси (наприклад, електричні і газові підприємства, компанії водопостачання, лінії зв'язку і транспортні фірми).

Natural monopoly arises in industry in which long-term middle costs arrive minimum only then, when one firm serves the market as a whole.

Відкрита монополія – монополія, при якій одна фірма, принаймні, на якийсь час, стає єдиним постачальником

Open monopoly – monopoly, at which one firm, at least, for a time, becomes the single supplier of product, but does not have the special protecting from a competition.

продукту, але не має спеціального захисту від конкуренції.

У ситуації відкритої монополії часто виявляються фірми, які вперше вийшли на ринок із новою продукцією. Їхні конкуренти, проте, можуть з'явитися на ринку трохи пізніше.

Закрита монополія захищена від конкуренції за допомогою юридичних обмежень.

Closed monopoly - is protected from a competition by legal limitations.

Прикладом може служити монополія поштової служби США на доставку пошти першим класом. Іншими варіантами виникнення закритої монополії є патентний захист, інститут авторських прав.

Монопольна ціна – ціна, що встановлюється суб'єктом ведення господарства, що займає монопольне положення на ринку, і призводить до обмеження конкуренції або порушенню прав споживачів.

Monopolistic price – is price, which is set by subject of household keeping, which occupies monopolistic position on market, and results to limitation of competition or to violation of customer rights.

Монополія чиста (абсолютна) – ситуація, коли на конкретному товарному ринку виступає усього один продавець.

Net monopoly (absolute) – is situation, when on a concrete commodity market takes place only one seller.

Монопсонія – монополія, що виникає з боку попиту, коли

Monopsony – monopoly which arises up from the side of demand, when on market there is only one buyer and big quantity of sellers.

на ринку є тільки один покупець при множині продавців.

Така ринкова структура в усім схожа з монополією, риси якої переносяться на покупця.

МОНОПОЛІСТИЧНА КОНКУРЕНЦІЯ [MONOPOLISTIC COMPETITION]

Монополістична конкуренція - це коли велика кількість виробників, пропонує схожу, але не ідентичну (із погляду покупців) продукцію.

Monopolistic competition – big quantity of producers offer alike, but not identical (from the point of buyers) products.

На ринку монополістичної конкуренції продукція може бути диференційована також і за умовами післяпродажного обслуговування (для товарів тривалого користування), по близькості до покупців, по інтенсивності реклами.

Відносно необмежене проникнення нових конкурентів на ринок є важливою характеристикою монополістичної конкуренції.

Монополістична конкуренція відрізняється від досконалої поліполії по таких ознаках:

- на поліпольному ринку продаються не гомогенні, а гетерогенні товари;
- для учасників ринку немає повної прозорості ринку, і вони діють не завжди відповідно до економічних принципів;
- підприємства намагаються розширити свою область переваг шляхом індивідуалізації своєї продукції;
- доступ до ринку для нових продавців при монополістичній конкуренції ускладнений у силу наявності переваг;

- єдиний продавець (монополіст). - Реалізований продукт унікальний, тому покупець змушений сплачувати встановлену монополістом ціну (або відмовитися від покупки даного товару);
- повний контроль монополіста над ціною товару й обсягом продаж.

Monopolistic competition differs from perfect polypolia on such signs:

- on polypolic market are selling not homogeneous, but heterogeneous commodities;
- for the participants of market there is not complete transparency of market, and they operate not always in accordance with economic principles;
- enterprises try to extend the area of advantages of individualization of the products;
- access to the market for new sellers at monopolistic competition is complicated;
- single sellers (monopolist). – Product is unique, that is the buyer should pay monopolic price;
- total control of monopolist above the price of commodity and volume of sale.

ОЛІГОПОЛІЯ [OLIGOPOLY]

Олігополія – ринок, на якому існують декілька фірм, окремі з яких контролюють значну частину ринку і вступ на цей ринок нових фірм утруднено.

Oligopoly – is market on which exist a few firms, some of which control main part of market and entry to this market for new firms is difficult.

Продукція, вироблена фірмами, може бути як однорідна, так і диференційована. Однорідність переважає на ринках сировини і напівфабрикатів: руди, нафти, сталі, цементу; диференціація – на ринках споживчих товарів (автомобілі).

Існування олігополії пов'язано з обмеженнями входу на даний ринок. Одне з них - необхідність значних капіталовкладень для створення підприємства в зв'язку з великомасштабним виробництвом олігопольних фірм.

Війна цін – повторюване і довгострокове зниження цін на продукцію фірм олігопольної галузі, за допомогою якого, фірми розраховують збільшити обсяги продажів і прибутків.

War of prices – is repeated and long-term declining of prices on the products of firms of oligopolic industry, by which, firms takes into account to increase the volumes of sales and incomes.

Характерна риса олігопольного ринку - залежність поведінки кожної фірми від реакції і поведінки конкурентів. Виробники домовляються про співробітництво й укладають (іноді відкрито і навіть оформлену) угоду про поділ ринку – „картельна угода”.

Картель – угода декількох підприємств, що встановлює для всіх учасників обсяг виробництва, ціни на товар, умови найму робочої сили, обміну патентами, розмежування ринків збуту і долю („квоту”) кожного учасника в загальному обсязі виробництва і збуту.

Cartel – is agreement of a few enterprises that sets for all participants the volume of production, price on commodity, terms of labour engagement, exchange patents, differentiating of markets of sale and ratio (“quota”) of every participant in the general volume of production and sale.

Жорсткість цін – так називається практика дій олігопо-

Inflexibility of prices – practice of actions of oligopolic firms, when by the change of costs or demand the firm can't change the price.

льних фірм, коли навіть при зміні витрат або попиту певна фірма не схильна до зміни ціни.

Патентні пули – це угода про спеціалізацію і кооперацію виробництва.

Patent pools – are agreement about specialization and co-operation of production.

Консорціум – об'єднання фірм із метою проведення спільних наукових досліджень, спільного будівництва великих інвестиційних об'єктів.

Consortium – is association of firms with the purpose of conducting of general scientific researches, general building of large investment objects.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Охарактеризуйте поняття „ринок”. / 1. Characterize the concept of market.*
2. *Назвіть умови функціонування ринку / 2. Name the conditions of market functioning.*
3. *Які ознаки ринку Ви знаєте? / 3. What features of market do you know?*
4. *Опишіть основні функції ринку. / 4. Describe the main functions of market.*
5. *Які є види ринку? / 5. What are kinds of market?*
6. *Опишіть модель ринку: поліполія (досконала конкуренція). / 6. Describe the model of market: polypolia (perfect competition).*
7. *Опишіть модель ринку: монополія. / 7. Describe the model of market: monopoly.*
8. *Опишіть модель ринку: монополістична конкуренція. / 8. Describe the model of market: monopolistic competition.*

9. *Опишіть модель ринку: олігополія. / 9. Describe the model of market: oligopoly.*
10. *Що таке монополія? 10. What does it mean monopoly?*
11. *Що таке картель? / 11. What does it mean cartel?*
12. *Що таке консорціум? / 12. What does it mean consortium?*

VII. ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ

VII. DEMAND AND SUPPLY

1. Попит на товари
1. Demand for commodities
2. Пропозиція товарів
2. Supply of commodities
3. Теорія загальної рівноваги
3. Theory of general equilibrium
4. Кон'юнктура ринку
4. Market opportunities

1. ПОПИТ НА ТОВАРИ

1. DEMAND FOR COMMODITIES

Попит виражає сформовану на ринку потребу в життєвих засобах, що визначається кількістю товарів і послуг, які споживачі можуть придбати за цінами, що склалися на ринку, та наявністю коштів.

Demand expresses the need in lived facilities formed on market, that is determined the amount of commodities and services, what users can purchase by market prices.

Попит тісно пов'язаний з дійсними суспільними потребами, бажаннями, але не збігається з їхньої кількісною значеністю.

Demand is closely related to the actual public needs, desires, but does not coincide with their quantitative definiteness.

The subject of demand presents the sphere of consumption (production or personal) and comes forward on a market by buyer. The objects of demand can be any objects of market relations which have the cost estimation and certain utility for consumption.

Суб'єкт попиту репрезентує сферу споживання (виробничого чи особистого) і виступає на ринку покупцем. Об'єктами попиту можуть бути будь-які об'єкти ринкових відносин, що мають вартісну оцінку і певну корисність для споживання.

ЧИННИКИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ПОПИТ FACTORS WHICH DETERMINE DEMAND			
Об'єктивні / Objective	Економічні / Economic	Соціальні / Social	Демографічні / Demographic
	Базовий рівень розвитку виробництва / <i>Base level of development of production</i>	Рівень розвитку культури, духовних цінностей / <i>Level of development of culture, spiritual values</i>	Ємність ринку зумовлена чисельністю населення / <i>Market capacity is predefined by quantity of population</i>
	Обсяг реальних потреб та рівень їх задоволення / <i>Volume of the real needs and level of its satisfaction</i>		
	Середній рівень грошових доходів населення / <i>Middle level of money profits of population</i>	Соціальна структура суспільства / <i>Social structure of society</i>	Розміри та склад середньої сім'ї / <i>Sizes and composition of middle family</i>
	Структура і рівень ринкових цін / <i>Structure and level of market prices</i>	Освітній ценз населення / <i>Educational qualification of population</i>	Статеві та віковий склад населення / <i>Sexual-age composition of population</i>
	Рівень цін споріднених товарів і товарів-замінників / <i>Level of prices of family-commodities and commodities-substitutes</i>	Поширений спосіб життя / <i>The manner of life</i>	Співвідношення міського та сільського населення / <i>Correlation of urban and rural population</i>
	Принципи розподілу доходів / <i>Principles of division of profits</i>		
Суб'єктивні / Subjective	Психолого-традиційні / Psychologically-traditional	Естетичні / Aesthetic	Природно-кліматичні / Naturally-climatic
	Уподобання та смаки споживачів / <i>Tastes of consumers</i>	Привабливість зовнішніх якостей товарів / <i>Attractiveness of external qualities of commodities</i>	Клімат / <i>Climate</i>
	Поведінка продавця та відносини, що склалися між ним і споживачем / <i>Behavior of seller and relations which was folded between him and consumer</i>		Кількість опадів / <i>Rain-fall</i>
	Місцеві традиції та принципи виховання / <i>Local traditions and principles of education</i>	Реклама / <i>Advertising</i>	Середні та екстремальні температури / <i>Middle and extreme temperatures</i>
	Сила і особливості релігійних звичаїв / <i>Force and features of religious traditions</i>	Форми продажу / <i>Forms of sale</i>	Рельєф та місцезнаходження / <i>Relief and location</i>
		Флора і фауна / <i>Flora and fauna</i>	

Іноді чинники, що впливають на попит, зводяться лише до цінових, тобто визнається тільки вплив рівня цін на зміни у попиті. В реальному економічному житті все значно складніше.

Закон попиту – підвищення ціни зумовлює зменшення попиту і навпаки – зниження ціни веде до його зростання.

Law of demand – the increase of price predetermines decreasing of demand and vice versa – decreasing of price predetermines its growth.

У законі попиту виявляється суперечність між ціною і платоспроможністю, а точніше – між зміною ціни і постійною на цей час величиною платоспроможного попиту населення. Вихід з цієї суперечності полягає у зменшенні попиту на товари, ціна на які зросла. Протилежна ситуація виникає тоді, коли ціна знизилася. Споживач має можливість придбати ті товари, продаж яких раніше стримувався через недостатню купівельну спроможність. У цьому разі попит зростає на більш дорогі товари.

Якщо ціни зросли, реалізація їх може знизитися. Це станеться лише тоді, коли маса товарів залишиться незмінною. Формою вияву закону попиту є також **ефект заміщення** – переміщення попиту на дешевші товари-замінники. **Ефект доходу** спостерігається тоді, коли відбулось зниження ціни. Це призводить до того, що у споживача в результаті зниження ціни з'яви-

If prices grew, realization of it can decrease. It will happen only then, when mass of commodities will constant. The form of law demand displaying is **effect of substitution** – moving of demand on more cheap commodities-substitutes. **Effect of profit** is observed then, when took place reduction of prices. It results in, that customer has free sum of money, which can be move on purchasing of additional living benefits.

лась вільна сума грошей, яка може бути спрямована на придбання додаткових життєвих засобів.

КРИВА ПОПИТУ ТА ЇЇ ЗМІНИ [CURVE OF DEMAND AND ITS CHANGE]

Залежність між ціною і попитом характеризує крива попиту [Dependence between price and demand characterizes curve of demand] (Рис. 2).

Вона має негативний нахил, що демонструє зворотну залежність між двома змінними – ціною за одиницю товару P і обсягом його продажу Q . Причому кожна додаткова купівля однорідного q товару показує зниження його граничної корисності. Це свідчить про те, що закон попиту діє одночасно з законом спадної граничної корисності економічних благ.

It has negative inclination which demonstrates reverse dependence between two variables – price for unit of commodity P and volume of its sale Q . Thus every additional purchase of homogeneous Q commodity shows the decline of its marginal utility. That the law of demand operates simultaneously with the law of descending marginal utility of the economic benefits.

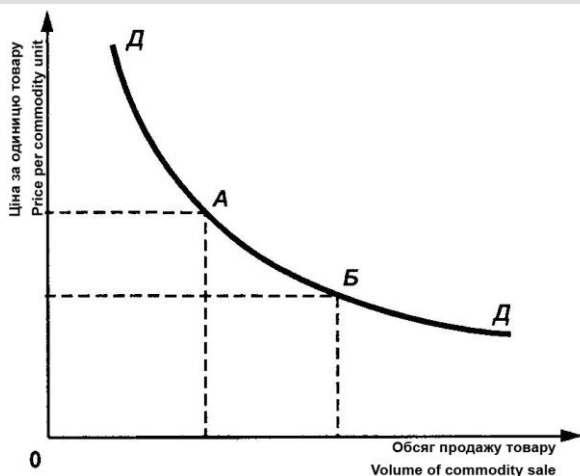


Рис 2. Крива попиту [Curve of demand]

Якщо ціна товару зростає від точки Б до точки А, обсяг продаж скорочується. Напрямок стрілок на осях графіка зміниться на протилежний, якщо ціна знизиться в напрямі від точки А до точки Б. Будь-якій точці на кривій попиту ДД відповідає певне значення двох змінних – P і Q . Рух по кривій попиту з однієї точки до будь-якої іншої показує, як зміна однієї змінної, тобто ціни, зумовлює зворотний рух, тобто обсягу продаж. Може бути і так, що крива попиту ДД не змінюється, не зміщується в той чи інший бік. Це означає, що попит не змінився. У цьому разі зміна ціни впливає лише на обсяг продажу товарів, але не на попит.

Крива попиту ілюструє лише зміну співвідношення ціни і обсягу продаж у чистому вигляді, абстрагуючись від нецінових чинників (суб'єктивних поглядів покупців, моди тощо).

If price of commodity grows from point Б to point А, volume of sale is declining. Direction of pointers on the axes of graph will change on opposite, if price will go down in direction from point А to the point Б. Any point on curve of demand the ДД is answered some value of two variables – P and Q . Motion on the curve of demand from one point to any other shows how change of one variable – price, predetermines reverse motion, that means the volume of sale. It can be, that the curve of demand ДД does not change, not displaced in that or other side. It means that demand did not change. In this case, the change of price influences only on the volume of commodities sale, but not on demand.

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ [ELASTICITY OF DEMAND]

Поняття „еластичності” показує взаємозв'язок між зміною ціни і обсягом проданих товарів. Найбільш прийнятною одиницею виміру еластичності попиту є відсоток. Цінову еластичність попиту (коефіцієнт еластичності) E_n обчислюють за такою формулою:

The concept of “elasticity” shows relation between change of price and volume of the sold commodities.

The most acceptable unit of measuring of elasticity of demand is a percent. Price elasticity of demand (coefficient of elasticity) E_n is calculated on such formula:

$$E_n = \frac{\text{Зміна обсягу продажу [Change of volume of sale] (\%)}}{\text{Зміна ціни [Change of price] (\%)}}$$

Розрізняють п'ять типів [types] еластичності попиту.

Попит еластичний – ціна зросла на 1-2 відсотки, а обсяг продажу збільшився на 10-15 відсотків.

Elastic Demand – price grew on 1-2 percents, and the volume of sale was increased on 10-15 percents.

Одинична еластичність – ціна зросла на 1 відсоток, а обсяг продажу зменшився на 1 відсоток.

Single Elasticity – price grew on a 1 percent, and the volume of sale decreased on 1 percent.

Попит майже нееластичний — ціна зменшилася на 15 відсотків, а обсяг продажу збільшився всього на 1 відсоток.

Almost Inelastic Demand – price decreased on 15 percents, and the volume of sale was increased only on 1 percent.

Попит дуже еластичний – ціна залишається незмінною, але продаж зростає (наприклад, хворий на діабет купує інсулін незалежно від ціни на нього. У своєму бюджеті він обмежує купівлю інших товарів аби вивільнити певні кошти для придбання інсуліну).

Very Elastic Demand – price remains unchanging, but sale grows (for example, a patient with diabetes buys insulin regardless of price on it. In the own budget he limits the purchase of other commodities, that to free certain facilities for purchasing of insulin).

Попит зовсім нееластичний – покупець купує товар у кількості, яка не залежить від його ціни. Це стосується товарів першої необхідності, споживання яких обмежити важко (солі, цукру).

Quite Inelastic Demand – buyer buys commodity in amount which does not depend on its price. It touches the commodities of daily necessity, the consumption of which limiting is difficult (salt, sugar).

2. ПРОПОЗИЦІЯ ТОВАРІВ 2. SUPPLY OF COMMODITIES

Пропозиція – кількість товарів і послуг, яка є у продажу за певною ціною.

Supply – is amount of commodities and services which are selling at certain price.

Пропозиція представлена результатами господарської діяльності (виробництва), що набувають товарного вигляду і можуть бути доставлені на ринок в певному обсязі та в певний час.

Чинники, що визначають пропозицію поділяють на об'єктивні та суб'єктивні. До об'єктивних належать економічні, соціальні, демографічні.

Factors which determine supply divide into objective and subjective. Objective factors are – economic, social and demographic.

Економічними чинниками є: рівень технології, організаційно-інфраструктурне забезпечення, сфера обігу; державне стимулювання ринкової конкуренції, переміщення капіталів.

Economic factors are: level of technology, organizationally infrastructural providing, distribution chain; state stimulation of market competition, moving of capitals.

Соціальні чинники – це професійно-кваліфікаційний склад робочої сили, суспільна престижність підприємства, розміри і активність підприємців, їхня економічна самостійність, рівень культури і спеціальної освіти учасників виробництва.

Social factors are professionally qualifying composition of labour, public prestige of enterprise, size and activity of businessmen, their economic independence, level of culture and special education of participants of production.

Демографічні чинники охоплюють: масштаби і характер залучення у виробництво і вивільнення робочої сили, розподіл працездатного населення за територією.

Demographic factors: scales and character of bringing in production and freeing of labour, division of capable working population by territory.

До суб'єктивних чинників [subjective factors] відносять психолого-традиційні, естетичні, природно-кліматичні.

Психолого-традиційні чинники – це зміни смаків та уподобань споживачів, місцеві, національні традиції, виховання, релігійні звичаї.

Psycho-traditional factors are – changes of tastes of customers, local and national traditions, educations, religious customs.

Естетичні чинники включають зміни у моді, розвиток промислового дизайну.

Aesthetically factors include changes in fashion, development of industrial design.

Природно-кліматичні чинники – це клімат, рельєф та місцезнаходження, флора і фауна.

Naturally-climatic factors – are climate, relief and location, flora and fauna.

Закон пропозиції – зміна ціни (може знижуватись або зростати) і цей процес тісно пов'язаний з певною масою товарів, послуг, що пропонується споживачам.

Law of supply – change of price (can decrease or grows) and this process closely related to certain mass of commodities, services, that is offered to customers.

Якщо ціна знижується, то при тій самій масі товарів і послуг підприємець одержує менше коштів від реалізації і навпаки. У другому випадку, коли ціна зросла, коштів стає більше. У причинно-наслідковому зв'язку закону пропозиції на відміну від закону попиту існує прямий зв'язок. Закон пропозиції вимагає привести пропозицію у відповідність з існуючим попитом або знизити витрати виробництва, узгодити їх з новою ціною.

КРИВА ПРОПОЗИЦІЇ ТА ЇЇ ЗМІНИ **[CURVE OF SUPPLY AND ITS CHANGE]**

Точка А на кривій пропозиції ПП (рис. 3) показує більш високий рівень ціни Ц, який склався на ринку, і обсяг товарів Т, який також зріс. Точка В показує ситуацію, яка змінилася: зни-

ження ціни до рівня Π_2 , якому відповідає скорочення пропозиції до продажу товарів T_2 . Отже, з рис. 3 видно, що пропозиція товарів має вигляд кривої з позитивним нахилом, що відображає залежність між двома змінними – ціною товару і його кількістю або обсягом для продажу на ринку.

Point A on the curve of supply ПП (pict. 3) shows the higher level of cost of price Π which was folded on a market, and volume of commodities T , which grew also. Point B shows situation which changed: decreasing of price to the level Π_2 , which is answered reduction of supply to the sale of commodities T_2 . Consequently from pict. 3 evidently, that supply of commodities has the appearance of curve with positive inclination which represents dependence between two variables – cost of commodity and its quantity or volume for sale on market.

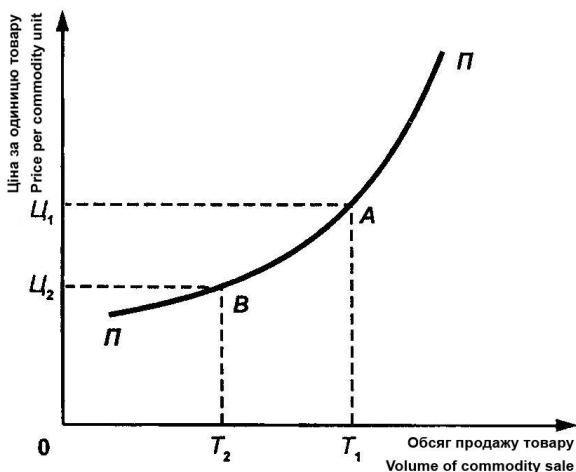


Рис. 3. Крива пропозиції [Curve of supply]

Чим вища ціна товару, тим більше їх може бути вироблено і запропоновано до продажу на ринку. Рух кривої донизу від точки А до точки В означає зниження товарного обміну на ринках під впливом зниження цін на ці товари.

Еластичність пропозиції товарів характеризує відносні зміни цін товарів та кількості їх, запропонованої до продажу. Інтенсивність цих змін неоднакова. Вона може показувати загальну сукупну еластичність пропозиції, стосуватися пропозиції одиничної еластичності (за якої 1 відсоток збільшення ціни товарів зумовлює збільшення на 1 відсоток пропозиції їх для продажу на ринку). При нееластичній пропозиції збільшення ціни не має будь-якого впливу на збільшення кількості товарів, що пропонується до продажу. Еластичність пропозиції сприяє встановленню так званої нормальної ціни рівноваги (тобто рівноважної ціни).

Than higher price of commodity, the more so them it can be produced and offered to the sale on a market. Movement of curve down from point A to the point B means the decline of commodity exchange on markets under influence of decline of prices on these commodities.

Elasticity of supply of commodities characterizes the relative changes of prices of commodities and amount them, offered to the sale. Intensity of these changes is different. It can show the general combined elasticity of supply, touch supply of single elasticity (at which 1 percent increase of price of commodities predetermines increase on 1 percent the supply it for sale on market). At inelastic supply the increase of price has no influence on increase of amount of commodities, which is offered to sale.

3. ТЕОРІЯ ЗАГАЛЬНОЇ РІВНОВАГИ 3. THEORY OF GENERAL EQUILIBRIUM

РІВНОВАЖНА ЦІНА [EQUILIBRIUM PRICE]

Ринкова економіка здатна до саморегулювання. Воно відбувається під впливом вільної конкуренції, постійної зміни цін,

регулювання економічних процесів на основі співвідношення попиту і пропозиції. По кожному товару встановлюється певний рівень ціни на основі рівноваги попиту і пропозиції. При встановленні такої рівноваги випуск продукції досягає економічно доцільного рівня, витрати чинників виробництва – мінімального рівня.

Market economy is apt at self-regulation. It takes place under act of free competition, permanent change of prices, regulation of economic processes on the basis of correlation of demand and supply.

On every commodity the certain level of price is set on the basis of equilibrium of demand and supply. At establishment of such equilibrium the outcome of products arrives economic expedient level, costs of factors of production – minimum level.

ТЕОРІЯ РІВНОВАГИ Л. ВАЛЬРАСА [THEORY OF EQUILIBRIUM L. VALRAS]

Леон Вальрас (1834–1910 рр., професор Лозаннського університету, француз) довів, що в умовах ринкової економіки є можливість встановлення рівноваги на основі співвідношення пропозиції і попиту. Вільна конкуренція забезпечує встановлення ціни рівноваги.

Рівноважна ціна – це ціна на конкурентному ринку, за якої величина попиту і пропозиції однакові, немає ні дефіциту, ні надлишку товарів і послуг. Така ціна не містить у собі тенденції до зростання або до зниження обсягів виробництва.

Equilibrium price – is price on competition market, at which size of demand and supply identical, there is neither a deficit nor surplus of commodities and services. Such price does not contain in itself a tendency to growth or to the decline of volumes of production.

The postulates of theory of equilibrium L. Valras are such:

1. The changes of prices influence on demand and supply and vice versa; the change of demand influences on supply and vice versa.
2. Equilibrium price is set as result of competition, correlation of demand and supply, presence of resources and other factors.
3. A general equilibrium is carried out in relation to all commodities.
4. An exchange value characterizes equilibrium, as a rule. An exchange value of commodities is a level of economic equilibrium.
5. Equilibrium is arrived on the basis of action of all of participants of market.
6. Equilibrium is able to provide the maximally high level of satisfaction of needs (sure, at presence of resources).
7. Demand on every commodity depends not only on its price but also from prices on all of other commodities.
8. Sum of demand of customers on all commodities and purchases buying of them equals on a cost the sum of all commodities and services sold by it (including services of labour).
9. Market carries out continuously “search” so-called equilibrium prices.
10. Competition – is important factor of equilibrium establishment (through prices).
11. For equilibrium is necessary market mechanism, which operates considerably more effective than in the past the so-called planned system.

Постулатами теорії рівноваги Л. Вальраса є такі:

1. Зміни цін впливають на попит і пропозицію і навпаки; зміна попиту впливає на пропозицію і навпаки.
2. Рівноважна ціна встановлюється у результаті конкуренції, співвідношення попиту і пропозиції, наявності ресурсів та

інших чинників.

3. Загальна рівновага здійснюється щодо всіх товарів.

4. Рівновагу характеризує, як правило, мінова вартість. Мінова цінність товарів – це рівень економічної рівноваги.

5. Рівновага досягається на основі дії всіх учасників ринку.

6. Рівновага здатна забезпечити максимально високий рівень задоволення потреб (безумовно, за наявності ресурсів).

7. Попит на кожний товар залежить не тільки від його ціни, а і від цін на всі інші товари.

8. Сума попиту споживача на всі закуплені ним товари і покупки дорівнює за вартістю сумі всіх проданих ним товарів і послуг (у тому числі послуг праці).

9. Ринок безперервно здійснює „пошук” так званих рівноважних цін.

10. Конкуренція – це важливий чинник встановлення рівноваги (через ціни).

11. Для рівноваги потрібний ринковий механізм, який діє значно ефективніше, ніж у минулому так звана планова система.

4. КОН'ЮНКТУРА РИНКУ

4. MARKET OPPORTUNITIES

Кон'юнктура ринку характеризується визначенням у часі та просторі певним співвідношенням попиту і пропозиції, що формується як сукупність товарно-грошових пропорцій під впливом конкретної комбінації діючих чинників. Визначальними показниками ринкової кон'юнктури є ціни, за якими продавці реалізують, а покупці купують товари чи послуги, їхні конкретні ве-

личини зазнають коливань відповідно до пануючих тенденцій у русі попиту та пропозиції.

Існує три основних якісних стани ринкової кон'юнктури: дефіцит товару, надлишок товару, ринкова рівновага.

There are three basic quality states of market opportunities: deficit of commodity, surplus of commodity, market equilibrium.

Дефіцит товару характеризує певний стан кон'юнктури ринку, коли платоспроможний попит перевищує пропозицію при фіксованому рівні ціни.

Deficit of commodity characterizes the certain state of market opportunities, when payment possible demand exceeds supply at the fixed level of price.

Дефіцитна кон'юнктура ринку може бути короткочасною (випадковою), а може мати сталий характер. Короткочасний дефіцит на ринку може виникати у системі як переважно ринкового, так і позаринкового регулювання економіки. Тривалого характеру дефіциту надає певна система господарювання.

Надлишок товару на ринку – при певній ціні пропозиція товару перевищує попит на нього.

Surplus of commodity on market – at certain price supply of commodity exceeds demand on it.

Надлишок товару на ринку може бути тимчасовим чи сталим. Сталий характер виявляється під час криз надвиробництва. Під час надлишку товарів посилюється конкуренція виробників.

Стан рівноваги між попитом і пропозицією задовольняє і продавців, і покупців.

State of equilibrium between demand and supply satisfies sellers and buyers.

ТЕОРІЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ [THEORY OF CONSUMER BEHAVIOR]

Споживча поведінка – це процес формування попиту споживачів на різноманітні товари і послуги, що визначає розвиток їх виробництва та споживання на ринку.

У теорії споживчої поведінки рівновагу в споживанні вивчають за допомогою термінів і графіків бюджетного обмеження і кривих байдужості (рис. 4).

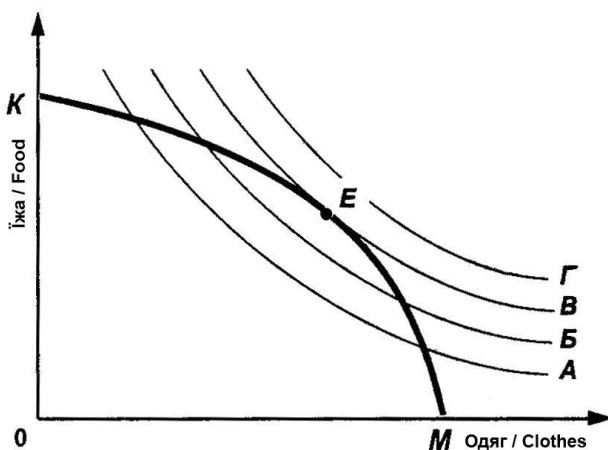


Рис. 4. Крива байдужості [Indifference curve]

На рис. 4 показана альтернатива споживчого вибору між двома групами товарів – їжею та одягом. Лінія споживчого бюджету – це крива КМ. Криві байдужості позначені пунктирними лініями А, Б, В, Г. Точка рівноваги в споживанні – Е, де крива байдужості В торкається з лінією бюджетного обмеження. Криві байдужості (їх ще називають кривими однакових можливостей) показують всі комбінації споживання їжі та одягу, які мають для споживача однакову сукупну корисність. Криві А і Б розташовані нижче кривої споживчого бюджету і свідчать про неповне споживання товарів цієї групи. Крива байдужості проходить за

межами кривої бюджетного обмеження, тобто споживання на цьому рівні перевищує можливість доходу і особистого бюджету цього споживача.

Стан рівноваги бюджету і можливість споживання їжі та одягу досягається у точці перетину кривої байдужості В з бюджетною кривою КМ. У точці Е можлива заміна одного товару іншим з урахуванням рівня цін на них.

On fig. 4 is shown alternative of consumer choice between two groups of commodities – food and clothes. Line of consumer budget is a curve of КМ. The curves of indifference are marked the dotted lines А, Б, В, Г. Point of equilibrium in consumption – Е, where curve of indifference В touches with the line of budget constraint. The curves of indifference (they are yet named the curves of identical possibilities) show all combinations consumptions of food and clothes, which have the identical combined utility for customer. Curves А and Б are below curve of consumer budget and testify about incomplete consumption of commodities of this group. The curve of indifference passes outside curve of budget constraint, that consumption on this level exceeds possibility of profit and personal budget of this customer.

The state of equilibrium of budget and possibility of consumption of food and clothes is arrived in point of crossing of indifference curve В with the budgetary curve КМ. In the point Е replacement of one commodity to other is possible taking into account the level of prices on it.

Існує правило споживчої поведінки. Сутність його полягає в тому, щоб кожна остання одиниця грошових витрат на придбання товару приносила однакову граничну або додаткову корисність. Це правило дає можливість вирішити завдання – розподіл того чи іншого обмеженого ресурсу між альтернативними сферами його використання. Переміщення ресурсів із сфери з низькою граничною корисністю у сферу з високим значенням

цього показника здійснюватиметься до того часу, доки не буде досягнута точка рівноваги, що відповідає максимальній граничній корисності.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке попит? / 1. What does it mean demand?*
2. *Які чинники визначають попит? / 2. What factors determine demand?*
3. *Що описує закон попиту? / 3. What describes the law of demand?*
4. *Поясніть ефект заміщення і ефект доходу. / 4. Explain the effect of substitution and effect of profit.*
5. *Зобразіть та поясніть криву попиту. / 5. Draw and explain the curve of demand.*
6. *Що таке еластичність попиту? / 6. What does it mean elasticity of demand?*
7. *Що таке пропозиція? / 7. What does it mean supply?*
8. *Які чинники визначають пропозицію? / 8. What factors determine supply?*
9. *Зобразіть та поясніть криву пропозиції. / 9. Draw and explain the curve of supply.*
10. *Що таке рівноважна ціна? / 10. What does it mean equilibrium price?*
11. *Що описує теорія рівноваги Л. Вальраса? / 11. What describes the theory of equilibrium L. Valras?*
12. *Охарактеризуйте кон'юнктуру ринку. / 12. Characterize the market opportunities.*
13. *Що описує теорія споживчої поведінки? / 13. What describes the theory of consumer behavior?*

VIII. КОНКУРЕНЦІЯ

VIII. COMPETITION

1. Сутність конкуренції
1. Essence of competition
2. Методи конкуренції
2. Methods of competition
3. Види конкуренції
3. Types of competition

1. СУТНІСТЬ КОНКУРЕНЦІЇ

1. ESSENCE OF COMPETITION

Конкуренція – це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем.

Competition – economic struggle, rivalry between the separate manufacturers of products and services to meet their interests in selling the product, the works, providing services to the same consumers.

Основне завдання і головна функція конкуренції – завоювати ринок, в боротьбі за споживача перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку.

Негативні риси конкуренції. Дрібні виробники витісняються капіталом, перші розоряються, інші збагачуються, посилюється соціальне, майнове розшарування населення, загострюється безробіття.

Negative features of competition. Small producers superseded capital first becomes bankrupt, the other enriched, increasing social stratification of the population, rising unemployment.

Позитивні риси конкуренції. Вона є рушійною силою ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює високоякісну продукцію при найменших витратах виробництва завдяки використанню науково-технічних досягнень, передовій організації праці.

Positive features of competition. It drives the economy. In a competition winner who creates high – quality products at the lowest production costs through the use of scientific and technical achievements, the front organization of labor.

Конкуренція приносить користь суспільству: стимулює економію матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, спонукає постійно поновлювати асортимент продукції, що випускається, пильно стежити за науково-технічним прогресом.

Competition brings benefits to society: stimulates the economy of materials, labor and financial resources, encourages constantly updated range of products, follow closely the scientific and technical progress.

Виникнення ринкової економіки знаменується появою вільної конкуренції. Проте існування купівлі-продажу товарів, використання грошей може бути і без конкуренції.

УМОВИ ВИНИКНЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ [CONDITIONS OF COMPETITION ORIGIN]

Першою умовою виникнення конкуренції є **наявність на ринку великої кількості виробників** будь-якого конкретного продукту або ресурсу.

Друга умова виникнення конкуренції – це **свобода вибору**

господарської діяльності виробників. Кожний з них обирає не тільки що виробляти, а й має право вносити будь-які зміни в продукцію, визначати її обсяг тощо.

Третьою умовою виникнення конкуренції є **відповідність між тим, що визначає попит, і тим, що визначає пропозицію.** Якщо, припустімо, попит перевищує пропозицію, покупець не має свободи вибору продукції.

Четвертою умовою виникнення конкуренції слід вважати **наявність ринку засобів виробництва.** У конкурентній боротьбі велике значення має встановлення високої норми прибутку, яка по суті є орієнтиром у виборі господарської діяльності. Проте вибір діяльності показує тільки можливість виробництва. Для того щоб ця можливість перетворилась на дійсність, потрібно, маючи грошовий капітал, перетворити його на засоби виробництва.

The first condition of competition existence is availability on the market of many producers of any particular product or resource.

The second condition of competition – is producers' freedom of choice of economic activity.

The third condition of competition is correspondence between what determines the demand and what determines the supply.

The fourth condition of competition is availability of market of production facilities.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗАКОН КОНКУРЕНЦІЇ **[ECONOMIC LAW OF COMPETITION]**

Процесом-причиною цього закону є те, що в умовах існування багатьох господарських суб'єктів, які діють незалежно один від одного, кожний з них прагне реалізувати свій економічний інтерес – одержати дохід (прибуток) при існуванні різних витрат виробництва і відмінностей споживних вартостей, що

створюються. Формами вияву економічного закону конкуренції є боротьба за виживання, одержання місця на ринку, привернення уваги споживачів до своєї продукції. Формами цієї боротьби є удосконалення виробництва завдяки досягненням науково-технічного прогресу, зниженню витрат виробництва і досягненню високої норми прибутку.

Process-cause of this law is that under conditions of many business entities that operate independently of each other, each seeking to realize own economic interests – get income (profit) when take place existence of different production costs and differences in consumer values that created. Forms of demonstration of economic law of competition are struggle for survival, getting places on the market, drawing the attention of consumers to its products. Forms of this struggle is improving of production through scientific and technological progress, reduction of production costs and achieving high rates of profitability.

Для кількісного вираження закону конкуренції можна використати формулу коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства. Коефіцієнт конкурентоспроможності [Coefficient of competitive] виражає відношення між ринковою вартістю S і витратами підприємства $C + V$:

$$K_{\kappa} = \frac{S}{C + V}$$

Він не повинен досягати одиниці, оскільки це означатиме, що підприємство працює без прибутку. Чим коефіцієнт вищий від 1, тим успішніше діє суб'єкт конкуренції, тим міцніші його позиції на ринку.

For quantitative expression of competition law can use formula the coefficient competitiveness of enterprise. Coefficient of competitive expresses the ratio between market value S and costs of enterprise $C + V$.

It should not reach one (1), because it would mean that the company has no profits. What ratio higher than 1, the more successful acts subject of competition, the stronger its position in the market.

В умовах дії економічного закону конкуренції виникає **комерційна таємниця [trade secrets]**. Вона може стосуватися виробничих, торговельних і фінансових операцій на підприємствах. Товаровиробники прагнуть приховати від конкурентів усе те, що дає їм змогу виробляти товари підвищеного попиту і одержувати за це високі прибутки.

2. МЕТОДИ КОНКУРЕНЦІЇ 2. METHODS OF COMPETITION

ЦІНОВА КОНКУРЕНЦІЯ [PRICE COMPETITION]

Цінова конкуренція означає, що головними методами боротьби проти конкурентів є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто домагається нижчої, ніж ринкова ціна вартості своєї продукції. Це по суті боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу.

Price competition means that main method of struggle against competitors is the price. In this struggle wins the one who achieves lower than market price value of its products. This is struggle for reducing production costs through the use of scientific and technical progress, scientific organization of labor, increase its productivity.

су, наукової організації праці, підвищення її продуктивності.

На конкурентному ринку нездатність деяких підприємців використовувати власне економічну технологію виробництва в кінцевому підсумку означає усунення їх конкурентами, які використовують ефективніші методи виробництва і мають можливість дещо знизити ціни, що приваблює покупців, сприяє швидкій реалізації товару, а отже, прискорює оборот капіталу.

In competitive market inability of some entrepreneurs use their own economic technology of production means the elimination by their competitors that use more efficient production methods and can reduce prices that attracts customers, contributes to rapid product realization, and accelerates the turnover of capital.

Деяке зниження цін зберігає для виробника норму прибутку за рахунок низьких витрат виробництва. Таке зниження цін слід відрізнити від зниження цін нижче за собівартість, що є вже методом нечесної конкуренції.

МЕТОДИ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ **[METHODS OF NONPRICE COMPETITION]**

1. Поліпшення якості продукції. Одна продукція може мати різну якість на різних підприємствах (порушення технології виробництва). Крім технологічної дисципліни, тут можливе використання технічних новинок, які становлять комерційну таємницю.

2. Використання реклами. Реклама розрахована на те, щоб привернути увагу покупців, надати інформацію про споживчі властивості товару, спонукати споживача зробити покупку, нагадати споживачеві про існування товару.

3. Умови, що пов'язані з продажем товару. Фірма зобов'язується здійснювати ремонт виробу, надавати запасні частини, провадити безоплатні консультації щодо використання свого товару.

1. **Improved product quality.** One product can have different quality on different enterprise (violation of technology).
2. **Advertising.** Advertising are meant to attract customers and provide information about consumer product properties, to encourage consumers to make purchase to remind consumers of existence of goods.
3. **Conditions relating to the sale of goods.** The firm is committed to repairing the product, provide spare parts and lead free consultation on using product.

НЕЧЕСНА КОНКУРЕНЦІЯ [DIRTY COMPETITION]

Нечесна конкуренція – це діяльність господарського суб'єкта, що спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення домінуючого становища на ринку, обманом споживачів, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів.

Dirty competition – is activity of economic subject, aimed at obtaining commercial benefit and providing the dominance on market through fraud of customers, partners, other business entities and governmental agencies.

Методи здійснення нечесної конкуренції:

- 1) дезінформація з боку виробника споживачів – покупців і господарських суб'єктів про товар і послуги (клас, сорт, якість виготовлення).
- 2) використання товарного знаку, фірмового найменування або маркування товару без дозволу господарського суб'єкта, на ім'я якого вони зареєстровані.
- 3) поширення неправдивих повідомлень про товари своїх конкурентів.
- 4) намагання деяких фірм впливати на постачальників ресурсів і банки для того, щоб вони відмовляли конкурентам в постачанні сировини, матеріалів, а також у наданні кредитів.

5) переманювання провідних спеціалістів конкурентів підкупом, встановленням більш високих окладів і різних пільг.

Methods of dirty competition:

- 1) misinformation by manufacturer – customers, buyers and other business entities about goods and services (class, grade, quality, production).
- 2) using the trademark and company name or product labeling without permission of economic entity in whose name it is registered.
- 3) spreading false reports about the products of its competitors.
- 4) attempting of some firms to influence on suppliers of resources and banks that they refused to competitors in the supply of raw materials and in providing loans.

До нечесної конкуренції можна віднести також порушення законів. Наприклад, у ряді країн встановлено, що продавець не має права пропонувати товар за ціною, що нижча, ніж собівартість, з метою усунення конкурентів. Зниження цін залишається одним із способів нечесної конкурентної боротьби великих промисловців проти невеликих фірм.

3. ВИДИ КОНКУРЕНЦІЇ

3. TYPES OF COMPETITION

Розрізняють два види конкуренції: внутрішньогалузеву і міжгалузеву.

There are two types of competition: intra-sectoral and inter-sectoral.

Внутрішньогалузева конкуренція – це конкуренція між окремими підприємцями всередині кожної галузі щодо одержання прибутку.

Intra-sectoral competition – is competition between individual businesses within each industry for profit.

Як відомо, у кожній галузі є десятки, сотні й навіть тисячі підприємств, що залежно від технічного рівня організації виробництва потребують певної кількості праці (живої та уречевленої) для виробництва одиниці продукції певної споживної вартості. Відповідно до цього на різних підприємствах галузі створюється особлива індивідуальна вартість товарів. Проте на ринку в результаті внутрішньогалузевої конкуренції складається суспільна вартість товару.

Міжгалузева конкуренція є специфічною формою конкуренції капіталів у боротьбі за більш прибуткове застосування капіталу. Вона здійснюється у вигляді міграції капіталів з одних галузей в інші. В результаті переливу капіталів створюється середня норма прибутку.

Inter-sectoral competition is specific form of capital competition in the struggle for more profitable using of capital. It is in form of capital migration from one industry to another. As a result of capital overflow is created the average rate of profitability.

В умовах ринкової економіки залежно від кількості конкурентів, обсягу продукції, яка пропонується покупцям, методів конкурентної боротьби існують ще такі види конкуренції, як чиста (досконала), монополістична і олігополістична.

Чиста конкуренція. Ринок чистої конкуренції складається з великої кількості конкурентів (виробників, продавців). Вони пропонують покупцям товарний продукт, який має однакові якісні параметри або ж цілком ідентичні товари.

Market of **pure competition** consists of large number of competitors (producers, sellers). They propose for customers the product that has the same qualitative parameters or propose completely identical goods.

РИНКОВА КОНКУРЕНЦІЯ / MARKET COMPETITION

	Чиста / <i>Pure</i>	Монополістична / <i>Monopolistic</i>	Олігополістична / <i>Oligopolistic</i>
Кількість конкурентів / <i>Number of competitors</i>	Велика / <i>Many</i>	Багатоманітність дрібних фірм / <i>Diversity of small firms</i>	Кількість фірм незначна, є великі фірми / <i>Number of firms – small, there are large firms</i>
Характер продукції / <i>Nature of products</i>	Однорідний / <i>Homogeneous</i>	Багатоманітність товарів, що задовольняють певну потребу / <i>Variety of products that satisfy specific needs</i>	Різноманітна або однорідна продукція / <i>Heterogeneous or homogeneous products</i>
Формування цін / <i>Price formation</i>	Виробник не впливає на ціну (ціна залежить від співвідношення попиту і пропозиції) / <i>Manufacturer does not affect the price (price depends on the ratio of supply and demand)</i>	Виробник має можливість впливати на ціну / <i>Manufacturer is able to influence on prices</i>	Ціна виробника залежить від цін товарів конкурентів / <i>Price of producer depends on prices of goods competitors</i>

Особливість чистої конкуренції полягає в тому, що окремий продавець не може призначити ціну вищу за ринкову, оскільки покупці можуть придбати потрібну кількість продукції у інших продавців за ринковою ціною. Отже, виробник не має можливості впливати на ціну і обмежений у використанні цінних методів конкуренції.

Монополістична конкуренція. Ринок складається з багатьох виробників і продавців. Однак купівля і продаж вже не здійснюються за єдиною ринковою ціною, а коливання цін досить значне, тому таку конкуренцію вважають недосконалою.

Monopolistic competition is when the market consists of many producers and sellers. However, buying and selling has not made a single market price, and fluctuations of price are significant, such as competition considered imperfect.

Олігополістична конкуренція. Товари виробляють небагато виробників. Є певні відмінності в якості продукції або деякі її види зовсім відсутні. Невелика кількість продавців пояснюється тим, що новим виробникам важко включитися до цієї галузі виробництва. Як правило, це пов'язано з обмеженістю ресурсів, їм також важко знайти ринки збуту, адже попит на цей товар уже насичений.

Oligopolistic competition – few manufacturers produce goods. There are some differences in quality of production or some of its does not exist. Small number of sellers is because new manufacturers are difficult to enter to this branch of production (limitation of resource).

Особлива ситуація виникає при **повній монополії** – є лише одне підприємство, що виробляє єдиний продукт або надає послуги за відсутності будь-яких замінників.

Monopoly – there is only one company that produces a single product or provides services by the absence of any substitutes.

Заняття для самоконтролю / Self control questions:

1. Що таке конкуренція? / 1. What does it mean competition?

2. Які негативні риси конкуренції Ви знаєте? / 2. What negative features of competition do you know?
3. Які позитивні риси конкуренції Ви знаєте? / 3. What positive features of competition do you know?
4. Назвіть умови виникнення конкуренції. / 4. What are the conditions of competition origin?
5. Що таке економічний закон конкуренції? / 5. What is the economic law of competition?
6. Що таке комерційна таємниця? / 6. What is trade secret?
7. Опишіть методи цінової конкуренції. / 7. Describe the methods of price competition.
8. Опишіть методи нецінової конкуренції. / 8. Describe the methods of nonprice competition.
9. Опишіть методи нечесної конкуренції. / 9. Describe the methods of dirty competition.
10. Які види конкуренції Ви знаєте? / 10. What types of competition do you know?
11. Опишіть види ринкової конкуренції. / 11. Describe the types of market competition.

IX. ЦІНА

IX. PRICE

1. Сутність ринкової ціни
1. Essence of market price
2. Чинники формування ціни
2. Factors of price forming
3. Види цін
3. Types of prices
4. Методи ціноутворення
4. Methods of pricing

1. СУТНІСТЬ РИНКОВОЇ ЦІНИ

1. ESSENCE OF MARKET PRICE

На ринках товарів існує безліч цін.

Ціна [price] визначалась як грошове вираження вартості товару.

А **вартість [value]** – це втілена й уречевлена в товарі абстрактна праця. Вона визначається кількістю суспільно необхідного робочого часу, потрібного для виготовлення певної споживної вартості при суспільних нормальних умовах виробництва, середньому в цьому суспільстві рівні умілості та інтенсивності праці.

Однак на практиці вартість одного товару (тобто витрат суспільно необхідного часу) часто вища, ніж вартість іншого товару, але ринкова ціна його менша. Ціна залежить також від співвідношення попиту і пропозиції на товари. Є інші чинники, що пов'язані не з вартістю, а з іншими причинами.

Price was determined as money expression of value of commodity. And value – it is incarnate and material in commodity abstract labour. It is determined by amount public necessary working hours, necessary for making of certain consumer value at public normal terms of production, to middle in this society level of ability and intensity of labour. However in practice the value of one commodity (costs of public necessary time) often is higher, than value of other commodity, but market price it more small. Price depends also on correlation of demand and supply on commodities. There are other factors, which are related not to the value, but with other reasons.

Ціна є грошовим вираженням вартості товару тільки в тому разі, коли існує рівновага між попитом і пропозицією. В інших випадках коливання цін спричиняються не вартістю, а іншими причинами. Через це універсальним визначенням ціни є таке.

Ціна – це грошова сума, що сплачується за конкретний товар.

Price – is money sum which is paid for concrete commodity.

Ринкова ціна – встановлюється безпосередньо на ринку під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Іноді таку ціну називають вільною; вона не встановлюється спеціальними органами.

Market price – set directly by market under influence of correlation of demand and supply. Sometimes such price is named free; it is not set by special organs.

Монопольна ціна – встановлена державою або нав'язана приватним монополістом.

Monopolistic price – sets by state or by private monopolist.

Ринкова ціна не може бути встановлена урядовим декретом чи указом президента країни. Для цього мають бути об'єктивні умови:

- демонополізація економіки на основі проведення приватизації;
- наявність конкурентного середовища;
- створення необхідних умов для підприємництва, розвитку всіх легальних форм господарювання.

A market price can not be set by governmental resolution or resolution of president of country. For this purpose must be objective conditions:

- demonopolization of economy is on the basis of privatization;
- presence of competition environment;
- creation of necessary terms for enterprise, development of all legal forms of manage.

2. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ

2. FACTORS OF PRICE FORMING

ВАРТІСНІ ЧИННИКИ [VALUE FACTORS]

Як відомо, величина вартості товару змінюється прямо пропорційно до кількості часу, витраченого на його виробництво, і обернено пропорційно – до продуктивності праці. Основні чинники зростання продуктивності праці є одночасно і чинниками зниження ціни:

- зростання технічної оснащеності праці;
- підвищення культурно-технічного рівня і кваліфікації працівників;
- поліпшення організації виробництва і праці;
- використання матеріальної заінтересованості.

Basic factors of increasing of productivity of labour are in that same time the factors of price reduction:

- growth of technical equipped of labour;
- increase of cultural and technical level and qualifications of workers;
- improvement of organization of production and labour;
- use of the financial personal interest.

Визначальний вплив на активність дії перелічених чинників має науково-технічний прогрес.



Рис. 5. Чинники, що впливають на ціну товару [Factors which influence on price of commodity]

ЧИННИКИ СПІВВІДНОШЕННЯ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ [FACTORS OF CORELLATION BETWEEN DEMAND AND SUPPLY]

Співвідношення попиту і пропозиції на ринку весь час змінюється. Коли попит великий, а пропозиція недостатня, ціни зростають, і навпаки. У всіх випадках скорочення виробництва товарів призводить до підвищення цін (якщо попит на такі товари не зменшився).

Є чинники, що знижують попит населення на товари, а отже, зумовлюють зниження ціни товару (за умови, що пропозиція товарів залишилась незмінною). Знижуються ціни на товари і через моральну зношеність товарів. На ціни впливають насиченість потреб у деяких товарах, купівельна спроможність. До чинників, що збільшують попит на товари і водночас зумовлюють зниження цін, слід віднести: зростання обсягів виробництва, безоплатне надання матеріальних благ за рахунок суспільних фондів споживання, поліпшення якості товарів без збільшення витрат, вмiла організація реклами тощо.

There are factors which reduce demand of population on commodities, and consequently, predetermine reduction of price commodity (on condition that supply of commodities is unchanging). Prices go down on commodities and through the moral wearing out of commodities. On prices are influence saturation of needs in some commodities and purchasing power. Factors which increase demand on commodities and predetermine the decline of prices are: growth of volumes of production, nonpayment grant of material benefits due to the public funds of consumption, improvement of quality of commodities without increasing of costs, profitable organization of advertising and others.

ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ [PSYCHOLOGICAL FACTORS]

В умовах ринкової економіки при встановленні ціни, крім економічних чинників, має враховуватись і психологія покупця. Встановлено, що деякі споживачі розглядають ціну як показник якості товару або послуги. Тому підвищення ціни іноді веде до збільшення попиту на товар.

In the conditions of market economy at establishment of price, except for economic factors, psychology of buyer must be taken into account. It is set that some users examine a price as index of quality of commodity or service. Therefore the increase of price sometimes conduces to the increase of demand on commodity.

Для деяких товарів, які мають відому товарну марку, користуються особливим попитом покупців, встановлюють так звані престижні надбавки на ціни. Такий прийом використовують для деяких вин, сортів пива, парфум. Іноді надбавка в кілька разів перевищує вартість товару.

For some commodities, which have well-known commodity brand, have the special demand of buyers, set prestige raises on prices. Such reception is using for some wines, sorts of beer, perfumery. Sometimes raise in once or twice exceeds the value of commodity.

3. ВИДИ ЦІН 3. TYPES OF PRICES

ЦІНИ ЗА РОЗМІРОМ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ [PRICES BY SIZE OF PURCHASE-SALE OF COMMODI- TIES]

Біржова ціна – це ціна на товари, що реалізуються у порядку біржової торгівлі.

Exchange price – is price on commodities which realized in the order of the exchange trading.

При визначенні біржової ціни враховують усі угоди між продавцями і покупцями кожного дня на біржових зборах, позабіржові угоди, що зареєстровані на біржі, а також усі заявки про пропозицію товарів і про попит на них. Вони надходять від брокерів або від учасників зборів.

Внутрішньо-фірмова трансфертна ціна – застосовуються при обміні товарами і послугами у межах міжнародних монополій.

Inwardly firm transfer price – used at exchange of commodities and services in measures of international monopolies.

Внутрішньо-фірмові ціни використовуються при поставках деталей, вузлів, агрегатів, комплектуючих виробів. Як правило, відомості про такі ціни обмежені, оскільки є комерційною таємницею, їхній рівень значно відрізняється від цін, що використовуються, коли така продукція поставляється як запасні частини.

Населення купує товари за **роздрібною ціною** у магазинах і підприємствах громадського харчування. Роздрібна ціна формується виходячи з витрат виробництва і обороту товарів, прибутку виробничих об'єднань, підприємств і торгових збутових організацій.

Population buys commodities at **retail price** in shops and enterprises of public food consumption. Retail price is formed coming from the costs of production and turn of commodities, income of production units, enterprises and auction sale organizations.

В умовах становлення ринкової економіки існують **державні роздрібні ціни, ціни сільськогосподарського ринку, ціни кооперативної торгівлі, ціни різноманітних комерційних структур.**

In the conditions of becoming of market economy there are **state retail prices, prices of agricultural market, prices of co-operative trading, prices of various business corporations.**

Великі партії товару реалізуються оптовикам за **ціною виробництва** – сума всіх виробничих і маркетингових витрат плюс середній прибуток на весь авансований капітал.

Large parties of commodity are realized by wholesalers at **price of production** – is sum of all of production and marketing costs plus median income on all advanced capital.

Ціна виробництва в деяких країнах ринкової економіки становить 40-60 відсотків від роздрібною ціни.

ЦІНИ ЗА СПОСОБОМ ФОРМУВАННЯ [PRICES BY METHOD OF FORMING]

В умовах ринкової економіки більша частина цін формується в умовах вільної конкуренції, тобто під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Такі ціни можна розглядати як конкурентні.

Серед **конкурентних цін** можна виокремити ціни, які встановлюються **для завоювання лідерства на ринку**. Окремі підприємці можуть свідомо піти на зниження цін нижче, ніж ринкові, щоб перемогти своїх конкурентів.

Among **competition prices** it is possible to select prices which are set **for the conquest of leadership on market**. Separate businessmen can consciously go on the decline of prices below than market, to win over the competitors.

Монопольна ціна – це ціни, що встановлюються монополістами на рівні, вищому, ніж ціни виробництва.

Monopolistic price – is price which is put by monopolists at level, to higher, than price of production.

Монополії встановлюють, як правило, більш високі ціни збуту своїх товарів і більш низькі ціни на придбання товарів у інших фірм.

Регульована ціна – ціна, які через ряд причин регулюються державою.

Regulated price – is price, which through the row of reasons are regulated by state.

ЦІНИ ЗАЛЕЖНО ВІД ТЕРИТОРІЇ ЇХНЬОЇ ДІЇ [PRICES BY TERRITORY OF ITS ACTION]

Поясна ціна – ціна в межах однієї країни (це стосується, як правило, великих за територією країн).

Zone price – is price within the limits of one country (it touches, as a rule, large by territory countries).

По суті, йдеться про диференціацію цін за поясами, кожний з яких включає певний регіон, що складається з адміністративних одиниць (наприклад областей). Він характеризується спільними природно-економічними умовами виробництва, реалізацією і споживанням певних видів продукції. Поясна ціна обумовлена істотними відмінностями у видатках на виробництво продукції, а також на її транспортування до місця споживання.

Національна ціна – ціна кожної країни залежно від її структури виробництва, національної вартості на продукцію.

National price – is price of every country depending on its structure of production, national cost on products.

Наприклад, в Італії, де вирощуються цитрусові культури, ціни на них значно нижчі, ніж в Україні, де апельсини, мандарини, лимони — це імпортна продукція, яка обмежена кількістю ввезення і видатками на транспортування.

Світова ціна – це експортна ціна світових постачальників товару та імпортна ціна в країнах його ввезення.

World price – is export price of world suppliers of commodity and imported price in the countries of its import.

Для того щоб зовнішньоторговельна ціна була світовою, вона має відповідати таким основним вимогам:

- бути ціною, за якою здійснюються великі комерційні угоди, що передбачають не пов'язані між собою експортні або імпорتنі операції;
- платежі за такими комерційними операціями, як правило, мають здійснюватися у вільно конвертованій валюті;
- бути ціною не випадкових, а регулярних експортних або імпорتنих комерційних угод, що укладаються у важливих центрах міжнародної торгівлі, де постійно здійснюються значні за обсягом зовнішньоторговельні операції за цим товаром;
- угоди мають укладатися без будь-яких обмежень адміністративного або фінансового характеру.

That foreign trade price was world, it must answer such basic requirements:

- to be price by which are taking large commercial agreements which foresee unconnected between itself export or imported operations;
- payments by such commercial operations, as rule, must be arranged for freely convertible currency;
- to be price of not casual, but regular export or imported commercial agreements which consist in the important centers of the international trading, where considerable take place main as volume foreign trade operations by this commodity;
- agreements must consist without any limitations of administrative or financial character.

Ціни міжнародної торгівлі не можна ототожнювати з цінами фактичних угод, тобто з конкретними контрактними цінами, інформація про які в більшості випадків має конфіденційний характер. Відхилення контрактних цін від світових можуть бути значними. Вони залежать від відмінностей характеристик і умов поставок товару, ціна якого вважається світовою.

ЦІНИ РІЗНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ **[PRICES OF DIFFERENT PREDESTINATION]**

Пільгова ціна – використовують для залучення покупців до магазину і збільшення обсягу продажу товарів, що пропонуються в магазині за звичайними цінами.

Privileged price – uses for bringing in buyers to shop and increase the volume of sale of commodities which are offered in shop by current prices.

Розрахунок тут такий: покупець прийшов купити певний товар за зниженою ціною, про який він дізнався з реклами, але знайомство з іншими товарами (а це найефективніше відбувається в самому магазині) спонукає його купувати їх уже за звичайними цінами. У пільгових цінах використовуються різноманітні знижки, які слід розглядати як винагороду споживачам за певні дії, наприклад, за оперативну своєчасну оплату рахунків за куплені товари, за кількість купленого товару, коли після певного обсягу (допустімо, 100 одиниць) ціна за один виріб зменшується.

Якщо ціна встановлена для товарів без знижки, заздалегідь зазначена продавцем, її називають **вихідною, базисною або ціною пропозиції**. Ціни на промислову, сільськогосподарську продукцію і послуги фіксуються в спеціальних довідниках-прейскурантах, тому її називають **прейскурантна**.

If price is set for commodities without discount, preliminary marked in salesman, it is named **initial, base or price of supply**. Prices on industrial, agricultural product and services are fixed in the special reference books-price-lists, that it is named **price-list price**.

4. МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ

4. METHODS OF PRICING

Методика розрахунку вихідних цін включає постановку завдання ціноутворення, оцінку витрат виробництва, врахування попиту на товар, аналіз цін і товарів конкурентів, вибір методу ціноутворення.

МЕТОДИ ЦІНОУТВОРЕННЯ / METHODS OF PRICING

1.	Розрахунок ціни за формулою: середні витрати виробництва + прибуток <i>Calculation of price by formula: middle costs of production + income</i>
2.	Встановлення ціни на основі рівноваги попиту і пропозиції <i>Establishment of price on base of equilibrium of demand and supply</i>
3.	Аналіз беззбитковості та забезпечення цільового прибутку <i>Analysis of make out and providing of target income</i>
4.	Встановлення цін на основі відчутності та цінності товару <i>Establishment of prices on base of perceptibility and values of commodity</i>
5.	Врахування рівня поточних цін <i>Account of level of current prices</i>
6.	Встановлення цін на закритих торгах <i>Establishment of prices on auctions by tender</i>
7.	Встановлення цін на новий товар <i>Establishment of prices on new commodity</i>

Найпростіший метод ціноутворення полягає у розрахунку ціни за формулою: середні витрати виробництва плюс прибуток. Другий додаток іноді називають націнкою, її розмір залежить від виду товару, попиту на нього, вартості товарної одиниці, обсягу продажу тощо.

Метод розрахунку ціни на основі аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку заснований на вивченні графіка беззбитковості. Виробник знає, що покриття валових витрат виробництва потребує певного обсягу виробництва товарних одиниць.

У ринковій економіці все ширше використовується метод встановлення цін на основі відчутності та цінності товару. Сутність його полягає в тому, що головним чинником ціноутворення стають не витрати продавця, а купівельне бажання покупця, використання обстановки, в якій здійснюється купівля-продаж. Наприклад, чашка кави у престижному ресторані коштує дорожче, ніж у звичайній закусоchnій.

В окремих випадках ціни встановлюють на закритих торгах. Цей метод ціноутворення зумовлений конкурентною боро-

тьбою, прагненням одержати замовлення. Коли фірма зацікавлена в укладенні контракту з вигідним клієнтом, вона може піти на деяке зниження ціни. Проте тут є обмеження: ціна не може бути нижчою, ніж собівартість, і значне зменшення прибутку загрожує фінансовому становищу виробника.

Встановлення цін на новий товар. Досвід показує, що спочатку виробник встановлює на товар, який раніше не вироблявся, високі ціни. У такому разі говорять, що фірма знімає „вершки” з ринку.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке ціна? / 1. What is the price?*
2. *Що таке вартість? / 2. What is the value?*
3. *В чому полягає різниця між ринковою і монополією цінами? / 3. What is difference between market and monopolistic prices?*
4. *Які необхідні умови для встановлення ціни урядовим декретом? / 4. What are conditions for price setting by governmental?*
5. *Які вартісні чинники ціноутворення Ви знаєте? / 5. What value factors of pricing do You know?*
6. *Які чинники співвідношення попиту і пропозиції щодо ціноутворення Ви знаєте? / 6. What factors of correlation between demand and supply for pricing do You know?*
7. *Які психологічні чинники ціноутворення Ви знаєте? / 7. What psychological factors of pricing do You know?*
8. *Які ціни за розміром купівлі-продажу товарів Ви знаєте? / 8. What prices by size of purchase-sale of commodities do You know?*

9. Які ціни за способом формування Ви знаєте? / 9. *What prices by method of forming do You know?*
10. Які ціни залежно від території Ви знаєте? / 10. *What prices by territory of its action do You know?*
11. Які ціни за призначенням Ви знаєте? / 11. *What prices by predestination do You know?*
12. Які методи ціноутворення Ви знаєте? / 12. *What methods of pricing do You know?*

X. ПІДПРИЄМСТВО

X. ENTERPRISE

1. Основи підприємства
1. Bases of enterprise
2. Принципи та функції підприємства
2. Principles and functions of enterprise
3. Класифікація підприємств
3. Classification of enterprises

1. ОСНОВИ ПІДПРИЄМСТВА

1. BASES OF ENTERPRISE

Підприємство – це організаційно-відокремлена і економічно самостійна основа (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).

Enterprise – is the organizationally separated and economic independent basis (primary) sector of production sphere of national economy which makes products (executes work or gives requiring payment services).

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву – завод, фабрика, шахта, електростанція, майстерня, ательє тощо; може включати декілька виробничих одиниць – заводів або фабрик (комбінат, виробниче об'єднання).

Фірма – підприємство, що здійснює господарську діяльність в галузях промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, торгівлі тощо з метою одержання кінцевого фінансового результату – прибутку.

Firm – is enterprise, that makes economic activity in sectors of industry, building, agriculture, transport, trading with purpose of getting the financial result – income.

Кожне підприємство або фірма є юридичною особою, має закінчену систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахунковий рахунок в банку, печатку з власною назвою, а також товарний знак (марку) у вигляді певного терміну, символу, малюнка або їх комбінації.

Місія сучасного підприємства (фірми) – виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку і одержання максимально можливого прибутку.

Mission of modern enterprise (firms) – is creation of products (services) for satisfaction of market needs and getting the maximally possible income.

Цілі підприємства мають бути конкретними і вимірюваними. Цілі підприємства повинні бути орієнтовані у часі, тобто мати конкретний горизонт прогнозування. Цілі підприємства мають бути досяжними; аби слугувати підвищенню ефективності. З огляду на динаміку ефективності виробництва множинні цілі підприємства повинні бути взаємно підтримуючими, тобто дії і рішення, що необхідні для досягнення однієї мети, мають не перешкоджати реалізації інших цілей. Цілі підприємства (фірми) мають бути чіткі сформульовані для кожного виду його (її) діяльності, що є важливим для суб'єкту господарювання і здійснення якого він прагне спостерігати і вимірювати.

Недержавні типи власності [Non state types of ownership].

Колективна (групова) власність – привласнення певним колективом (групою) засобів виробництва, результатів виробництва, яке поєднується з колективним управлінням власністю.

Collective (group) ownership – is appropriation by certain collective (group) facilities of production, results of production which is combined with collective management of ownership.

Приватна власність – привласнення окремим індивідуюмом засобів і результатів виробництва та одноосібне управління ним власністю.

Private ownership – is appropriation by separate individual the facilities and results of production and individual management by them the ownership.

Державні типи власності [State types of ownership].

Державна власність – привласнення державою, вищими чиновниками державного апарату, вищими менеджерами державних підприємств засобів і результатів виробництва та управління ними об'єктами державної власності.

State ownership – is appropriation the state, by top officials of state machine, top managers of state enterprises of facilities and results of production and management by them by objects of public ownership.

Формами державної власності є загальнодержавна, регіональна, муніципальна, комунальна.

Надержавна (інтегрована) власність – привласнення багатьма державами, міжнародними монополіями засобів та результатів виробництва, що поєднується з колективним управлінням цими суб'єктами спільними об'єктами власності.

Suprastate (integrated) ownership – is appropriation by many states, international monopolies the facilities and results of production which is combined with collective management these subjects the general objects of ownership.

Загальні умови створення підприємства.

1. Підприємство створюється згідно з рішенням власника (власників) майна чи уповноваженого ним (ними) органу, підприємства-засновника, організації або за рішенням трудового колективу у випадку і порядку, передбачених законом.

2. Підприємство може бути створене в результаті виділення із складу діючого підприємства, організації одного або декількох структурних підрозділів, а також на базі структурної одиниці діючих об'єднань за рішенням їх трудових колективів, якщо на це є згода власника чи уповноваженого ним органу.

3. У випадку коли для створення і діяльності підприємства потрібні природні ресурси, дозвіл на їх використання видається відповідною Радою народних депутатів, а в передбачених законодавчими актами випадках – Верховним законодавчим органом.

General conditions of enterprise creation.

1. Enterprise is created in obedience to decision of proprietor (proprietors) or representative organ, enterprise-founder, organization or in decision of work collective in case and order that foreseen by law.
2. Enterprise can be created as a result of selection from composition of operating enterprise, organization of one or few structural subdivisions, and also on the base of structural unit of operating associations in decision of their work collectives, if on it there is agreement of proprietor or representative them organ.
3. In case when for creation and activity of enterprise natural resources are needed, agreement on it using seems by proper.
4. Enterprise acquires rights for legal personality from day of it state registration.

4. Підприємство набуває прав юридичної особи від дня його державної реєстрації.

Загальні принципи управління підприємством.

Управління підприємством здійснюється відповідно до його статуту на основі поєднання прав власника майна і принципів самоврядування трудового колективу. Власник може здійснювати свої права по управлінню підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи. Власник безпосередньо наймає керівника підприємства. При найнятті власником керівника на посаду з ним укладається контракт (договір, угода), в якому визначаються права, строки найняття, обов'язки і відповідальність керівника підприємства перед власником та трудовим колективом, умови його матеріального забезпечення і звільнення з посади з урахуванням гарантій, передбачених контрактом (договором, угодою).

General principles of enterprise management.

Management enterprise is made in accordance with its regulation on basis of combination the rights for owner of ownership and principles of self-government of work collective. Owner can make rights on management by enterprise directly or through representative organs them. Owner hires manager of enterprise directly. At renting of owners the director on position makes contract (agreement), in which rights, terms of renting, duties and responsibility of leader of enterprise, are determined before owners and work collective, terms of his financial providing and dismissing taking into account guarantees, foreseen contract (by agreement).

Owners does not have right to interfere in operative activity of director. Work collective of enterprise operates by principles of self-government. Property of enterprise is made by basic funds and circulating assets, and also other values, the cost of which is represented in independent balance of enterprise which belongs to him on right for ownership.

Власник майна не має права втручатися в оперативну діяльність керівника. Керівника може бути звільнено з посади на підставах, передбачених у контракті.

Трудовий колектив підприємства діє за принципами самоврядування. Майно підприємства становлять основні фонди та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства, яке належить йому на праві власності.

2. ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

2. PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF ENTERPRISE

Основні принципи: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність у межах чинного законодавства і контроль державних органів за його дотриманням.

Basic principles: self-repayment, self-financing, self-sufficiency, financial personal interest, economic responsibility, economic independence within the limits of current legislation and control of public organs for its observance.

Основні функції підприємства.

Техніко-економічна функція передбачає запровадження нової техніки і технології, впровадження досягнень науки у виробництва, придбання якісних комплектуючих виробів та предметів праці, наймання або підготовку робочої сили відповідної якості, раціоналізацію виробничих процесів тощо.

Організаційно-економічна функція означає управління процесами виробництва та збуту товарів, раціональну організацію праці найманих працівників (або асоційованих працівників

на підприємствах трудової колективної власності) шляхом впровадження прогресивних форм та методів праці, укладання контрактів, вивчення ринку та ін.

Функція реалізації відносин економічної власності передбачає управління власністю, контроль за процесом ціноутворення, розподілом доходів, випуском акцій та їх продажем, залученням зовнішніх джерел фінансування тощо.

Basic functions of enterprise.

Technical and economic function – foresees applying of new technique and technology, introduction of achievements of science in industries, acquisitions of high-quality stuff and articles of work, engaging or preparation of labour force of proper quality, rationalization of production processes.

Organizationally economic function means the management of production and sale of commodities, rational organization of labour of the hired workers (or the associated workers on the enterprises of labour collective ownership), processes by introduction of progressive forms and methods of labour, conclusion the contracts, learning of market.

Function of realization of relations of economic ownership foresees management, control by process of pricing, division of profits, issue of actions and its sale.

3. КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ 3. CLASSIFICATION OF ENTERPRISES

Для переважної більшості підприємств властивим є комерційний характер діяльності з одержанням прибутку. До некомерційних [noncommercial] відносяться звичайно благодійницькі, освітянські, медичні, наукові та інші підприємства невиробничої сфери народного господарства.

Приватне підприємство – засноване на власності майна окремих громадян, з правом найму робочої сили.

Private enterprise – it is based on ownership of property of separate citizens, with a right for hire of labour force.

До цього виду відносять також індивідуальні та сімейні підприємства. Вони базуються відповідно на власності майна однієї особи або членів однієї сім'ї, виключно їх особистій праці.

Колективне – це таке підприємство, що ґрунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації.

Collective – is such enterprise, which is based on ownership of it work collective, and also cooperative society, other regulation society or public organization.

Спільне підприємство – підприємство засноване на базі об'єднання майна різних власників (юридичних осіб та громадян).

Joint venture – enterprise is founded on base of association of property of different owners (public entities and citizens).

За належністю капіталу і контролю підприємства (фірми) є: **національні** – капітал належить підприємцям своєї країни; **закордонні** – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у певній частині, що забезпечує їм необхідний контроль; **змішані** – капітал належить підприємцям двох або декількох країн, їх реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підприємства; якщо метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність, то його називають **спільним**.

By accessories of capital and control of enterprise (firms) are: **national** – capital is ownership of businessmen of native country; **foreign** – capital is ownership of foreign businessmen fully or in certain part that provides them minimal control; **mixed** – capital is ownership of businessmen two or a few countries, their registration is carried out in the country of one of founders of such enterprise; if the purpose of creation of the mixed enterprise is joint entrepreneurial activity, it is named **general**.

Класифікація підприємств (фірм) за правовим статусом і формою господарювання:

Одноосібне підприємство є власністю однієї особи або родини; воно несе відповідальність за свої зобов'язання усім майном (капіталом).

Individual enterprise – is ownership of one person or family; it carries responsibility for the obligations by all property (capital).

Кооперативні підприємства (кооперативи) – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності.

Co-operative enterprises – are voluntarily associations of citizens with purpose of general conduct of economic or other activity.

У державному секторі економіки однією з форм підприємництва є **орендні підприємства [rent enterprises]**.

Повне товариство (товариство з повною відповідальністю) – товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства усім своїм майном.

Complete company (company with complete responsibility) – is association all participants of which are engaged in joint entrepreneurial activity and carry the same responsibility for liability of enterprise by the all property.

Товариство з обмеженою відповідальністю вважається таке, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір котрих визначається засновницькими документами; учасники цього товариства несуть відповідальність в межах їх вкладів.

Limited liability Company – is company, which has statute fund, part to pieces, size of which is determined by constituent documents; the participants of this company have responsibility within the limits of their contribution.

Командитне товариство – поряд з членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність котрих обмежується особистим вкладом у майно такого підприємства.

Special partnership – with members with complete responsibility, includes one or more participants the responsibility of which is limited by personal contribution to property of such enterprise.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є акціонерне товариство [joint-stock company].

Акція – цінний папір без встановленого терміну обігу, який свідчить про пайову участь в статутному фонді товариства; підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним; дає учаснику товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду та участь в розподілі майна при його ліквідації.

Share – is security without the set term of appeal which testifies to ration participating in statute fund of company; confirms membership in it and right on participating in management by it; gives the participant of company right on the receipt of particle of income as dividend that participating in

Акціонерні товариства бувають двох видів: перший – **відкритого типу**, акції якого розповсюджуються шляхом відкритої передплати та купівлі-продажу на фондових біржах; другий – **закритого типу**, акції котрого можуть розповсюджуватися лише між його засновниками.

Joint-stock companies are two kinds: first – **opened type** the shares of which spread by the way of open subscription and purchase-sale on exchange stocks; second – **closed type** the shares of which can spread only between its founders.

Технологічною і територіальною цілісністю володіють так звані **материнські (головні) підприємства [head enterprise]** або фірми. Особливістю діяльності їх є те, що вони контролюють інші фірми. В залежності від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу та ступеню підпорядкованості підприємства, які знаходяться у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні і асоційовані, філіали.

Дочірнє підприємство (компанія) – юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їх акцій.

Associated company – legally independent organizational company which carries out commercial operations and makes current balance; however head firm severely controls activity all associated companies, as owns the control package of its shares.

Асоційоване підприємство є самостійним; воно не знаходиться під контролем фірми, яка володіє його акціями.

Associated enterprise is independent; it is not under control of firm which owns its shares.

Малі підприємства (фірми) можуть створювати різні за принципами і цілями добровільні об'єднання:

асоціація – найпростіша форма договірної об'єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) метою постійної координації господарської діяльності;

association – is the simplest form of contractual association of enterprises (firms, companies, organizations) by the purpose of permanent co-ordination of economic activity;

корпорація – договірне об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням

corporation is contractual association of economic activity subjects on base of integration its scientific and technical, production and commercial interests, with delegation of separate plenary powers of centralized control of activity each of participants;

окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад, здійснення спільного великого господарського проекту);

consortium is temporal statute association of industrial and bank capital for achievement of general purpose (for example, realization of general large economic project);

концерн – форма статутного об'єднання підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і контролю; об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа);

concern is form of statute association of enterprises (firms), which is characterized unity of ownership and control; association takes place on principle of diversification, when one business concern integrates the enterprises (firms) of different industries of economy (industry, transport, trading, scientific organizations, banks, insurance business);

картель – договірне об'єднання підприємств (фірм) переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовлюваної продукції;

cartel – is contractual association of enterprises (firms) mainly one industry for realization of joint commercial activity – adjusting of sale of created products;

синдикат – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання;

syndicate – is organizational form of existence of variety of cartel agreement which foresees realization of products of participants through the created general sale organ or sale network of one of participants of association;

трест – монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в одному виробничо-господарських комплекс;

trust – is monopolistic unity of enterprises which before belonged to different businessmen, in the unique production economic complex;

холдинг – специфічна організаційна форма об'єднання капіталів; державницьке інтегроване товариство, що саме безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або другого добровільного об'єднання;

holding – is specific organizational form of association of capitals; state integrated association, which directly is not engaged in production activity, but uses financial means for acquisition of control packages of shares of other enterprises which are the participants of business concern or second voluntarily association;

фінансова група – об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну фінансові групи очолюють один або декілька банків, які розпоря-

джаються капіталом підприємств (фірм, компаній), що входять до них, координують усі сфери їх діяльності.

financial group – is association legally and economic independent enterprises (firms) of different industries of national economy. Unlike a business concern financial groups head one or few banks, which dispose of capital of enterprises (firms, companies), which enter to it, co-ordinate all spheres of its activity.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. Дайте визначення і назвіть основні відмінності підприємства і фірми. / 1. Determine and give the basic differences of enterprise and firm.
2. Що таке місія сучасного підприємства (фірми)? / 2. What is the mission of modern enterprise (firms)?
3. В чому полягає різниця між колективною власністю і приватною? / 3. What is difference between collective ownership and private?
4. В чому полягає різниця між державною власністю і наддержавною? / 4. What is difference between state ownership and suprastate?
5. Які є загальні умови створення підприємства? / 5. What are general conditions of enterprise creation?
6. Які є загальні принципи управління підприємством? / 6. What are general principles of enterprise management?
7. Назвіть основні принципи підприємства. / 7. What are basic principles of enterprise?
8. Назвіть основні функції підприємства. / 8. What are basic functions of enterprise?

9. *В чому полягає різниця між приватним підприємством і колективним? / 9. What is difference between private enterprise and collective?*
10. *Що таке спільне підприємство? / 10. What is the joint venture?*
11. *В чому полягає різниця між одноосібним підприємством і кооперативним? / 11. What is difference between individual enterprise and co-operative?*
12. *В чому полягає різниця між повним товариством і товариством з обмеженою відповідальністю? / 12. What is difference between complete association and Limited Liability Company?*
13. *В чому полягає різниця між командитним товариством і акціонерним? / 13. What is difference between special partnership and joint-stock company?*
14. *В чому полягає різниця між асоціацією і корпорацією? / 14. What is difference between association and corporation?*
15. *В чому полягає різниця між консорціумом і концерном? / 15. What is difference between consortium and concern?*
16. *В чому полягає різниця між картелем і синдикатом? / 16. What is difference between cartel and syndicate?*
17. *В чому полягає різниця між трестом, холдингом і фінансовою групою? / 17. What is difference between trust, holding and financial group?*

XI. ВИТРАТИ І ПРИБУТОК

XI. COSTS AND PROFIT

1. Витрати виробництва
1. Costs of production
2. Собівартість продукції
2. Cost of production
3. Прибуток
3. Profit

1. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА

1. COSTS OF PRODUCTION

СУТНІСТЬ І ВИДИ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА [ESSENCE AND TYPES]

Слід розрізняти витрати суспільства і витрати підприємства.

Витрати суспільства – сукупність матеріальних витрат уречевленої та живої праці, що показує вартість виробництва того чи іншого продукту для суспільства.

Costs of society – are aggregate of financial costs of material and living labour which shows the value of production of that or other product for society.

Витрати суспільства визначають за формулою:

$$B_c = 3B + 3П + П,$$

де $3B$ – спожиті засоби виробництва; $3П$ – заробітна плата і винагорода підприємців; $П$ – прибуток.

Costs of society determine by formula:

$$B_c = 3B + 3П + П,$$

where $3B$ – consumed means of production; $3П$ – salary and reward of businessmen; $П$ – income.

Витрати підприємства – сукупність матеріальних витрат і витрат живої праці, що характеризує вартість виробництва для підприємства.

Costs of enterprise – are aggregate of financial costs and costs of living labour which characterizes the value of production for enterprise.

Витрати підприємства можна обчислити так:

$$B_n = 3B + 3П.$$

Costs of enterprise can be calculated: $B_n = 3B + 3П$.

Витрати суспільства виступають у формі **вартості продукції**, а витрати підприємства – **собівартості продукції**.

Зовнішні витрати – це плата за ресурси постачальникам, які не належать до власників цього підприємства.

External costs – are paying for resources to suppliers which do are not the ownership of this enterprise.

Це, по суті, грошові видатки підприємства на придбання машин, верстатів, устаткування, сировини, матеріалів, виплату заробітної плати працівникам тощо.

Внутрішні витрати – витрати на власні ресурси.

Internal costs – are costs on own resources.

Постійні витрати містять видатки на утримання управлінського персоналу, страхування, охорону підприємства.

Constant costs – cost for holding of managerial staff, insurance, security of enterprise.

Змінні витрати охоплюють видатки на заробітну плату, сировину, електроенергію, напівфабрикати, амортизаційні відрахування.

Variable costs – cost for salary, raw material, electric power, capital allowances.

Економічні витрати виробництва – це вартість усіх чинників виробництва, незалежно від того, купуються вони на ринку чи є власністю фірми.

Economic costs of production – are value of all factors of production, regardless of that, are they bought on market or are ownership of firm.

ГРАНИЧНІ ВИТРАТИ [MARGINAL COST]

Граничні витрати – це приріст витрат у результаті 1 виробництва однієї додаткової одиниці продукції.

Marginal costs – are growth of costs in result – 1 production of one additional unit of products.

Граничні витрати залежать від зростання лише змінних витрат на випуск додаткової одиниці продукції:

$$ГВ = \frac{ДЗВ}{ДОВ}$$

де $ГВ$ – граничні витрати; $ДЗВ$ – зростання змінних витрат виробництва; $ДОВ$ – випуск додаткової одиниці продукції.

Marginal costs depends from growth only of variable cost on output of additional unit of products:

$$ГВ = \frac{ДЗВ}{ДОВ}$$

where $ГВ$ – marginal cost; $ДЗВ$ – growth of variable cost of production; $ДОВ$ – output of additional unit of products.

Граничні витрати показують, скільки коштує для фірми збільшення обсягу випуску продукції на одну одиницю.

СЕРЕДНІ ВИТРАТИ [AVERAGE COSTS]

Середні витрати (СВ) – це витрати на одиницю випуску продукції. Є три види середніх витрат: середні постійні, середні змінні та середні валові (загальні) витрати.

Average costs (AC) – are costs on unit of output of products. There are three types of average costs: average constant, average variables and average gross (general) costs.

Середні постійні витрати (СПВ) являють собою постійні витрати, поділені на обсяг випуску продукції (ПВ/ОБ).

Average constant costs (ACC) show by itself constant costs, divided on volume of output of products (AC/VO).

Середні змінні витрати (СЗВ) – це змінні витрати, поділені на обсяг випуску продукції (ЗВ/ОБ).

Average variable costs (AVC) – are variable costs divided on volume of output of products (VC/VO).

Середні загальні витрати (СЗВ) розраховують діленням валових витрат на обсяг випуску продукції (ВВ/ОБ).

Average general costs (AGC) expect dividing of gross costs on volume of output of products (GS/VO).

ЗАКОН СПАДНОЇ ВІДДАЧІ [LAW OF PULL-DOWN RETURN]

Починаючи з певного моменту, послідовне приєднання кожної наступної одиниці змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного, фіксованого ресурсу (наприклад, капіталу або землі) дає спадний додатковий, або граничний продукт в розрахунок на кожну наступну одиницю змінного ресурсу.

Beginning from certain moment, the successive tacking of every next unit of variable resource (for example labours) to the unchanging, fixed resource (for example to capital or land) gives descending additional or marginal product in calculation on every next unit of variable resource.

Іншими словами, якщо кількість робітників, що обслуговує це устаткування, збільшуватиметься, то зростання обсягу виробництва поступово уповільниться пропорційно до кількості нових робітників. Закон спадної віддачі ґрунтується на припущенні, що усі одиниці змінних ресурсів якісно однорідні. Гранічний продукт починає зменшуватись не тому, що найняті пізніше працівники менш кваліфіковані, а тому, що за незмінної величини наявних капітальних фондів зайнято більше працівників. Витрати розглядаються до певного виду змінних ресурсів при незмінності інших ресурсів.

2. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

2. COST OF PRODUCTION

СТРУКТУРА СОБІВАРТОСТІ [COST STRUCTURE]

Собівартість – це сукупність витрат, виражена в грошовій формі, яка йде на виробництво і збут продукції.

Cost – a set of costs expressed in monetary form, which goes to production and sales.

До собівартості входять такі витрати:

- вартість спожитих у процесі виробництва предметів праці (сировини, напівфабрикатів, палива, електроенергії);
- перенесена вартість засобів праці;

- витрати на оплату праці;
- видатки на реалізацію продукції.

To cost includes such costs:

- value of consumed in the production process work facilities (raw materials, semi, fuel, electricity);
- transferred value of labor;
- labor costs;
- expenditures on sales.

Собівартість – це частина вартості продукту праці (рис. 6).

Cost – part of value of labor products (fig. 6).

	ВАЛОВИЙ ДОХІД / GROSS INCOME	
Вартість спожитих засобів виробництва / Value of con- sumed production facilities	Оплата праці / Wages	Валовий при- буток / Gross profit
СОБІВАРТІСТЬ / COST		
ВАРТІСТЬ / VALUE		

Рис. 6. Структура вартості товарів [Structure of cost of goods]

ВИДИ СОБІВАРТОСТІ [TYPES OF COST]

Цехова собівартість включає витрати, пов'язані з виготовленням продукції. Такий вид собівартості існує тільки в цехах, де виробляється продукція.

Guild-factory cost includes costs associated with manufacturing products. This type of cost exists only in shops where goods production.

Виробнича собівартість охоплює виробничі видатки підприємства в цілому, її нараховують, додаючи до цехової собівартості загальнозаводські та інші цільові видатки.

Production cost include production costs of the enterprise as a whole, it comprises, adding to the general guild-factory cost and other landing costs.

Повна собівартість містить витрати підприємства на випуск і реалізацію продукції. Для її обчислення до виробничої собівартості додають позавиробничі видатки.

Full cost includes costs of production and sales. For its calculation to the production costs add non-production costs.

Індивідуальна собівартість характеризує витрати на виробництво і збут продукції в умовах окремого підприємства.

Individual cost describes the cost of production and sales in a single enterprise.

Середньогалузева собівартість показує витрати на виготовлення і збут продукції в середньому в галузі.

Mid-sectoral cost shows the cost of production and sales on average in industry.

Кошторисну собівартість будівельно-монтажних робіт визначають за кошторисними нормами споживання виробничих ресурсів. Вона виражає витрати нормально працюючих будівельних організацій.

Estimated cost of construction works determine by estimated rules for consumption of production resources.

Планова собівартість будівельно-монтажних робіт – це витрати, які будівельні організації встановлюють на певний період їхньої діяльності, виходячи з конкретних реальних умов виробництва.

Planned cost of construction works – it costs construction companies set for certain period of their activities based on specific concrete conditions of production.

Фактична собівартість будівельно-монтажних робіт показує фактичні витрати (продуктивні та непродуктивні) будівельних організацій.

Actual cost of construction works shows actual costs (productive and unproductive) of construction companies.

Зональна собівартість – дає змогу правильно визначити спеціалізацію сільськогосподарських зон.

Zone cost – allows determining the specialized of agricultural zones.

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ [WAYS TO REDUCE PRODUCTION COST]

- механізація і автоматизація виробництва;
- застосування прогресивних технологій;
- спеціалізація і кооперування виробництва;
- удосконалення структури управління;
- здешевлення утримання апарату управління;
- раціональне розміщення виробництва;
- зниження цін на засоби виробництва, економічне стимулювання економії живої та уречевленої праці.

Будь-яке зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не є економічно виправданим.

- mechanization and automation of production;
- application of advanced technologies;
- progress made in the structure of production;
- specialization and cooperation of production;
- improving the management structure;
- reduction of maintenance staff;
- management of production;
- reducing the prices on facilities of production, economic incentives and the objectification of live saving work.

3. ПРИБУТОК

3. PROFIT

Прибуток – це грошове вираження різниці між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

Profit – monetary expression of the difference between the value of sales and cost of its production.

ВИДИ ПРИБУТКУ [TYPES OF PROFIT]

Чистий **обліковий (бухгалтерський) прибуток** обчислюють як різниця між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво.

Net **account profit** is calculated as the difference between value of sales and cost of its production.

Економічний прибуток розраховують як різницю між обліковим і нормальним прибутком, який, як уже зазначалося, становить винагороду за підприємницьку

Economic profit is calculated as the difference between accounting and normal profit, which is reward for business activity and is component of production costs.

діяльність і є складовою витрат виробництва.

Прибутковість підприємства показує, наскільки обліковий прибуток перевищує нормальний:

$$ЕП = ОП - НП$$

де ЕП, ОП, НП – відповідно економічний, обліковий і нормальний прибуток.

Profitability shows how many times account profit exceeds the normal profit:

$$EP = OP - NP$$

where EP, OP, NP – the economic, account and normal profit.

Економічний прибуток виникає тоді, коли загальна виручка перевищує всі зовнішні та внутрішні витрати, включаючи в останні нормальний прибуток на капітал у вигляді відсотка.

Economic profit takes place when total revenue exceed all internal and external costs, including to the last normal profit on capital as percentage.

Балансовий прибуток – загальна сума прибутку від усіх видів діяльності.

Balance profit – is total income from all activities.

Засновницький прибуток – це дохід, який одержують засновники акціонерного підприємства (товариства) при відкритій підписці за акції у формі різниці між сумою, що одержана від реалізації, і статутним капіталом

Constituent profit – is profit that receives founders of joint-stock company in open subscription for shares in form of the difference between sum that is derived from sales, and statute capital of the company.

товариства.

Виручка від реалізації продукції залежить від кількості виробленої продукції, її складу (асортименту, номенклатури) і цін, що склалися.

Revenue from product sales depends on the number of products, its composition (range) and current prices.

РОЗПОДІЛ ПРИБУТКУ [DIRECTION OF PROFIT]

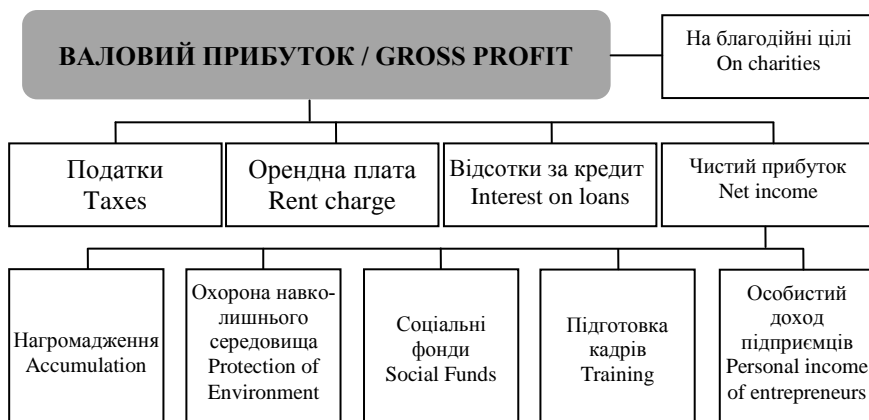


Рис. 7. Розподіл валового прибутку [Direction of gross profit]

ПРИБУТОК І РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ [PROFIT AND PROFITABILITY].

Щоб обчислити прибутковість підприємства, потрібно зіставити прибуток з витратами підприємства (собівартістю) або з обсягом виробничих фондів підприємства (основних фондів і оборотних засобів).

That to calculate profitability, compared profit and business costs (cost) or volume of production assets (fixed assets and current assets).

Таке зіставлення характеризує рентабельність. **Рентабельність** показує прибутковість, доходність підприємства.

Є два варіанти визначення рентабельності. Якщо прибуток відносять до собівартості продукції, визначають рентабельність продукції:

$$P^1 = \frac{\Pi}{Cб}$$

P^1 – норма рентабельності продукції; Π – прибуток; $Cб$ – собівартість продукції.

There are two options for determining profitability. If the profit attributed to production costs, determine profitability of products:

$$P^1 = \frac{\Pi}{Cб}$$

P^1 – rate of return products, Π – profit, $Cб$ – cost of production.

Відношення прибутку до виробничих фондів характеризує рентабельність підприємства, її можна визначити за такою формулою, у відсотках:

$$P^1 = \frac{\Pi}{\Phi_o + \Phi_{o.з.}} 100$$

де Φ_o , $\Phi_{o.з.}$ – відповідно основні виробничі фонди і оборотні засоби.

Якщо взяти прибуток на одиницю продукції як різницю між ціною на неї Π і собівартістю $Cб$, позначити обсяг продукції як V , вартість основних виробничих фондів Φ_o , а матеріальних оборотних фондів – $\Phi_{об}$, то розглянута формула рентабельності матиме такий вигляд, у відсотках:

$$P^1 = \frac{V (\Pi - C_{\text{б}})}{\Phi_o + \Phi_{\text{об}}} 100$$

If you take the profit per unit of output as the difference between its price Π and cost $C_{\text{б}}$, mark the output as V , value of fixed production assets Φ_o and material circulating assets – $\Phi_{\text{об}}$, the formula for efficiency will be:

$$P^1 = \frac{V (\Pi - C_{\text{б}})}{\Phi_o + \Phi_{\text{об}}} 100$$

Рівень рентабельності прямо пропорційний обсягу виробленої продукції та обернено пропорційний вартості використаних фондів та оборотних засобів.

Відношення прибутку до виробничих фондів підприємства або до всього авансованого капіталу характеризує не тільки рентабельність підприємства, а й **норму прибутку**. Чинники, що впливають на величину норми прибутку: величину маси прибутку, структуру витрат капіталу, швидкість обороту капіталу, економію засобів виробництва, масштаби виробництва.

The ratio of profits to the company production assets or to total pre-paid capital characterizes not only profitability (efficiency) but also **rate of return**. Factors affecting to the rate of return: value of mass of profit, capital cost structure, speed of turnover, saving of production scale production.

Зпитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке витрати суспільства? / 1. What are the costs of society?*
2. *Як визначити (обрахувати) витрати суспільства? / 2. How to calculate the costs of society?*

3. *Що таке витрати підприємства? / 3. What does it mean costs of enterprise?*
4. *Як обчислити витрати підприємства? / 4. How to calculate the costs of enterprise?*
5. *В чому полягає різниця між зовнішніми витратами і внутрішніми? / 5. What is difference between external costs and internal?*
6. *В чому полягає різниця між постійними витратами і змінними? / 6. What is difference between constant costs and variable?*
7. *Як обчислити граничні витрати? / 7. How to calculate the marginal costs?*
8. *Що таке середні витрати і які є їх види? / 8. What does it mean average costs and its kind?*
9. *В чому полягає суть закону спадної віддачі? / 9. What is essence of law of pull-down return?*
10. *Які витрати входять в собівартість? / 10. What costs includes to cost?*
11. *Яка структура вартості товарів? / 11. What is the structure of cost of goods?*
12. *Які є види собівартості? / 12. What are types of cost?*
13. *Які є шляхи зниження собівартості продукції? / 13. What are ways to reduce production cost?*
14. *Що таке прибуток? / 14. What does it mean profit?*
15. *Які є види прибутку? / 15. What are the types of profit?*
16. *Що таке виручка? / 16. What does it mean revenue?*
17. *Який розподіл прибутку? / 17. What is direction of profit?*
18. *Охарактеризуйте два варіанти визначення рентабельності. / 18. Characterize two options for determining profitability.*

ХІІ. ДОХІД

XII. INCOME

1. Розподіл доходів
1. Income distribution
2. Перерозподіл доходів
2. Redistribution of income
3. Споживання доходів
3. Consumption income

1. РОЗПОДІЛ ДОХОДІВ

1. INCOME DISTRIBUTION

Розподіл – процес визначення частини виробленого продукту для окремих суб'єктів економічної системи чи виробничих факторів.

Distribution – process of determining the part of created product for individual subjects of economic system or production factors.

Розподіл здійснюється через ринки виробничих ресурсів і товарів та послуг. Ринок ресурсів розподіляє **доходи на фактори виробництва**, а також засоби виробництва як частини виробленого продукту. Споживчий ринок розподіляє предмети осо-

Distribution is through productive resources and markets products and services. Market of resources distributes **income to factors of production** and facilities of production as part of product. Consumer market distributes items of personal consumption, and determining the share of producers (firms) in revenues. Distribution is primarily on the basis of ownership relations – **in ownership** of productive resources.

бистого споживання, визначаючи і частку виробників (фірм) у доходах. Розподіл здійснюється насамперед на ґрунті відносин власності – **по власності** на виробничі ресурси.

Розрізняють економічні і соціальні функції розподілу.

Економічна функція проявляється у впливі розподілу на національну економіку через систему потреб, інтересів, стимулів.

Соціальна функція розподілу спрямована на задоволення і розвиток соціальних потреб.

There are economic and social distribution functions. **Economic function** is manifested in the impact of distribution on the national economy through the needs, interests and incentives. **Social distribution function** is for satisfaction and development social needs.

В економічній теорії розрізняються 2 види доходу:

- 1) **дохід на мікрорівні** (від праці по найму, від підприємницької діяльності, від власності);
- 2) **дохід на макрорівні** (національний дохід).

In economic theory are 2 different types of income:

- 1) **income at micro level** (from work for employ, from business, from ownership);
- 2) **income at macro level** (national income).

Класифікація доходів може відбуватися за різними критеріями. За суб'єктами привласнення виділяють такі доходи:

- доходи домашніх господарств (населення);
- доходи фірм;

Classification of income may be using different criteria.

By subjects of ownership are such incomes:

- Income households (population);
- Income of companies;
- State income;
- National income (national income).

- доходи держави;
- доходи нації (національний дохід).

Сукупність цих доходів визначає **максимальний попит** в економіці.

В залежності від **величини одержаного доходу** розрізняють:

- **номінальний дохід** (загальна сума одержаний грошей);
- **чистий дохід** (залишок після виплати податків);
- **реальний дохід** (чистий дохід з поправкою на рівень цін).

Collection of income determines the **maximum demand** in the economy.

Depending on the **amount of income** are:

- **Nominal income** (the total money received);
- **Net income** (sum after payment of taxes);
- **Real income** (net income with correction for price level).

При аналізі доходів підприємництва використовують такі поняття:

- **валовий дохід** (грошова виручка від реалізації продукту). Він дорівнює ціні продукту (P), помноженій на кількість реалізованого товару (Q):

$$R = P \cdot Q$$

- **середній дохід** (валовий дохід в розрахунку на одиницю виробленого продукту):

$$AR = R / Q$$

Середній дохід дорівнює ринковій ціні одиниці товару.

- **граничний дохід** (приріст валового доходу від продажу додаткової одиниці продукту):

$$MR = \Delta R / \Delta Q.$$

The analysis of business income using the following concepts:

- **gross income** (monetary revenue from the sale of product).

It is the product price (P) multiplied by the number of sold goods (Q):

$$R = P \cdot Q$$

- **average income** (gross income per unit of product):

$$AR = R / Q$$

The average income is equal to the market price unit of product.

- **marginal income** (growth of gross income by the sale of additional unit of product):

$$MR = \Delta R / \Delta Q$$

Закон спадної дохідності – додаткові витрати одного фактора виробництва за незмінності кількості інших дають все менший обсяг додаткової продукції і, відповідно, валового доходу.

Law of pull-down profitability – extra costs of production of one factor by invariance the number of other give less output of additional products and, accordingly, gross income.

Дохід, одержаний підприємством від збуту виробленого продукту розподіляється у визначеній залежності від виробничих факторів.

Заробітна плата (ціна праці) утворюється в залежності від вкладеної праці, **рента** (дохід від фактора з нееластичною пропозицією) – від ціни використовуваної ділянки землі, **прибуток** (дохід на виробничий капітал) і **процент** (дохід на грошовий капітал) – від обсягу застосованого капіталу. Заробітна плата, рента, прибуток і процент – це так звані фактори доходу, які в ринковій економіці виступають **цінами факторів виробництва**.

Salary (labor price) is formed according to the embedded labor, **rent** (income from factor with inelastic supply) – from price of land used, **profit** (income per production capital) and **interest** (income to the money capital) – from amount of applicable capital. Salary, rent, profit and interest – are factors of income, which in market economy are the **prices of production factors**.

2. ПЕРЕРОЗПОДІЛ ДОХОДІВ 2. REDISTRIBUTION OF INCOME

Індивідуальний розподіл – визначення доходів окремих осіб, сімей, домашніх господарств, а також факторів, що визначають їх рівень.

Individual distribution – is definition of income of individuals, families, households and the factors that determine their level.

На макрорівні індивідуальний розподіл означає розподіл **національного доходу** (річної суми сукупних заробітної плати, ренти, прибутку і процента в усій національній економіці) серед окремих осіб, що розриває джерела особистих доходів приватних осіб чи домашніх господарств.

At the **macro level**, individual distribution means distribution of **national income** (total annual amount of wages, rents, profits and interest throughout the national economy) among individuals who breaks the sources of personal income individuals or households.

Валовий дохід домашніх господарств включає:

- чисту заробітну плату, субсидії та інші виплати по соціальному забезпеченню;

- проценти, дивіденди, орендну плату;
- підприємницький дохід;
- доходи від особистого підсобного господарства, оренди житла;
- компенсації і страхові відшкодування збитків та інше.

Gross income of households includes:

- Net wage, subsidies and other social transfers and payments;
- Interest, dividends, rents;
- Entrepreneurial income,
- Income from private households, rental housing;
- Compensation for damages and insurance.

При визначенні **доходів приватних осіб** враховуються **доходи від факторів виробництва**, які не одержують домашні господарства (наприклад, нерозподілені прибутки комерційних організацій), **внески на соціальне страхування** (які відраховуються із національного доходу) і **трансферти** (які доповнюють національний дохід).

In determining **income individuals** included **income from production factors** that are not receiving households (for example, retained earnings of commercial organizations), **social insurance contributions** (which are paid from the national income) and **transfers** (which are complementary national income).

Розрізняють такі **трансферти** (незароблені доходи):

- **державні** (пенсії, проценти по державному боргу);
- **соціальні** (виплати із фондів соціального страхування і сімейна допомога);

- **міжфірмові** (одні фірми одержують дивіденди від інших);
- **некомерційні** (спонсорська допомога).

There are following **transfers** (unearned income):

- State (pensions, interest on public debt);
- Social (payment of social insurance and family benefits);
- Intra-firm (some firms receive dividends from others);
- Non-profit (sponsorship assistance).

Перерозподіл доходів – спрямований на досягнення **соціальної справедливості**.

Redistribution of income - is aimed at achieving **social justice (equity)**.

Перерозподіл доходів здійснюється по кількох напрямках:

- 1) через державну **податкову систему і державний бюджет**;
- 2) через **соціальне страхування**;
- 3) через **коливання ринкових цін** як на фактори виробництва, так і на товари і послуги;
- 4) через **добровільні внески** до громадських, добродійних, релігійних фондів і організацій.

Redistribution of income realized on several directions:

- 1) through **state tax system** and **state budget**;
- 2) through **social insurance**;
- 3) through **fluctuations of market prices** as on factors of production and on goods and services;
- 4) through **voluntary contributions** to community, charitable, religious foundations and organizations.

Таблиця 3.

Розподіл доходу в окремих країнах
[Distribution of income in some countries], %

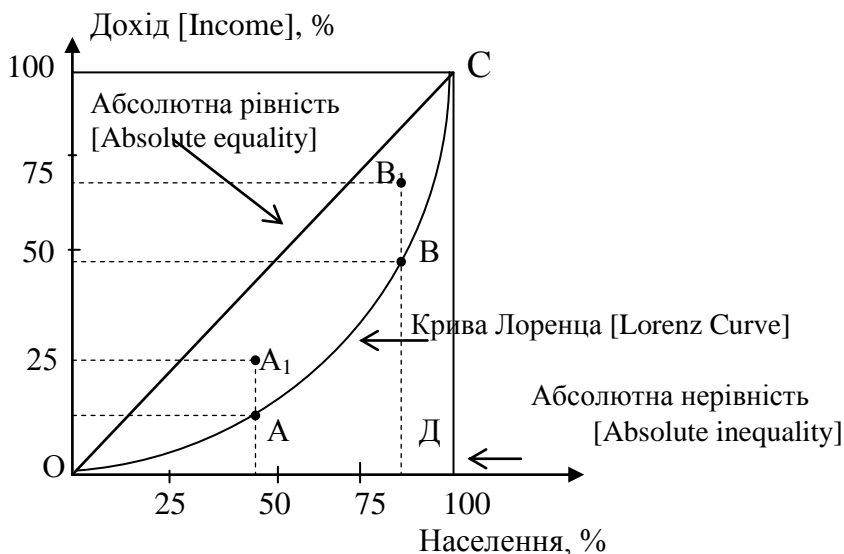
Країна / State	Група сімей / Group of families				
	I (найбідніша / poorest)	II	III	IV	V (найбагатша / richest)
Японія / Japan	8,7	13,2	17,5	23,1	37,5
Південна Корея / South Korea	7,4	12,3	16,3	21,8	42,2
Китай / China	6,4	11,0	16,4	24,4	41,8
США / USA	4,7	11,0	17,4	25,0	41,9
Великобританія / UK	4,6	10,0	16,8	24,3	44,3
Мексика / Mexico	4,1	7,8	12,3	19,9	55,9
Бразилія / Brazil	2,1	4,9	8,9	16,8	67,5

У таблиці показано відносний розподіл доходів у семи країнах. На першому місці в таблиці стоїть Японія, де найбагатша п'ята частина сімей отримує дохід, що лише у 4 рази перевищує дохід найбіднішої п'ятої частини населення. Унизу таблиці перебуває Бразилія, де найбагатша п'ята частина сімей привласнює дохід, який більш як у 30 разів перевищує дохід найбіднішої п'ятої частини населення.

The table shows the relative distribution of income in seven countries. In the first place is Japan, where the richest fifth part of families receiving income that only 4 times overcame income of the poorest fifth part of the population. Below the table is Brazil, where the richest fifth part of families assigned income which more than 30 times overcomes the poorest fifth part of population.

Міра нерівності в доходах, яка притаманна будь-якому суспільству, досліджується з використанням кривої **Лоренца** (М. Лоренц – американський економіст, який побудував цю криву).

Measure of inequality in income, which is inherent to any society studied using Lorenz curve (M. Lorenz – American economist who built this curve).



По горизонталі тут відкладено кількість населення (сімей) у відсотках, а по вертикалі – розподіл національного доходу групами населення (сімей) у відсотках. Бісектриса (лінія OC) відображає абсолютну рівність у доходах усіх сімей (повністю зрівняльний розподіл), а лінії OD-DC – абсолютну нерівність (де щільність населення одержує увесь дохід нації). Остання ситуація, коли абсолютна більшість населення взагалі не одержує доходів, лише абстрактна, уявна, абсолютна рівність в доходах (у чому дехто вбачає соціальну справедливість) веде до повної деградації нації, адже вбиває будь-який стимул до застосування виробничих факторів.

Horizontal is delayed population (families) in percentage, and vertically – the distribution of national income population groups (families) as a percentage. Bisector (line OC) represents absolute equality in income of all families (fully equalizing distribution), and the line ОД-ДС – absolute inequality (small part of the population receives all income nations). Last situation where the vast majority of the population receives no income is only abstract, imaginary, absolute equality in income (which sees some social justice) to the complete degradation of the nation, as reduces any incentive to use production factors.

Фактичний розподіл доходів показує крива Лоренца, що будується за реальними доходами (зокрема, графік показує, що 40% найбідніших сімей одержують 12,5% доходів – точка А, а 20% найбагатших – 52-53% доходів – точка В). Площа між лінією абсолютної рівності і кривою Лоренцо (на рисунку затонована) показує ступінь нерівності у розподілі доходів. Чим більше крива Лоренцо відхиляється від бісектриси (лінії ОС), тим більшу нерівність в доходах вона показує.

The actual distribution of income shows the Lorenz curve, which is based on real income (in particular, the schedule shows that 40% of the poorest families receive 12.5% of incomes – point A, and the richest 20% – 52-53% of incomes – point B). The area between the line of absolute equality and Lorenzo curve (shaded in the figure) shows the degree of inequality in income distribution. The more the curve deviates from Lorenzo bisector (line OCS), the greater the inequality in income, it shows.

Якщо площу затонованого сегмента позначити через T , то можна одержати таке співвідношення, яке в економічній теорії одержало назву коефіцієнта Джині (по імені італійського економіста К.Джині):

$$G = T / \text{ОДС},$$

де G – показник нерівності в доходах.

If an area shaded segment marked by T , we can get this ratio, which in economic theory was named Gini coefficient:

$$G = T / \text{ОДС}$$

where G – indicator of inequality in income.

Наближення кривої Лоренца до бісектриси відбиває вирівнювання доходів, проте надмірне вирівнювання матиме негативні наслідки, адже зменшуватиме стимули до виробництва. Водночас надмірна вгнутість „лука Лоренца” (графік кривої нагадує натягнутий лук) вказує на надто виражену нерівність в доходах, що викликає соціальну напругу в суспільстві (критична межа, на думку економістів настає тоді, коли найбідніші 40% населення починає отримувати лише 12-13% сукупних доходів; саме така ситуація відображена на рисунку).

Approaching Lorenz curve to bisectors reflect the alignment of income, but excessive smoothing will have negative consequences because incentives to reduce production. However, excessive bend of "Bow of Lorenz (schedule tight curve like a bow) indicates very pronounced inequality in income, causing social tension in society (critical limit, according to economists comes when the poorest 40% of the population starts to get only 12-13% total income, this situation is reflected in the figure).

Держава через оподаткування доходів багатих і соціальну допомогу найбіднішим може регулювати натяг „лука Лоренца”, тобто розподіл доходів. На рисунку крива OA_1B_1C відображає новий натяг „лука Лоренца” після сплати податків (площа між первісною кривою Лоренца і новою кривою OA_1B_1C показує обсяг податків). Тепер 40% найбіднішого населення одержує

25% сукупних доходів (точка A_1), а доходи 20% найбагатших людей зменшилися до 35% (точка B_1). Певна нерівність в доходах все ж повинна зберігатись, зрівняльний розподіл суперечить принципам ринкової економіки, історичний досвід показав його безперспективність і навіть шкідливість для суспільства. Тому збереження певної нерівності в доходах і є виразом соціальної справедливості.

State through taxation of rich and poor social support can adjust the tension of "Bow Lorenz", i.e. income distribution. This figure shows the curve OA_1B_1C new tension of "Bow Lorenz" after taxes (the area between the Lorenz curve of original and new OA_1B_1C curve shows the amount of taxes). Now 40% poorest population receives 25% of total income (point A_1), and revenues 20% richest people decreased to 35% (point B_1).

3. СПОЖИВАННЯ ДОХОДІВ 3. CONSUMPTION INCOME

Розподіл і перерозподіл доходів закінчується їх **споживанням**.

На стадії споживання продукт нації використовується на 3 цілі:

- 1) **заміщення** вартості спожитого капіталу (заміна зношених засобів праці і постійного поновлення предметів праці);
- 2) **особисте споживання** населення;
- 3) **нагромадження** для наступного зростання виробництва (використання додаткових виробничих факторів).

The distribution and redistribution of income are ending it **consumption**.

At **the stage of consumption** the product of nation used for 3 purposes:

- 1) **replacement** value of capital consumption (replacement of worn equipment facilities and ongoing renovation work items);
- 2) **personal consumption** of the population;
- 3) **accumulation** for next growth of production (use of complementary factors of production).

Особисте споживання здійснюється через використання **індивідуальних доходів** населення і соціальної допомоги. Особисте споживання має такі основні джерела:

- 1) **трудові доходи** (заробітна плата, премії тощо);
- 2) **доходи від підприємницької діяльності** (прибутки, процент);
- 3) **доходи від підсобного господарства**;
- 4) **доходи від власності** (рента, дивіденди);
- 5) **соціальні доходи** (трансферні виплати, виплати по соціальному страхуванню, соціальні фонди споживання, субсидії, дотації і компенсації, допомога по безробіттю тощо).

Private consumption is through use of **individual income** of population and social assistance. Private consumption has the following main sources:

- 1) **labor income** (wages, bonuses, etc.);
- 2) **income from business activities** (profit, interest);
- 3) **income from part-time farm**;
- 4) **income from ownership** (rent, dividends);
- 5) **social income** (transfer payments, social insurance, social consumption funds, grants, subsidies and compensation, unemployment benefits, etc.).

Also can be **illegal income**.

Крім того, можуть бути і **нелегальні доходи**.

Величина доходів і обсяг споживання – основний фактор визначення **рівня добробуту і рівня бідності** населення країни. Про це говорить **бюджет сім'ї** – баланс її доходів і витрат. Розрізняють певні рівні бідності – **бідність країни загалом і бідність окремих її комірків** – громадян чи сімей.

Size of income and consumption – are main factor of determination the **level of wealth** and **level of poverty** of population. It shows the **family budget** – balance its income and expenditure. Distinguish certain level of poverty – **poverty of the country as a whole and its individual cells** - poverty of individuals or households.

Для оцінки реального стану життєвої спроможності людей у кожній розвинутій країні визначається так звана **межа бідності**. Бідна сім'я – доходи сім'ї не дозволяють її членам задовольнити свої фундаментальні економічні потреби, що дозволяє виявити коло сімей, що потребують соціальної допомоги.

To evaluate the real-life capabilities of people in every developed country is defined by so-called **poverty border**. Poor families – are family income of which does not allow its members to satisfy their basic economic needs. It helps to detect families that need social assistance.

Чим менша пересічна частка витрат сім'ї на харчування, тим вищий економічний розвиток країни і добробут нації. Обчислення національного доходу у розрахунку на душу населення є ще більш надійним показником багатства чи бідності нації. Є країни багаті природними ресурсами, але економічно бідні. Ці ресурси використовуються нерационально, не в інтересах свого народу.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

- 1. Що таке розподіл і як він здійснюється? / What is the distribution and how it is?*
- 2. Які функції розподілу ви знаєте? / 2. What are the distribution functions do you know?*
- 3. За якими ознаками класифікуються доходи? / 3. What are the criteria of classified incomes?*
- 4. У чому полягає суть закону спадної дохідності? / 4. What is the essence of pull-down profitability?*
- 5. Що таке індивідуальний розподіл? / 5. What is the individual distribution?*
- 6. Що включає валовий дохід домашніх господарств? / 6. What does gross income of households?*
- 7. Що таке трансферти і які види трансфертів ви знаєте? / 7. What types of transfers you know?*
- 8. На що спрямований перерозподіл доходів? / 8. What is the focus (direction) of redistribution?*
- 9. Для чого використовують криву Лоренца? Побудуйте графік і поясність його. / 9. Why use a Lorenz curve? Build graph and explain it.*
- 10. Що таке споживання? / 10. What is consumption?*
- 11. Які основні джерела має особисте споживання? / 11. What is the main source is private consumption?*
- 12. Що таке рівень бідності? / 12. What is level of poverty?*
- 13. Для чого визначається межа бідності? / 13. Why is defined poverty border?*

XIII. ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ XIII. GROSS DOMESTIC PRODUCT

1. Поняття ВВП
1. Essence of GDP
2. Методи розрахунку ВВП
2. Methods of GDP calculation
3. Дефлятор ВВП
3. Deflator of GDP

1. ПОНЯТТЯ ВВП 1. ESSENCE OF GDP

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, які вироблені в країні за певний період часу (один рік).

Gross domestic product (GDP) – is market value of all finished goods and services which are made in country for certain period of time (one year).

Особливості підрахунку ВВП:

1. ВВП – грошовий показник.
2. Виключення подвійного рахунку.
3. Показник ВВП виключає невиробничі угоди.

Розрізняють два типи невиробничих угод:

- а) фінансові угоди;
- б) продаж утриманих товарів.

Фінансові угоди: 1) трансфертні видатки; 2) приватні трансфертні платежі; 3) купівля-продаж цінних паперів (акцій, облігацій, сертифікатів).

4. З розрахунку ВВП виключається тіньова економіка.

5. Циклічні сезонні коливання реального ВВП не впливають на сумарний показник ВВП. Обсяг виробництва в економіці країни зростає упродовж року і досягає найменшого значення на початку, а найбільшого – наприкінці року.

Features of GDP calculation:

1. GDP – is money index.
2. Exception of double account.
3. The GDP index excludes unproductive agreements.
There are two types of unproductive agreements:
 - a) financial agreements;
 - б) sale of received commodities.
 Financial agreements: 1) transfer costs; 2) private transfer payments; 3) purchase-sale of securities (actions, bonds, certificates).
4. From calculation of GDP is excluded shadow economy.
5. The cyclic seasonal fluctuations of real GDP do not influence on the total index of GDP. The volume of production in the economy of country grows during year and arrives at the least value at the beginning, and most – at the end of year.

2. МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ ВВП

2. METHODS OF GDP CALCULATION

Показник ВВП розраховується трьома методами:

- 1) виробничим (за доданою вартістю);
- 2) методом кінцевого використання (за витратами);
- 3) розподільчим (за доходами).

The index of GDP calculates by three methods:

- 1) production (by added cost);
- 2) method of final using (by costs);
- 3) distributive (by profits).

Розрахунок ВВП виробничим методом підсумовує додану вартість, створену всіма галузями економіки під час виробництва товарів та послуг.

Стадія виробництва характеризується показниками:

- 1) випуск;
- 2) проміжне споживання;
- 3) додана вартість.

Calculation of GDP by production method summarized the added cost, created all of industries of economy during producing goods and services.

The stage of production is characterized indexes:

- 1) output;
- 2) intermediate consumption;
- 3) added cost.

Випуск – вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності одиниць-резидентів у звітному періоді.

Output – is value of commodities and services which are the result of production activity of units-residents in accounting period.

Проміжне споживання – витрати на товари, матеріальні та нематеріальні послуги, використані економічними (інституційними) одиницями для виробничих потреб.

Intermediate consumption – is costs on commodities, financial and immaterial services, utilized by economic units for production needs.

Додана вартість — ринкова ціна обсягу продукції, виробленої фірмою, мінус вартість спожитої сировини та матеріалів, які придбані у постачальників.

Added value – market price of volume of products, produced by firm minus value of used raw material and materials which are purchased in suppliers.

Приклад. Власник агрофірми А продає яблука оптовій фірмі В за ціною 0,5 грн. за 1 кг. Фірма В продає яблука магазину фірми С за ціною 1,0 грн. за 1 кг. Покупець придбає 1 кг. яблук у магазині за ціною 1,2 грн. за кг.

Стадії виробництва та розподілу	Ціна продукту	Додана вартість
А	0,5	$0,5 - 0 = 0,5$
В	1,0	$1,0 - 0,5 = 0,5$
С	1,2	$1,2 - 1,0 = 0,2$
Разом	2,7	1,2

На кожній стадії виробництва різниця між тим, що фірма заплатила за продукт, і тим, що вона одержить від його продажу, виплачується у вигляді заробітної плати, відсотків і прибутків в обмін на ресурси, які використовуються кожною фірмою в процесі виробництва та обігу. Додана вартість власника становить 0,5 грн, за умови, що він не купував проміжної продукції. Яку частину вартості потрібно врахувати при визначенні ВВП? Тільки 1,2 грн. за 1 кг.

Загальна вартість усіх проміжних продуктів 2,7. Якщо б ми включили цю суму в показник ВВП, то суттєво перевищили б його обсяг. Отже, в розрахунок ВВП включається тільки 1,2 – додана вартість, створена кожною фірмою.

Підрахунок ВВП за виробничим методом [GDP calculation by production method]:

Валовий внутрішній продукт	=	Валова додана вартість усіх галу- зей	+	Податки на проду- кти	–	Субсидії на про- дукти
Gross domes- tic product	=	Gross add- ed cost of all branches	+	Tax on products	–	Subsidies on prod- ucts

Розрахунок ВВП методом кінцевого використання (витратний метод) здійснюється підсумовуванням витрат усіх економічних одиниць, які використовують ВВП (домогосподарств, фірм, держав та іноземців). ВВП (Y) за методом кінцевого використання – це сукупна вартість усіх товарів і послуг, необхідна для того, щоб викупити на ринку весь обсяг виробництва:

$$Y = C + I + G + NX,$$

де C – споживання (Consumption); I – інвестиції (Investment); G – державні витрати (Government) органів влади на утримання армії, апарату управління, виплату заробітної плати працівникам державного сектору за відрахуванням трансфертів; NX – чистий експорт (Net Export).

Calculation of GDP by method of final using (by costs) is summation of all costs of economic units that use GDP (households, firms, states and foreigners). GDP (Y) by the method of final using – total value of all goods and services needed to buy the entire market output:

$$Y = C + I + G + NX,$$

where C – Consumption; and – Investment; G – Government spending authorities for maintenance of the army, the administrative apparatus, the salaries of public sector employees by the dismissal of transfers: NX – Net Export.

Чистий експорт товарів і послуг – це величина, на яку зарубіжні витрати на вітчизняні товари і послуги перевищують вітчизняні витрати на іноземні товари і послуги:

$$NX = X - M$$

Net export of goods and services – value to which foreign spending on domestic goods and services exceed the domestic cost of foreign goods and services:

$$NX = X - M$$

Підрахунок ВВП за методом кінцевого використання: [GDP calculation by final using method]

Валовий внутрішній продукт	=	Кінцеві споживчі витрати, витрати домашніх господарств	+	Кінцеві споживчі витрати некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства	+	Кінцеві споживчі витрати сектору загального державного управління	+	Валове нагромадження основного капіталу	+
	+	Заміна запасів матеріальних обігових коштів	+	Придбання за винятком вибуття цінностей	+	Імпорт товарів і послуг	-	Експорт товарів і послуг	
Gross domestic product	=	Final consumer costs, costs of households	+	Final consumer costs of non-commercial organizations which serve households	+	Final consumer costs of common state sector of management	+	Gross saving of capital	+
	+	Replacement of supplies of financial circulating assets	+	Purchasing with except of beat out of values	+	Import of goods and services	-	Export of goods and services	

Розрахунок ВВП розподільчим (дохідним) методом підсумовує усі види чинникових доходів (чинники виробництва: праця і капітал, які беруть участь у виробничому процесі), а також включає два компоненти (амортизаційні витрати і непрямі податки на бізнес), які не є доходами.

ВВП має такі складові:

1. *Амортизаційні витрати.*
2. *Чисті непрямі податки на бізнес* = повні непрямі податки на бізнес – субсидії.
3. *Заробітна плата, внески підприємств* на соціальне страхування та у різні фонди.
4. *Рентні платежі* – прибуток (дохід), що його отримують власники нерухомості, включаючи приписану (умовно нараховану) ренту за проживання у власних будинках.
5. *Приписана вартість* – вартість товарів та послуг, які не продаються на ринку і не мають ринкової ціни.
6. *Чисті відсотки* – різниця між відсотковими платежами фірм іншим секторам економіки та відсотковими платежами, що їх фірми отримали від інших секторів.

GDP has the following components:

1. *Amortization costs.*
2. *Net indirect taxes on business* = full indirect business taxes – subsidies.
3. *Wages, contributions* to social insurance companies and various funds.
4. *Rental payment* – Income (revenue) that it received property owners, including prescribed (imputed) rents for living in their own homes.
5. *Assigned value* – value of goods and services that are not sold on the market and have no market price.
6. *Net interest* – difference between interest payments firms other sectors of the economy and interest payments that it receives firm from in other sectors.
7. *Income from property* – net profit of businesses that are privately owned.
8. *Corporate income* – tax on corporate income that it receives government, dividends to shareholders, the undistributed profits of corporations.

7. *Дохід від власності* – чистий прибуток підприємств, які перебувають у приватній власності.

8. *Прибуток корпорацій* – податок на прибуток корпорацій, що його одержує уряд, дивіденди акціонерам, нерозподілений прибуток корпорацій.

Підрахунок ВВП розподільчим методом [GDP calculation by distributive method]:

Валовий внутрішній продукт	=	Оплата праці найманих працівників	+	Податки за винятком субсидій на виробництво та імпорт	+	Валовий корпоративний прибуток, змішаний дохід
Gross domestic product	=	Wage of the hired workers	+	Tax (without subsidies for production and import	+	Gross corporate profit, mixed income

Валовий внутрішній продукт на душу населення – вартість виробленої продукції на одну людину.

Gross domestic product per capita – is the value of output per person.

ВВП на душу населення [GDP per capita]:

Валовий внутрішній продукт на душу населення	=	$\frac{\text{Валовий внутрішній продукт}}{\text{Чисельність населення}}$
Gross domestic product per capita	=	$\frac{\text{Wage of the hired workers}}{\text{Population}}$

Валовий національний продукт (Gross National Product, GNP) – це ринкова вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених громадянами держави за певний період часу.

Gross national product – is market value of all final goods and services produced by nationals of a given period of time.

Чистий внутрішній продукт – ВВП, зменшений на суму амортизації, або на величину споживання основного капіталу:

Net domestic product – is GDP, reduced the amount of amortization or on value of consumption of fixed capital:

$$\begin{array}{rcccl}
 \text{Чистий внутріш-} & = & \text{Валовий внут-} & - & \text{Амортизація} \\
 \text{ній продукт} & & \text{рішній продукт} & & \\
 \hline
 \text{Net domestic prod-} & = & \text{Gross domestic} & - & \text{Amortization} \\
 \text{uct} & & \text{product} & &
 \end{array}$$

Національний дохід [National income] – показник, який обчислюється відніманням від чистого внутрішнього продукту непрямих податків на бізнес і визначає загальний обсяг заробітної плати, рентних платежів, відсотка і прибутків, одержаних під час виробництва обсягу ВВП:

$$\begin{array}{rcccl}
 \text{Національний} & = & \text{Валовий} & - & \text{Непрямі} & = & \text{Заробітна} & + \\
 \text{дохід} & & \text{внутрішній} & \text{Амортизація} & \text{податки} & & \text{плата} & \\
 & & \text{продукт} & & \text{на бізнес} & & & \\
 & + & & & & + & & \\
 & & \text{Рента} & + & \text{Чисті відсо-} & + & \text{Прибутки} & \\
 & & & & \text{тки} & & \text{корпорацій} & \\
 \hline
 \text{National in-} & = & \text{Gross} & - & \text{Non} & = & \text{Wage} & + \\
 \text{come} & & \text{domestic} & \text{Amortization} & \text{direct} & & & \\
 & & \text{product} & & \text{taxes of} & & & \\
 & + & & & \text{business} & + & & \\
 & & \text{Rent} & + & \text{Income} & + & \text{Profits of} & \\
 & & & & \text{from} & & \text{corporations} & \\
 & & & & \text{property} & & &
 \end{array}$$

Особистий дохід – це зароблений приватними особами дохід.

Personal income – it is earned income by individuals.

Використовуваний дохід [Spent income], або **дохід після сплати податків [Income after taxes]**, розраховується відніманням від показника особистого доходу прибуткового податку з громадян та деяких неподаткових платежів держави:

Використовуваний дохід	=	Особистий дохід	–	Індивідуальні податки
Spent income	=	Personal income	–	Individual taxes

3. ДЕФЛЯТОР ВВП 3. DEFLATOR OF GDP

Індекс цін це середньозважений показник, який використовується для визначення загальноекономічного рівня ціни.

Індекс цін – це відношення вартості певного набору товарів та послуг (ринкового кошика) у грошових одиницях (грн., дол.) у даний період до вартості того самого набору в певний базовий період помножене на 100 %.

Price index – ratio of value of specific set of goods and services (market basket) in currency (UAH, USD) in this period to the same value set at a certain base period multiplied by 100%.

Показник загального обсягу виробництва, який обчислюється у поточних цінах – це **номінальний ВВП**. ВВП номінальний – не скоригований з рівнем цін показник. Показник загального обсягу виробництва, який обчислюється у постійних цінах

– це **реальний ВВП**. ВВП реальний – скоригований з рівнем цін показник.

Value of total production, which is calculated in current prices – is **nominal GDP**. GDP nominal – is not correct to price level index. Value of total production, which is calculated in constant prices – is **real GDP**. Real GDP – is correct to price level index.

Дефлятор ВВП, або індекс ВВП – індекс цін, який використовується для коригування номінального ВВП з урахуванням інфляції або дефляції і одержання на цій основі реального ВВП:

GDP deflator, or GDP index – is price index used to correction of nominal GDP adjusted for inflation or deflation and get on that basis the real GDP:

$$\text{Дефлятор ВВП} = \frac{\text{Номінальний ВВП}}{\text{Реальний ВВП}} * 100 \%$$

$$\text{Deflator of GDP} = \frac{\text{Nominal GDP}}{\text{Real GDP}} * 100 \%$$

Показником економічного добробуту вважається індекс цін споживчих благ, або індекс споживчих цін (Consume price index, CPI).

Індекс споживчих цін (CPI) – це відношення вартості споживчого кошика товарів і послуг у розрахунковому році до вартості цього самого кошика у базовому році.

Consumer price index (CPI) – is ratio value of consumer basket of goods and services in the current year to the value of the same basket in the base year.

Індекс споживчих цін є найпоширенішим у використанні

індексом цін. Значення індексу визначається, виходячи з ціни ринкового кошика товарів та послуг типової міської родини.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

- 1. Що таке валовий внутрішній продукт? / 1. What is the gross domestic product?*
- 2. Які є особливості підрахунку ВВП? / 2. What are the features of GDP calculation?*
- 3. Що таке випуск? / 3. What is the output?*
- 4. Що таке проміжне споживання? / 4. What is the intermediate consumption?*
- 5. Що таке додана вартість? / 5. What is the added value?*
- 6. Опишіть підрахунок ВВП за виробничим методом. / 6. Describe the GDP calculation by production method.*
- 7. Що таке чистий експорт товарів і послуг? / 7. What is the net export of goods and services?*
- 8. Опишіть підрахунок ВВП за методом кінцевого використання. / 8. Describe the GDP calculation by final using method.*
- 9. Які складові має ВВП? / 9. What components have GDP?*
- 10. Опишіть підрахунок ВВП за розподільчим методом. / 10. Describe the GDP calculation by distributive method.*
- 11. Що таке валовий внутрішній продукт на душу населення? / 11. What is the gross domestic product per capita?*
- 12. Що таке валовий національний продукт? / 12. What is the gross national product?*
- 13. Що таке національний дохід? / 13. What is the national income?*
- 14. Що таке індекс цін? / 14. What is the price index?*

- 15. Що таке дефлятор ВВП? / 15. What is the GDP deflator?*
- 16. Що таке індекс споживчих цін? / 16. What is the consumer price index?*

XIV. ЗАЙНЯТІСТЬ І БЕЗРОБІТТЯ

XIV. EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT

1. Зайнятість
1. Employment
2. Ринок робочої сили
2. Labour market
3. Безробіття
3. Unemployment

1. ЗАЙНЯТІСТЬ

1. EMPLOYMENT

Основні параметри, що характеризують стан зайнятості:

- економічно активне населення (робоча сила);
- економічно неактивне населення (не входить в склад робочої сили).

Main parameters that characterize the employment status:

- economic active population (workforce);
- economic inactive population (not included in composition of workforce).

До економічно неактивного населення відносяться:

- а) особи віком до 16 років;
- б) особи, які знаходяться в психіатричних лікарнях та виправних закладах;
- в) пенсіонери, студенти, домогосподарки та інші особи, які вибули із складу робочої сили – непрацюючі і не шукаючі роботи.

Економічно активне населення у всіх країнах складається із трьох частин:

- а) зайняте;
- б) незайняте;
- в) безробітне.

Economic inactive population is:

- a) person under 16 years;
- b) persons who are in psychiatric hospitals and prisons;
- c) pensioners, students, housewives and others who dropped out of the labor force - unemployed.

Economic active population in all countries consists of three parts:

- a) employed;
- b) non employed;
- c) unemployed.

Зайнятість – це співвідношення між кількістю працездатного населення і кількістю зайнятих, яке характеризує рівень використання трудових ресурсів суспільства та ситуацію на ринку робочої сили.

Employment – ratio between number of working-age population and number of employees, which characterizes the use of labor and social resources of society on labor market.

До складу зайнятих належать:

- наймані працівники, особи, які працюють самостійно (підприємці, фермери, творчі працівники), зайняті в органах державної влади й управління;
- особи, котрі служать в армії або отримують професійну підготовку (учні, студенти денних форм навчання);
- особи, що виконують суспільно-оплачувані роботи;

- особи, зайняті вихованням малолітніх дітей, доглядом за інвалідами чи людьми похилого віку, громадяни інших країн, які проживають в країні, працюють у народному господарстві.

Employed are:

- employees, persons working independently (entrepreneurs, farmers, creative workers) employed in public administration and management;
- persons who serve in the army or get professional training (students, full-time students);
- persons who performs public-paid work;
- persons engaged in educating of young children, care for disabled or elderly people, citizens of other countries, working in the national economy.

Розрізняють три основні види зайнятості:

- а) повна;
- б) раціональна;
- в) ефективна.

There are three main types of employment:

- a) full;
- b) rational;
- c) effective.

Повна зайнятість – це надання суспільством усьому працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне (у межах сім'ї) та колективне (з участю фірм,

Full employment – is giving of society for working population the opportunities to make socially useful work, on based of which is individual (within family) and collective (involving firms, companies, state) remaking of workforce and satisfaction of complex needs.

компаній, держави) відтворення робочої сили і задоволення всієї сукупності потреб.

Раціональна зайнятість – зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статевовікової та освітньої структури.

Rational employment – employment that takes place in a society based on the feasibility of redistribution and use of labor, its gender, age and educational structure.

Ефективна зайнятість – це зайнятість, що здійснюється відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення та критеріїв економічної доцільності й соціальної результативності, зорієнтована на скорочення ручної, неprestижної, важкої праці.

Effective employment – is employment that carried out in accordance with the type of intense making and criteria of economic activity and social impact, focused on reducing of manual, not prestigious, hard work.

Розрізняють основну і спеціальні форми зайнятості. **Основна форма** регулюється трудовим законодавством і типовими правилами внутрішнього розпорядку щодо різних категорій працівників. **Спеціальні, або нетрадиційні форми зайнятості** (робота вдома, за сумісництвом, індивідуальна і кооперативна трудова діяльність та ін.) здійснюються відповідно до спеціальних правових норм.

There are main and special forms of employment. **Main form** is governed by labor law and typical rules of internal order on different categories of employees. **Special or non-traditional forms of employment** (work at home, moonlighting, individual and cooperative employment) carried out according to special laws.

2. РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ

2. LABOUR MARKET

Ринок робочої сили (ринок праці) – це сукупність засобів, установ та соціальних організацій, з допомогою яких роботодавці наймають працівників для реалізації своїх проєктів, а ті, хто шукає роботу, знаходять її відповідно до своєї професії, кваліфікації, бажання тощо.

Labor market – is set of tools, institutions and social organizations through which employers hire workers for its projects, and those who search work, find it according to their profession, skill, desire, etc.

Головні суб'єкти ринку робочої сили:

- а) працівник;
- б) роботодавець.

Систему суб'єктів ринку робочої сили доповнюють посередники.

The main subjects of labor market:

- a) worker;
- b) employer.

System of labour market subjects are complement the intermediaries.

Пропозиція робочої сили – це кількість праці, яка пропонується для реалізації при визначених ставках заробітної плати. Величина пропозиції збільшується, коли росте ціна – заробітна плата, зменшується – при її зниженні.

Labor supply – is number of labor, which is proposed for implementation at the specified rates of wages. Size supply increases when increasing the price – wages, is declining – with its decline.

Факторами, що обмежують вибір робочої сили:

- наявний рівень освіти, професійна спеціалізація;
- фізіологічні можливості людини;
- соціальні умови;
- відсутність досвіду.

Factors that limit the choice of labor:

- The existing level of education, professional specialization;
- Physiological ability of person;
- Social conditions;
- Lack of experience.

Фактори, що визначають поведінку робітників на ринку праці:

- величину заробітної плати;
- умови праці (фізичне навантаження, інтенсивність, змінність, екологію);
- віддаленість роботи від місця проживання; престижність праці та ін.

Factors that determine the behavior of workers in the labor market:

- amount of wages;
- working conditions (physical activity, intensity, variability, ecology);
- distance between work and home and prestige of work.

Попит на робочу силу – це платоспроможна потреба роботодавців щодо трудових послуг працівників певних професій і кваліфікації. Коли економіка перебуває в

Demand for labor – is payable need of employers for labor services of employees of certain professions and skills. When the economy is in crisis, the number of jobs is declining and demand for labor decrease.

кризовому стані, то кількість робочих місць зменшується, а попит на робочу силу падає.

Ціна праці – ставка заробітної плати, або оплата праці за одиницю часу: годину, день, місяць.

Price of labor – is rate of salary or wages per unit time: hour, day, month.

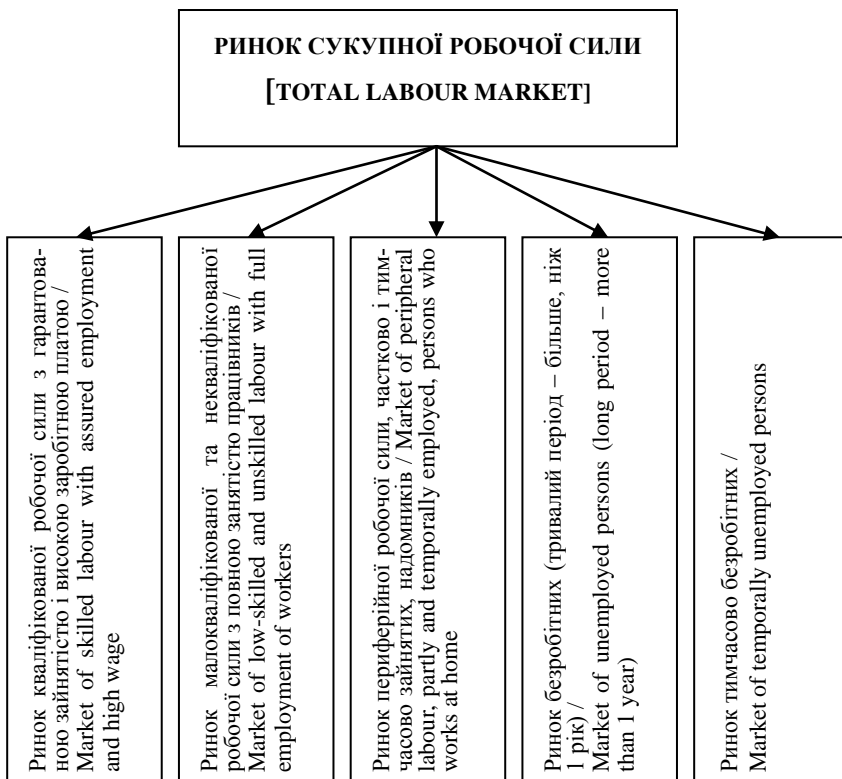


Рис. 8. Основні сегменти ринку робочої сили
[Main segments of labour market]

3. БЕЗРОБІТТЯ

3. UNEMPLOYMENT

Безробіття – це стан ринку робочої сили за умов, коли пропозиція робочої сили перевищує попит на неї.

Unemployment – is state of labor market by conditions, when labor supply exceeds the demand for it.

Безробітні – особи, зареєстровані на біржі праці, які активно шукають роботу, а також тимчасово звільнені і ті, хто має намір приступити до роботи протягом 30 днів, якщо вони не виконують другої вимоги щодо активних пошуків роботи.

Unemployed – persons registered at the labor exchange, actively looking for work, and also temporarily released and those who intend to start work within 30 days if they do not fulfill the second requirements for active job search.

Безробіття зумовлене:

- структурними змінами в економіці;
- нерівномірністю розвитку продуктивних сил у народно-му господарстві, в окремих регіонах;
- постійним прогресом техніки, особливо його революційної форми – НТР;
- пошуком працівниками нових робочих місць, де вища заробітна плата, змістовніша робота;
- диспропорційністю розвитку економіки;
- обмеженістю попиту на товари і послуги тощо.

Unemployment caused by:

- Structural changes in economy;
- Unequal development of productive forces in the national economy in some regions;
- Steady progress of technology, especially its revolutionary form – NTR;
- Find workers new jobs, where wages are higher, more meaningful work;
- Disproportion of economy development;
- Limited demand for goods and services etc.

Види безробіття:

- фрикційне;
- структурне;
- циклічне.

Types of unemployment:

- Friction; - Structural; - Cyclical.

Фрикційне безробіття – виникає коли частина людей добровільно змінює місце роботи, частина шукає нову роботу через звільнення, частина тимчасово втратила сезонну роботу, а частина, особливо молодь, вперше шукає роботу.

Friction unemployment – occurs when some people voluntarily change jobs, some is looking for new job through layoffs, some is temporarily lost seasonal work, and some, especially young people, first time in life looking for work.

Структурне безробіття – виникає в результаті НТП відбуваються важливі зміни в техніці, технології та організації виробництва, які змінюють структуру попиту на

Structural unemployment – is when in result of NTP take place important changes in technology and production organization, which change the structure of demand for labor.

робочу силу.

Циклічне безробіття – виникає за циклічних спадів, коли відбувається скорочення обсягів виробництва.

Cyclical unemployment – occurs in result of cyclical reduction when take place the reduction in production.

Рівень безробіття [Level of unemployment]:

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{Кількість безробітних}}{\text{Кількість працездатних}} * 100 \%$$

$$\text{Level of unemployment} = \frac{\text{Number of unemployed}}{\text{Number of able to work}} * 100 \%$$

Негативні наслідки безробіття:

- зменшення рівня життя;
- поява невпевненості в майбутньому;
- морально-психологічної травми (зайва людина);
- виникнення почуття власної неповноцінності;
- зниження кваліфікації працівників;
- ріст злочинності та ін.

Negative effects of unemployment:

- reduction of life level;
- the emergence of uncertainty in the future;
- moral and psychological trauma;
- the emergence of sense of self inferiority;
- reducing of skills;
- increase of crime and others.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

- 1. Які основні параметри характеризують стан зайнятості? / 1. What main parameters characterize the employment status?*
- 2. Хто відноситься до економічно неактивного населення? / 2. Who is economic inactive population?*
- 3. Хто відноситься до економічно активного населення? / 3. What includes the economic active population in country?*
- 4. Хто належить до складу зайнятих? / 4. Who is employed?*
- 5. Які три основні види зайнятості розрізняють? / 5. What are three main types of employment?*
- 6. Яка різниця між повною зайнятістю, раціональною і ефективною? / 6. What is difference between full employment, rational and effective?*
- 7. Хто є головними суб'єктами ринку робочої сили? / 7. Who are the main subjects of labor market?*
- 8. Які факторами обмежують вибір робочої сили? / 8. What factors limiting the choice of labor?*
- 9. Які фактори визначають поведінку робітників на ринку праці? / 9. What factors determine the behavior of workers in the labor market?*
- 10. Які є основні сегменти ринку робочої сили? / 10. What are the main segments of labour market?*
- 11. Чим зумовлене безробіття? / 11. What is caused the unemployment?*
- 12. Які є види безробіття? / 12. What are the types of unemployment?*
- 13. Які є негативні наслідки безробіття? / 13. What are negative effects of unemployment?*

XV. КРЕДИТ

XV. CREDIT

1. Поняття кредиту
1. Essence of credit
2. Об'єкти та суб'єкти кредиту
2. Objects and subjects of credit
3. Форми, види та функції кредиту
3. Forms, kinds, functions of credit

1. ПОНЯТТЯ КРЕДИТУ

1. ESSENCE OF CREDIT

Кредит – це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності та добровільності.

Credit – is public relations, which arise between economic subjects in relation with delegation to each other in temporal use the “free” money (value) on principles of reverse, payment and voluntarily.

Основні ознаки кредитних відносин:

- учасники кредитних відносин повинні бути економічно самостійними: бути власниками певної маси вартості і вільно нею розпоряджатися; функціонувати на основі самодостатності та самоокупності; нести економічну відповідальність за своїми зобов'язаннями. Щоб стати кредитором, економічний суб'єкт повинен накопичити у власності певну суму вільних коштів,

- якими може вільно розпоряджатися. А щоб стати позичальником, суб'єкт повинен мати передумови для накопичення в майбутньому у своїй власності достатньої суми вільних коштів для повернення боргу;
- кредитні відносини є добровільними та рівноправними;
 - кредитні відносини не змінюють власника цінностей, з приводу яких вони виникають;
 - кредитні відносини є вартісними, оскільки виникають у зв'язку з рухом вартості (грошей чи матеріальних цінностей).

Basic points of credit relations:

- participants of credit relations must be economic independent: to be owners of certain mass of value and freely by it to use; to function on the basis of all-sufficiency and self compensate; to have economic responsibility by own responsibilities. To be the creditor, an economic subject must accumulate in ownership the certain amount of free monies which can freely use. And, to become a borrower, subject must have pre-conditions for accumulation in the future in ownership the sufficient amount of free monies for repaying the debt;
- credit relations are voluntarily and equal in rights;
- credit relations do not change the owners of values which they get;
- credit relations are valuable because it arise in connection movement of value (money or financial values).

Платність – чинник за яким позичальник повертає власникові більшу масу вартості, ніж сам одержує від нього.

Requiring payment – is action when borrower returns to owner bigger mass of value, than gets from it.

Плата (процент) має подвійне призначення:

- 1) компенсувати кредитору втрату доходу у зв'язку з переданням відповідної суми коштів у чуже розпорядження та можливі збитки на випадок неповернення позички;
- 2) стимулювати позичальника до підвищення ефективності використання одержаних у позичку коштів.

Pay (percent) has double destination:

- 1) compensate to creditor the loss of profit in connection with delivering of sum of monies in stranger order and possible losses in case of non-returning of loan;
- 2) stimulate the borrower to increasing the efficiency of using of borrowed money.

Безперервність та платність кредитних відносин визначають ще одну характерну їх рису – здатність забезпечувати зростання вільної вартості, тобто її **капіталізацію [capitalization]**. Відтак формується особлива самостійна форма капіталу – **позичковий капітал [debt capital]**.

Від грошей кредит відрізняється такими рисами:

— у них різний склад суб'єктів-носіїв відповідно грошових і кредитних відносин: у першому випадку ними є продавець і покупець, у другому — кредитор і позичальник, які можуть не збігатися;

— у них різний характер руху вартості: в суто грошових відносинах має місце зустрічне, еквівалентне переміщення двох різних форм вартості – товарної і грошової, а в кредитних відносинах – нееквівалентне переміщення вартості в грошовій або в товарній формі;

— у них різне суспільне призначення в процесі відтворення. Гроші призначені забезпечити реалізацію споживної вартості і довести її до кінцевого споживача. Вони також є засобом накопичення реалізованої вартості. Кредит призначений задовольняти тимчасові потреби в додаткових коштах одних еконо-

мічних суб'єктів та сприяти вигідному розміщенню вільних коштів — для других.

Кредит і гроші – це дві самостійні економічні категорії, кожна з яких має своє специфічне призначення, сферу використання та характер руху вартості.

Credit differs from money because such features:

- They have different composition of subjects under carrier money and credit relations: the first case they are the seller and buyer, in the second – the lender and borrower that may not be same;
- They have different character movement value: in monetary relations there is a counter, equivalent moving of two different forms of value – commodity and currency, and credit relations – not equivalent displacement of value in cash or commodities form;
- They have different social purpose in production. Money intended to ensure the implementation of consumer value and bring it to the final consumer. They also are way of accumulation of realized value. Credit is designed to satisfy temporary needs for additional funds of some economic agents and to facilitate of placing the surplus funds – for the second.

2. ОБ'ЄКТИ ТА СУБ'ЄКТИ КРЕДИТУ

2. OBJECTS AND SUBJECTS OF CREDIT

Об'єкт кредиту – є вартість, яка передається в позичку одним суб'єктом іншому. **Суб'єкти кредиту** – це кредитори і позичальники.

Object of credit – value that is passed in loan of one subject to another. **Subjects of credit** – are lenders and borrowers.

Позичена вартість як об'єкт кредиту є реальною, тобто має бути наявною і фактично переданою кредитором позичальнику. Позичена вартість може бути в грошовій формі, у формі товарів, виконаних робіт, наданих послуг.

Borrowed value as object of credit is real, that must be actually and passed of creditor to borrower. Value can be borrowed in cash, in the form of goods, works performed, services rendered.

Кредитори – це учасники кредитних відносин, які мають у своїй власності (чи розпорядженні) вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам. Кредиторами можуть бути фізичні особи, юридичні особи (підприємства, організації, установи, банки, урядові структури тощо), держава.

Lenders – are members of credit relations, who have in their property (if available) free money and pass it loan to other subjects. Creditors can be individuals, legal persons (companies, organizations, institutions, banks, government agencies, etc.) state.

Позичальники – це учасники кредитних відносин, які мають потребу в додаткових коштах і одержують їх у позичку від кредиторів. Характерною ознакою позичальника є те, що він не стає власником позичених коштів, а лише тимчасовим розпорядником. Позичальниками можуть бути всі ті особи, що й кредиторами: фі-

Borrowers – is members of credit relations, who need additional funds and get it in loan of creditors. A characteristic feature of the borrower is that he becomes the owner of borrowed money, but only temporary manager. Borrowers may be: individuals, all legal entities, state.

зичні особи, всі юридичні особи, держава.

До економічних суб'єктів, які хочуть вступити в кредитні відносини, тобто стати кредиторами і позичальниками, ставляться певні вимоги. Вони повинні бути:

- юридичне самостійними особами;
- здатними нести майнову відповідальність перед другою стороною, тобто мати дохід як гарантію виконання своїх зобов'язань;
- взаємно заінтересованими у співробітництві один з одним та готовими підписати відповідні угоди.

The economic subjects who want to get credit relations, to be lenders and borrowers treat certain requirements. They should be:

- Independent legal persons;
- Able to carry the pledge before the other side, that have income as a guarantee of its obligations;
- Mutually interested in cooperation with each other and ready to sign agreements.

3. ФОРМИ, ВИДИ ТА ФУНКЦІЇ КРЕДИТУ 3. FORMS, KINDS, FUNCTIONS OF CREDIT

Товарна [commodity] і грошова [cash] форми кредиту є рівноправними і рівнозначними, по суті, двома проявами єдиної форми кредиту – **вартісної [value]**. Вони між собою внутрішньо пов'язані і доповнюють одна одну: позички, надані в товарній формі, можуть погашатися в грошовій, і навпаки.

У **товарній формі** кредит надається у разі продажу товарів з відстрочкою платежу (комерційний кредит), при оренді

майна (у тому числі лізинг), наданні речей чи приладів у прокат, погашенні міждержавних боргів поставками товарів тощо.

У **грошовій формі** надають свої позички банки, міжнародні фінансово-кредитні установи, уряди та ін. Широко використовує грошову форму кредиту населення – при розміщенні заощаджень у банківські депозити, одержанні позичок у банках тощо.

In **commodity form** the credit is proposed in case of sale goods on credit (commercial credit), when renting property (including leasing), providing things or devices in rolling, repaying debt interstate by goods etc.

In **cash form** loans banks, international financial lending institutions, governments. People used the cash form of credit – when they are placing savings in bank deposits, obtaining loans from banks.

ВИДИ КРЕДИТУ [KINDS OF CREDIT]

За суб'єктами кредитних відносин:

- банківський кредит;
- державний кредит;
- міжгосподарський (комерційний) кредит;
- міжнародний кредит;
- особистий (приватний) кредит.

By subjects of credit relations:

- bank credit;
- State credit;
- intra-economic (commercial) credit;
- international credit;
- personal (private) credit.

За сферою економіки:

- виробничий кредит;
- споживчий кредит.

За терміном:

- короткострокові (до одного року);
- середньострокові (до п'яти років);
- довгострокові (понад п'ять років) кредити.

За галузевою спрямованістю:

- кредити в промисловість;
- кредити в сільське господарство;
- кредити в торгівлю;
- кредити в будівництво, особливо в житлове будівництво;
- кредити в інші галузі.

By sector of economy:

- production credit;
- consumer credit.

By period:

- short-term (one year);
- medium-term (five years);
- long-term (over five years).

By focus on branch:

- credit in industry;
- credit in agriculture;
- trade credits;
- credit in construction, especially in housing construction;
- credit to other industries.

За цільовим призначенням:

- кредит на формування виробничих запасів (сировини, матеріалів, паливно-мастильних матеріалів, тари);
- кредит у витрати виробництва (сезонні витрати у рослинництві та тваринництві в сільському господарстві; сезонні витрати на виготовлення торфу, на лісозаготівлі, на ремонтні роботи);

- на виготовлення продукції з тривалим циклом виробництва – житлових будинків, літаків, кораблів тощо);
- кредит на створення запасів готової продукції (запаси на складах виробничих підприємств, запаси на складах торговельних організацій тощо);
- кредити, пов'язані з виникненням тимчасових розривів у платежах, коли економічні суб'єкти повинні здійснювати платежі, а призначені для цього кошти не надійшли чи надійшло їх мало (виплата заробітної плати, розрахунки з постачальниками, з бюджетом тощо).

By purpose:

- credit for formation of inventory (raw materials, fuel and lubricants, packaging);
- credit for production costs (costs in seasonal plant and livestock agriculture, seasonal costs of production of peat, for logging, for repairs);
- credit for manufacture of products with long production cycle – houses, planes, ships, etc.);
- credit for creation of finished products (balance of manufacturing companies, the stocks in warehouses trade organizations, etc.);
- credits associated with the emergence of temporary breaks in payments when economic agents make payments, and for this purpose money was not received or had received them (payroll, payments to suppliers, budget, etc.).

За організаційно-правовими ознаками та умовами надання позичок:

- забезпечений і незабезпечений;
- прямий і опосередкований;
- строковий і прострочений, пролонгований;

- реальний, сумнівний, безнадійний;
- платний, безплатний.

By organizational-law characteristics and conditions of loans:

- secured and unsecured;
- direct and indirect;
- term and non term, prolonged;
- real, doubtful, desperate;
- paid, free.

ФУНКЦІЇ КРЕДИТУ [FUNCTIONS OF CREDIT]

Перерозподільна функція – переміщення ресурсів між її окремими суб'єктами, секторами на засадах повернення.

Redistribution function – is movement of resources between the individual subjects, sectors based on the return.

Перерозподіл має велике економічне значення:

- кошти, вивільнені в одних ланках процесу відтворення, спрямовуються в інші ланки, що прискорює оборот капіталу і розширює виробництво;
- вільні кошти через кредит спрямовують у ті ланки суспільного виробництва, на продукцію яких передбачається зростання попиту, а отже – одержання вищих прибутків.

Redistribution is great economic importance:

- funds freed up in some branches of production process, directed at other levels, which accelerates the turnover of capital, promotes production;
- free money by direct credit direct to levels of social production, the products are expected to increase demand, and thus – get higher profits.

Функція кредиту – кредит забезпечує найкращі передумови для ефективного регулювання обороту грошей в інтересах повного задоволення потреб економіки в платіжних засобах і підтримання достатньої для економічного розвитку стабільності грошей.

Credit function – credit provides the best preconditions for effective regulation of turnover of money for the complete satisfaction the needs of economy in means of payment and support the sufficient economic development of money stability.

Контрольна функція – в процесі кредитування забезпечується контроль за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди.

Control function – in lending process is provide control for conditions and principles of credit by subjects of credit loan agreement.

Функція капіталізації вільних грошових доходів – полягає в трансформації завдяки кредиту грошових накопичень та заощаджень юридичних і фізичних осіб у вартість, що дає дохід, тобто в позичковий капітал.

Function of free income capitalization – is due to transformation of monetary savings and loan savings businesses and individuals in the value, which gives profit, i.e. in debt capital.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. Що таке кредит? / 1. What does it mean credit?
2. Які є основні ознаки кредитних відносин? / 2. What are the basic points of credit relations?
3. Яке призначення має плата (процент)? / 3. What destination has pay (percent)?

4. Якими рисами відрізняється кредит від грошей? /
4. By what features credit differs from money?
5. Опишіть структуру кредитних відносин. / 5. Describe
the structure of credit relations.
6. Яка різниця між кредиторами і позичальниками? /
6. What difference between lenders and borrowers?
7. Які вимоги ставляться до економічних суб'єктів, які
хочуть стати кредиторами або позичальниками? /
7. What requirements treat to economic subjects who
want to be lenders or borrowers?
8. Які є форми кредиту? / 8. What are forms of credit?
9. Які є види кредиту за суб'єктами кредитних відносин?
/ 9. What are kinds of credit by subjects of credit rela-
tions?
10. Які є види кредиту за сферою економіки? /10. What
are kinds of credit by sector of economy?
11. Які є види кредиту за терміном? / 11. What are kinds
of credit by period?
12. Які є види кредиту за галузевою спрямованістю? /
12. What are kinds of credit by focus on branch?
13. Які є види кредиту за цільовим призначенням? /
13. What are kinds of credit by purpose?
14. Які є види кредиту за організаційно-правовими озна-
ками та умовами надання позичок? / 14. What are
kinds of credit by organizational-law characteristics and
conditions of loans?
15. Які є функції кредиту? 15. What are functions of cre-
dit?

XVI. ІНФЛЯЦІЯ

XVI. INFLATION

1. Суть інфляції
1. Essence of inflation
2. Види інфляції
2. Types of inflation
3. Індекси цін
3. Price indexes

1. СУТЬ ІНФЛЯЦІЇ

1. ESSENCE OF INFLATION

Інфляція – зростання загального рівня цін та знецінення грошей.

Inflation – increasing the general level of prices and the depreciation of money.

Темп інфляції [Inflation rate] є темпом зміни загального рівня цін і розраховується так:

$$\text{Темп інфляції (у році } t) = \frac{\text{рівень цін (рік } t) - \text{рівень цін (рік } t-1)}{\text{рівень цін (рік } t-1)}$$

$$\text{Inflation rate (year } t) = \frac{\text{price level (year } t) - \text{price level (year } t-1)}{\text{price level (year } t-1)}$$

Загальний рівень цін вимірюється складанням індексів цін, які є середніми величинами споживчих або виробничих цін.

General Price Level calculates by compiling price indexes, which are averages of industrial or consumer prices.

Дефляція (протилежна до інфляції) – загальний рівень цін падає.

Deflation (the opposite of inflation) – the General Price Level reduces.

Дезінфляція – зменшення темпів інфляції.

Disinflation – is reducing of inflation rates.

2. ВИДИ ІНФЛЯЦІЇ

2. TYPES OF INFLATION

Помірна інфляція – характеризується повільним зростанням цін. Коли ціни відносно стабільні, *люди довіряють грошам* і охоче нагромаджують гроші, тому що через місяць чи рік гроші матимуть таку саму купівельну спроможність, як і сьогодні.

Temperate inflation – is characterized by slow growth of prices. When prices are relatively stable, *people trust the money* and want to save money, because a month or year money will have the same purchasing power as today.

Галопуюча інфляція – інфляція, що вимірюється двоцифровими чи тризначними числами – 20, 100 чи 200 % за

Dynamic inflation – inflation that calculates by double or three-digit numbers - 20, 100 or 200% per year. People can hold no more money than necessary for daily operations. Population accumulates goods, buys houses and never gives money to loan at low nominal interest rates.

рік. Люди не тримають грошей більше, ніж необхідно для щоденних операцій. Населення нагромаджує товари, купує будинки і ніколи не віддає гроші в позику за низькими номінальними процентними ставками.

Гіперінфляція – ціни зростають на мільйони чи навіть мільярди процентів на рік.

Hyperinflation – price rise in the millions or even billions per cent per year.

Характерні риси гіперінфляції:

- реальний попит на гроші, виміряний як відношення запасу грошей до рівня цін, падає дуже різко;
- відносні ціни стали дуже нестабільними.

Characteristic features of hyperinflation:

- real demand for money, calculated as the ratio of reserve money to the price level decreases very rapidly;
- relative prices become very unstable.

3. ІНДЕКСИ ЦІН 3. PRICE INDEXES

Індекс споживчих цін (ІСЦ) – вимірює вартість ринкового кошика споживчих товарів і послуг, до складу якого входять ціни на продовольчі товари, одяг, житло, пали-

Consumer price index (CPI) – evaluates the value of market basket of consumer goods and services, which includes prices for food, clothing, housing, fuel, transport, medical services, schooling and other goods that are purchased for everyday life.

во, транспорт, медичні послуги, плата за навчання та інші товари, що купуються для повсякденного життя.

Індекс цін визначається *зважуванням кожної ціни відповідно до економічної важливості товару*. Розраховуючи ІСЦ, кожному товару встановлюють фіксовану вагу, що пропорційна його відносній важливості у споживчих видатках бюджету сім'ї.

Price index is determined by *weighing each price according to the economic importance of the goods*. Calculating the CPI, each product set a fixed weight that is proportional to its relative importance in consumer spending budget family.

Побудова ІСЦ складається з наступних етапів:

- визначення регіонів та базових підприємств для реєстрації цін (тарифів);
- формування споживчого набору товарів (послуг) – представників;
- визначення порядку збору інформації про ціни і тарифи (період, періодичність, інструментарій);
- визначення формули розрахунків;
- формування бази зважування;
- розрахунок середніх цін та індивідуальних індексів цін.

Construction of CPI consists of the following stages:

- identification of regions and enterprises to register basic prices (tariffs);
- forming of consumer goods (services) set - representatives;
- determine the order of collecting information about prices and rates (period, frequency, tools);
- defining formula of calculation;
- base formulation;
- calculation of average price of individual price indexes.

ВНП-дефлятор – відношення номінального валового національного продукту (ВНП) до реального, це ціна усього ВНП (споживання, інвестицій, урядових закупок і чистого експорту), а не окремого сектора економіки.

Індекс рівня цін = Номінальний ВНП / Реальний ВНП.

GNP deflator – the ratio of nominal gross national product (GNP) to the real, is the price of all GNP (consumption, investment, government purchases and net exports) and not a separate sector.

Price level index = Nominal GNP / Real GNP.

ВНП-дефлятор відрізняється від ІСЦ також тим, що це індекс зі змінними, а не зі сталими вагами. Крім того, також будуються дефлятори для компонентів ВНП – таких, як інвестиційні товари, особисте споживання тощо, і вони можуть інколи застосовуватись для доповнення ІСЦ.

Індекс цін Пааше – використовують для виявлення динаміки загального рівня цін. При цьому змінними вагами є обсяг і структура виробництва розрахункового року.

Price index Paashe – used to identification of dynamics of the general price level. These variable weights are volume and structure of production of the year.

Індекс цін Пааше [Price index Paashe]:

$$I_n = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

де q_1 – обсяг виробництва в розрахунковому році;

where q_1 – volume of production in calculated year.

Індекс Пааше, обчислений для набору товарів та послуг, що входять до ВВП країни, називають дефлятором ВВП.

Дефлятор ВВП – це відношення номінального ВВП до реального.

GDP deflator – is ratio of nominal GDP to real.

Темп зростання реального ВВП	=	Темп зростання номінального ВВП	-	Дефлятор ВВП
Growth rate of real GDP	=	Growth rate of nominal GDP	-	GDP deflator

Індекс оптових цін виробника – вимірює рівень цін на стадії оптової торгівлі чи на виробничій стадії.

Wholesale price index of producer – determines the price level at the stage of wholesale or production stage.

Індекс оптових цін ґрунтується на цінах приблизно на 3400 товарів і містить у собі ціни на продовольство, промислові вироби і видобувні продукти. Для розрахунку цього індексу використовуються фіксовані ваги.

Wholesale price index based on the price by about 3400 products and includes the price of food, industrial products and mining products. To calculate this index should use the fixed weights.

Дезінфляція – зниження темпів росту цін, інфляції або повне їх зупинення.

Disinflation – reduction of price increases, inflation, or full stop them.

Стагфляція – кризовий стан економіки, при якому стагнація у виробництві відбувається одночасно з інфляцією.

Stagflation – critical state of the economy in which the stagnation in production takes place same time with inflation

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

- 1. Що таке інфляція? / 1. What does it mean inflation?*
- 2. Як визначити темп інфляції? / 2. How to calculate inflation rate?*
- 3. Що описує загальний рівень цін? / 3. What describe the General Price Level?*
- 4. Яка різниця між дефляцією і дезінфляцією? / 4. What is difference between deflation and disinflation?*
- 5. Які є види інфляції? / 5. What are types of inflation?*
- 6. Які є характерні риси гіперінфляції? / 6. What are characteristic features of hyperinflation?*
- 7. Що описує індекс споживчих цін? Як його визначити? / 7. What describe the Consumer price index? How to calculate it?*
- 8. Яка різниця між ВВП-дефлятором і дефлятором ВВП? / 8. What is difference between GNP deflator and GDP deflator?*
- 9. Що описує індекс цін Пааше? Як його визначити? / 9. What describe the Price index Paashe? How to calculate it?*
- 10. Що описує індекс оптових цін виробника? Як його визначити? / 10. What describe the wholesale price index of producer? How to calculate it?*

XVII. МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНА СИСТЕМА XVII. INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM

1. Світовий фінансовий ринок
1. World financial market
2. Валютний ринок
2. Money-market

1. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК 1. WORLD FINANCIAL MARKET

Світовий фінансовий ринок – система відносин попиту і пропозиції щодо фінансового капіталу, що функціонує у міжнародній сфері в якості покупних і платіжних засобів, кредитів, інвестиційних ресурсів.

World financial market – system of relations of supply and demand for financial capital, which operates in the international sphere as purchased and means of payment, credit and investment resources.

На об'єм і напрямок світових фінансових потоків впливають фактори:

1. Стан економіки (підйом, розквіт, спад, депресія).
2. Взаємна лібералізація торгівлі країн-учасниць СОТ.
3. Структурні перебудова в економіці різних країн під впливом різноманітних причин.
4. Масштабне перенесення за кордон низько-технологічних виробництв.
5. Об'єми вивезення капіталу значно перевищують торгівлю товарами і послугами.

On volume and direction of global financial flows influence:

1. State of the economy (growth, prosperity, recession, depression).
2. Mutual trade liberalization WTO member countries.
3. Structural construction in economy of various countries under influence of various reasons.
4. Large-scale transfer abroad of low-technology industries.
5. Volumes of capital transfers is much higher than trade of goods and services.

СВІТОВІ ФІНАНСОВІ ПОТОКИ [WORLD FINANCIAL FLOWS]

Світові фінансові потоки обслуговують рух товарів, послуг і міжкраїнний перерозподіл грошового капіталу між конкуруючими суб'єктами світового ринку. Крім того вони подають сигнали про стан кон'юнктури, що слугують орієнтиром для прийняття рішень менеджерами.

World financial flows serve the movement of goods, services and inter-countries redistribution of money capital between competing entities of world market. In addition, they give signals about the state of conditions that serve as guide for decision-making managers.

Рух світових фінансових потоків здійснюється через:

- валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі продажу товарів (включаючи особливий товар – золото) і послуг;
- закордонні інвестиції в основний та оборотний капітал;
- операції з цінними паперами і різними фінансовими інструментами;
- валютні операції;

- перерозподіл частини національного доходу через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, і внесків доходів в міжнародні організації та інше.

Movement of world financial flows through:

- Monetary-credit and payment services and purchase of sale of goods (including special items – gold) and services;
- foreign investments in fixed and working capital;
- securities transactions and various financial instruments;
- foreign exchange transactions;
- redistribution of national income through budget in the form of assistance to developing countries, incomes and contributions to international organizations.

ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ І ФІНАНСОВІ РИНКИ **[MONETARY AND CREDIT AND FINANCIAL MARKETS]**

Відмінності між світовими валютно-кредитними, фінансовими і національними ринками:

- величезні масштаби;
- відсутність географічних кордонів;
- цілодобове проведення операцій;
- використання валют провідних країн, а також євро з 1999р.;
- учасниками є в основному першокласні банки, корпорації, фінансово-кредитні інститути з високим рейтингом;
- доступ на ці ринки мають в основному першокласні позичальники або під солідну гарантію;
- диверсифікація сегментів ринку і інструментів під впливом змін у сфері фінансових послуг;
- специфічні – міжнародні – відсоткові ставки;
- стандартизація і високий рівень інформаційних технологій без паперових операцій.

Differences between the world currency and credit, financial and national markets:

- huge scales;
- lack of geographical boundaries;
- clock operations;
- using currencies of developed countries, Euro from 1999;
- participants are mostly first-class banks, corporations, financial institutions with high credit rating;
- access to these markets have basically prime borrower or by a solid guarantee;
- diversification of market segments and instruments under the influence of changes in financial services;
- specific – international – interest rates;
- standardization and high level information technology transactions without paper operations.

Участь національних валютних, кредитних, фінансових ринків в операціях світового ринку визначається рядом факторів:

- відповідним місцем країни у світовому сегменті господарства та її валютно-економічним положенням;
- присутністю розвиненої кредитної системи та добре організованої фінансової біржі;
- помірністю оподаткування;
- пільгами валютного законодавства, що дозволяють доступ іноземним позичальникам на національний ринок й іноземних цінних паперів до біржового котирування;
- зручним географічним положенням;
- відносною стабільністю політичної ситуації тощо.

Participation of national monetary, credit and financial markets operations in the world market is determined by several factors:

- relevant place of the country in the world economy segment and its monetary and economic situation;
- presence of developed credit system and well-organized financial exchanges;
- moderation of taxation;
- monetary benefits legislation, allowing access of foreign borrowers to the national market and foreign securities to exchange rates;
- convenient geographical location;
- relative stability of the political situation.

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ [INTERNATIONAL FINANCIAL CENTERS]

У результаті конкуренції створились міжнародні фінансові центри – Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майні та інші – в основному на базі національних ринків найрозвиненіших країн світу.

Поява фінансових центрів на периферії світового господарства, таких як Багамські острови, Сінгапур, Сянган (Гонконг), Панама, Бахрейн та інші, зумовлена певною мірою ниж-

As a result of competition formed international financial centers - New York, London, Zurich, Luxembourg, Frankfurt am Main, and others – mainly on the basis of national markets of most developed countries.

Creation of financial centers on periphery of the global economy such as the Bahamas, Singapore, Hong Kong, Panama, Bahrain and others, extent due to lower taxes and operating costs, little government intervention, liberal currency legislation.

чими податками й операційними витратами, незначним державним втручанням, ліберальним валютним законодавством.

Світові фінансові центри, де кредитні заклади здійснюють операції в основному з нерезидентами в іноземній для даної країни валюті отримали назву фінансових центрів “офшору”. Офшорні фінансові центри слугують також податковим сховищем, оскільки операції на них не обкладаються місцевими податками.

2. ВАЛЮТНИЙ РИНОК

2. MONEY-MARKET

Валютний ринок – це

- 1) підсистема валютних відносин у процесі операцій купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах;
- 2) інституціональний механізм (сукупність установ і організацій – банки, валютні біржі, інші фінансові інститути), що забезпечують функціонування валютних ринкових механізмів.

Foreign Exchange – is

- 1) subsystem of exchange relations in process of sale-buy operations of foreign currency and payment documents in foreign currencies;
- 2) institutional mechanism (a set of institutions and organizations – banks, currency exchanges and other financial institutions) that provide functioning of money-market mechanisms.

Групи суб'єктів валютного ринку:

- державні установи (центральні банки та казначейства окремих країн);

- юридичні та фізичні особи, зайняті у різноманітних сферах зовнішньоекономічної діяльності;
- комерційні банківські установи (брокерські контори);
- валютні біржі та валютні відділи товарних та фондових бірж.

Groups of subjects foreign exchange market:

- government agencies (central banks and treasuries of countries);
- legal entities and individuals engaged in various spheres of foreign economic activity;
- commercial banking institutions (brokerage houses);
- currency exchange and foreign exchange departments of commodity and stock exchanges.

Сучасні світові валютні ринки характеризуються:

- Інтернаціоналізація валютних ринків на базі інтернаціоналізації господарських зв'язків, широким використанням електронних засобів зв'язку, здійсненням операцій та розрахунків по ним.

- Операції здійснюються безперервно протягом доби поперемінно в усіх частинах світу. Робота на валютних ринках у відповідності до календарної доби у підрахунку часових поясів від нульового меридіану, що проходить через Гринвіч – GMT (Greenwich Meridian Time), починається у Новій Зеландії (Веллінгтон) і проходить послідовно часові пояси у Сідней, Токію, Гонконгу, Сінгапурі, Москві, Франкфурті-на-Майні, Лондоні, Нью-Йорку та Лос-Анджелесі.

- Техніка валютних операцій уніфікована, розрахунки здійснюються за кореспондентськими рахунками банків.

- Широком розвитком валютних операцій з метою страхування валютних і кредитних ризиків.

- Спекулятивні і арбітражні валютні операції набагато переважають над операціями, пов'язаними із комерційними угодами; їх число різко зросло і включає не тільки банки і транснаціональні компанії (ТНК), а й інші юридичні і навіть фізичні особи.

- Нестабільністю валют, курс яких за часту має свої, незалежні від економічних факторів тенденції.

Валютні ринки забезпечують:

- своєчасне здійснення міжнародних розрахунків;
- страхування валютних і кредитних ризиків;
- взаємозв'язок світових валют, кредитних і фінансових ринків;
- диверсифікацію валютних резервів банків, підприємств, держави;
- регулювання валютних курсів (ринкове та державне);
- одержання спекулятивного прибутку їх учасниками у вигляді різниці курсів валют;
- проведення валютної політики, направленої на державне регулювання економіки.

Foreign exchange markets provide:

- timely implementation of international payments;
- insurance of exchange and credit risks;
- relationship of world currencies, credit and financial markets;
- diversify foreign exchange reserves of banks, enterprises, state;
- exchange rate regulation (market and state);
- speculative profit their members as difference of exchange rates;
- monetary policy making, aimed at government regulation of the economy.

Види валютних ринків:

- Світові;
- Регіональні;
- Національні (місцеві).

Types of currency markets:

- World;
- Regional;
- National (local).

Учасники валютного ринку:

- Банки;
- Центральні банки країн;
- Брокерські фірми;
- Корпорації (ТНК);
- Інвестиційні фонди;
- Страхіві фонди;
- Пенсійні фонди;
- Інвестиційні компанії.

Participants of exchange market:

- Banks;
- Central banks of countries;
- Brokerage firm;
- Corporations (TNCs);
- Investment Funds;
- Insurance Funds;
- Pension funds;
- Investment Companies.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що таке світовий фінансовий ринок? / 1. What is the world financial market?*

2. Які фактори впливають на об'єм і напрямок світових фінансових потоків? / 2. What influence on volume and direction of global financial flows?
3. Що таке світові фінансові потоки? / 3. What are world financial flows?
4. Як здійснюється рух світових фінансових потоків? / 4. Through what makes movement of world financial flows?
5. Які є відмінності між світовими валютно-кредитними, фінансовими і національними ринками? / 5. What are differences between the world currency and credit, financial and national markets?
6. Якими факторами визначається участь національних валютних, кредитних, фінансових ринків в операціях світового ринку? / 6. What factors determine the participation of national monetary, credit and financial markets operations in the world market?
7. Які Ви знаєте міжнародні фінансові центри? / 7. What International Financial Centers do you know?
8. Які є групи суб'єктів валютного ринку? / 9. What are groups of foreign exchange market subjects?
9. Що забезпечують валютні ринки? / 10. What provide the foreign exchange markets?
10. Які є види валютних ринків? / 11. What are types of currency markets?

XVIII. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ

XVIII. GLOBALIZATION

1. Сутність глобалізації
1. Essence of globalization
2. Фінансова глобалізація
2. Financial globalization
3. Глобальні проблеми
3. Global problems

1. СУТНІСТЬ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1. ESSENCE OF GLOBALIZATION

Глобалізація – тривалий процес інтеграції національних економік світу з метою розв’язання глобальних проблем людства.

Globalization – long process of integration of national economies to address global challenges.

Під *глобалізацією* світового господарства розуміють процес посилення взаємозв’язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, перетворенні знання в основний елемент суспільного багатства, виході бізнесу за національні кордони через формування ТНК, впровадженні і домінуванні в повсякденній практиці міжнародних відносин і внутрішньополітичного життя народів принципово нових і універсальних ліберально-демократичних цінностей тощо.

Причини формування глобалізаційних процесів:

- процес інтернаціоналізації, який приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх взаємозалежності;
- науково-технічний прогрес: поява інформаційних технологій, які корінним чином змінюють всю систему соціально-економічних відносин, переносять на якісно новий технічний рівень організаційно-економічні відносини, транспортні та комунікаційні зв'язки (зниження витрат на трансакції);
- загострення проблем, що є загальними для всіх людей і країн світу та є важливими з точки зору збереження та розвитку людської цивілізації.

Reasons of globalization:

- The process of internationalization, which leads to intensification of cooperation between the countries and strengthen its interdependence;
- Scientific and technical progress: the emergence of information technologies that radically change the entire system of social and economic relations, transfer to new technological level of organizational and economic relations, transportation and communication links (reduced transaction costs);
- Increasing of problems that are common to all people and countries and are important in terms of conservation and development of human civilization.

Основні ознаки процесу глобалізації:

- взаємозалежність національних економік та їхнє взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів поза національними кордонами;
- фінансова глобалізація – зростаюча фінансова єдність та взаємозалежність фінансово-економічних систем країн світу;

- послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики;
- розширення масштабів обміну та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів;
- створення інституцій міждержавного, міжнародного регулювання глобальних проблем;
- тяжіння світової економіки до єдиних принципів функціонування.

Main features of globalization:

- The interdependence of national economies and its interrelations, the formation of international production systems beyond national borders;
- Financial globalization – the growing financial unity and interdependence of financial and economic systems of the world;
- The weakening of national capacity to form an independent economic policy;
- Expansion and intensification of exchange processes of movement of goods, capital, labor;
- Creation of interstate institutions, international regulation of global problems;
- Gravity of world economy to common standards, values, principles of operation.

Показники, що визначають ступінь інтегрованості національних економік у глобальну економіку:

- співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з переданням технології.

Indexes that describe the degree of integration of national economies into the global economy:

- ratio of foreign trade to GDP;
- Foreign Direct Investment (FDI), referred to national economy, from country, and portfolio investments;
- Royalty payments flow into the country and from country associated with the transfer of technology.

У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

Позитивні наслідки глобалізації:

- поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя);
- перехід на ресурс-заощаджуючі технології;
- посилення уваги до важливих проблем людства та інші.

The positive effects of globalization:

- dissemination of new information technologies and related benefits (reducing time and transaction costs, improve working conditions and life);
- transition to resource-saving technologies;
- increasing of attention to important issues for humanity and others.

Негативні наслідки глобалізації:

- посилення нерівномірності розвитку країн світу;
- нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності.

The negative effects of globalization:

- increasing of uneven development of different world countries;
- imposing of strong countries its will, irrational structure of the economy, the economic and political dependence.

2. ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ

2. FINANCIAL GLOBALIZATION

Зміни в формах міжнародних економічних відносин:

- Постійне зростання міжнародного товарообміну;
- Розвиток міжнародної торгівлі супроводжується нарощуванням світового багатства;
- Відбувається посилення міграції робочої сили;
- Полегшується доступ на національні фінансові ринки для іноземних інвесторів та емітентів з промислово розвинутих країн.

Changes in forms of International Economic Relations:

- The growing of international goods exchange;
- The development of international trade is accompanied by increasing global wealth;
- There is strengthening of labor migration;
- Is easier access to national financial markets to foreign investors and participants from the industrialized countries.

Зміна напрямків і обсягів світових валютно-фінансових потоків відбувалася на підґрунті загальносвітової тенденції глобалізації економічного розвитку, у тому числі *глобалізації міжнародних валютно-фінансових відносин [Globalization of International Financial Relations]*.

Поглиблення інтернаціоналізації у фінансовій сфері, зміцнення зв'язків між основними фінансовими центрами світу стали основою так званої фінансової революції.

Ключові елементи фінансової революції:

- поглиблення міжнародної фінансової інтеграції,
- формування системи міжнародних фінансових інститутів.
- швидкий розвиток фінансових інновацій.

Key elements of the financial revolution:

- strengthening of international financial integration
- forming of international financial institutions system.
- rapid development of financial innovation.

Фінансова інновація – це створення нових фінансових інструментів та технологій.

Financial innovation – is creation of new financial instruments and technologies.

Нові фінансові технології – це інвестиційні фонди відкритого типу, що вкладають кошти тільки в короткострокові зобов'язання грошового ринку; банківські ав-

New financial technologies – are investment funds of open type that invest only in short-term obligations of money market; bank machines (machines that perform various banking transactions), derivatives, etc.

томати (автомати, що виконують різні банківські операції); похідні цінні папери і т.п.

Нові (відносно) фінансові інструменти – це євродоларові депозитні сертифікати, єврооблігації з нульовим купоном, синдиковані кредити в євровалюті, ставка проценту, квоти та короткострокові зобов'язання зі змінним процентом.

New (relatively) financial instruments – are Eurodollar certificates of deposit, zero coupon Eurobonds, syndicated Eurocurrency credits, percentage rate, quota and short-term obligations with variable interest.

Фінансовий інжиніринг – це розвиток та творче застосування фінансових технологій для розв'язання фінансових проблем та використання фінансових можливостей.

Financial engineering – is development and creative application of financial technology to solve financial problems and use of financial opportunities.

Причини скорочення обсягів міжнародного валютного ринку:

- введення євро;
- зростаюча доля електронного брокінгу на міжбанківському спот ринку;
- процеси консолідації в банківській галузі;
- більш значний рівень неприйняття ризиків операторами ринку після фінансової кризи;
- консолідація в промислових галузях, що призвело до скорочення кількості клієнтів та зменшенню обсягів операцій.

Causes of international foreign exchange market volume reduction:

- the euro;
- growing share of electronic broking on interbank spot market;
- process of consolidation in the banking industry;
- more significant level of risk aversion by market operators after the financial crisis;
- consolidation in industrial branches, that reduced the number of clients and volume of operations.

3. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ**3. GLOBAL PROBLEMS****Класифікація глобальних проблем:**

1. Політичні проблеми (недопущення світової ядерної війни і забезпечення стабільного миру, роззброєння, військові та регіональні конфлікти).

2. Природно-екологічні проблеми (необхідність ефективної і комплексної охорони навколишнього середовища, енергетична, сировинна, продовольча, кліматична, боротьба з хворобами, проблеми світового океану тощо).

3. Соціально-економічні проблеми (стабільність розвитку світового співтовариства, ліквідація відсталості країн, що розвиваються, проблема розвитку людини, злочинність, стихійні лиха, біженці, безробіття, бідність та ін.).

4. Наукові проблеми (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування тощо).

Classification of global problems:

1. Political problems (preventing global nuclear war and providing of stable peace, disarmament, military and regional conflicts).
2. Natural and environmental problems (the need for effective and comprehensive environmental protection, energy, raw materials, food, climate, disease control, problems of the world's oceans, etc.).
3. Social-economic problems (stability of the international community, decreasing of lack of development between countries, the problem of human development, crime, natural disasters, refugees, unemployment, poverty, etc.).
4. Scientific problems (of space exploration, long-term forecasting, etc.).

Демографічна проблема. Найбільш поширеною причиною загострення глобальних проблем є інтенсивне зростання в останні роки народонаселення планети, або, так званій, демографічний бум, який до того ж супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах, причому найвищий приріст населення спостерігається в країнах з низьким рівнем розвитку продуктивних сил.

Demographic problem. The most common cause of pointing of global problems is the intense growth in recent years the world population, or so-called demographic boom, which is also accompanied by uneven population growth in different countries and regions with the highest population growth observed in countries with low development of productive forces.

Екологічна проблема. Важливою складовою глобальних проблем є екологічні, спричинені варварським відношенням людини до природи, що проявляється у масовій вирубці лісів,

знищенні річок, створенні штучних водосховищ, забрудненні шкідливими відходами прісної води.

Environmental problems. An important component of global problems are environmental caused by barbarous attitude to human nature, which manifests itself in popular wood chopping, destruction of rivers, creating artificial reservoirs, pollution of danger waste the fresh water.

Шляхи вирішення екологічної проблеми:

- швидкий розвиток і використання таких основних видів самовідновлюваної енергії як сонячна, вітрова, океанічна, гідроенергетична інше;
- структурні зміни у використанні існуючих невідновлюваних видів енергії, а саме: збільшення частки вугілля в енергобалансі при зменшенні долі нафти і газу, оскільки запаси останніх на планеті значно менші, а їх цінність для хімічної промисловості набагато більша;
- необхідність створення екологічно чистої вугільної енергетики, яка б працювала без шкідливих викидів газу;
- розробка всіма країнами конкретних заходів з дотримання екологічних стандартів – чистоти повітря, водних басейнів, раціонального споживання енергії, підвищення ефективності своїх енергетичних систем;
- вивчення запасів всіх ресурсів з використанням найновіших досягнень НТР;
- інтенсивний розвиток країнами, що розвиваються, власного сировинного господарства, включаючи переробні галузі господарства;
- пошук ефективних методів управління процесом зростання народонаселення з метою його стабілізації на рівні 10 млрд. чол. на початок ХХІІ ст.;

- призупинення вирубки лісів, особливо тропічних, забезпечення їх раціонального використання;
- формування у людей екологічного світогляду, що дозволило б розглядати всі економічні, політичні, юридичні, соціальні, ідеологічні, національні, кадрові питання як в рамках окремих країн, так і на міжнаціональному рівнях;
- комплексна розробка законодавства про охорону навколишнього середовища, в тому числі про відходи;
- нарощування екологічних інвестицій.

Паливно-енергетична і сировинна глобальні проблеми.

Використання паливно-енергетичних і сировинних ресурсів на сьогодні зростає значними темпами. Нераціональне використання енергії у поєднанні зі зростанням народонаселення та нерівномірним розподілом паливно-енергетичних ресурсів різних країн та регіонів призводить до необхідності нарощення їх виробництва.

Fuel-energy and raw materials global problems. The use of energy and raw materials today is increase. Irrational use of energy combined with population growth and uneven distribution of energy resources of different countries and regions leads to the necessity of increasing its production.

Шляхи вирішення паливно-енергетичної та сировинної глобальних проблем:

- зміна механізму ціноутворення на природні ресурси;
- об'єднаним зусиллям розвинених держав протиставити стратегію об'єднання дій країн-експортерів паливно-енергетичних та паливних ресурсів;
- оскільки розвинені країни і ТНК намагаються здійснювати лише первинну обробку мінеральної сировини в країнах, що розвиваються, то останнім необхідно нарощувати випуск

готової продукції, що дозволило б їм знано збільшити доходи від експорту;

- проведення прогресивних аграрних перетворень;
- об'єднання зусиль всіх країн для вирішення глобальних проблем, значно збільшити витрати на усунення екологічної кризи за рахунок послаблення гонки озброєнь та скорочення воєнних витрат;
- використання комплексу економічних заходів управління якістю навколишнього середовища, в тому числі субсидій та дотацій на виготовлення екологічно чистої продукції, за виконання державних екологічних проектів інше.

Запитання для самоконтролю / Self control questions:

1. *Що розуміють під глобалізацією світового господарства? / 1. What does it mean Globalization?*
2. *Які є причини формування глобалізаційних процесів? / 2. What are reasons of globalization?*
3. *Які основні ознаки процесу глобалізації? / 3. What are the main features of globalization?*
4. *Які є позитивні наслідки глобалізації? / 4. What are the positive effects of globalization?*
5. *Які є негативні наслідки глобалізації? / 5. What are the negative effects of globalization?*
6. *Які зміни відбулись в формах міжнародних економічних відносин? / 6. What changes took place in forms of International Economic Relations?*
7. *Назвіть ключові елементи фінансової революції. / 7. Explain the key elements of the financial revolution.*
8. *Яка різниця між фінансовою інновацією і новими фінансовими технологіями? / 8. What difference between financial innovation and new financial technologies?*

9. *Що таке фінансовий інжиніринг? / 9. What does it mean financial engineering?*
10. *Які є причини скорочення обсягів міжнародного валютного ринку? / 10. What are causes of international foreign exchange market volume reduction?*
11. *Які глобальні проблеми Ви знаєте? / 11. What global problems do you know?*

XIX. ЗАДАЧІ І ВПРАВИ
XIX. EXERCISES AND PROBLEMS

1. Take a survey among at least four friends outside of this course and ask them the following questions:

— What is economics?

— If you ever considered or are still considering studying economics, can you give me your reasons for doing so?

On the basis of the answers you receive, discuss the (mis) conceptions they have of economics as a discipline.

2. Reread the 3-minute history of economic thinking and reconstruct the arguments of Adam Smith, Karl Marx, and John Maynard Keynes. Write down their major claims, and articulate at least two warrants for their claims.

3. Set up position groups in class on the role of government in the economy. Have one group argue the pro-market perspective (the new classical view), that the government should not meddle in the economy. Another group will make the Keynesian case, arguing the need for some government intervention. A third group might make the radical argument that even government intervention cannot prevent the market system from being unstable and unjust.

Write up the arguments that each group presents, using the Toulmin Model as your guide. At the end evaluate together the strong and weak arguments. Recognize what you know and what you still need to learn about.

4. Determine whether the following statements are positive or normative:

A. The government should do everything it can to keep inflation under control.

B. Trade is war.

- C. Economics is good for you.
- D. If the government increases its spending, it can prevent an economic downturn.
- E. People will anticipate government actions and thus render them ineffective.

5. Which bias do the following statements reveal? Try to label them as new classical (that is, pro-market); as Keynesian (the market works but not always, and it when doesn't work, the government should intervene), radical (the market does not work and a radical change is needed.)

- A. The government should do everything it can to keep inflation under control.
- B. Trade is war.
- C. Economics is good for you.
- D. If the government increases its spending, it can prevent an economic downturn.
- E. People will anticipate government actions and thus render them ineffective.

6. Keep a record of your own accounts for one week. Take stock at the beginning of the week and record everything you spend and receive. Calculate the balance at the end of the week. Account for any transfers you get from parents or bank loans. How much did you save or dissave?

7. From a microeconomic perspective, every action has a cost. Explain why.

8. Paul's salary check for the last two weeks of September was late in coming. How should he account for the delay (a) on his income statement and (b) on his balance sheet. [Hint: How would you record

income that's earned but not yet received? Is someone indebted to Paul?]

9. Bayla asks Paul to go with her to the new restaurant in town. "It's cheap," she says. "Seven bucks for spaghetti. The line's a little long, though. It takes about 45 minutes to get in." Paul declines, saying, "The price is too high." Explain his response, using the concept of opportunity costs.

10. Your friend says: "My dad figures that every class I skip costs my family about \$40. But he's wrong! My tuition and fees are all paid for at this point. So, economically, it costs nothing if I choose to skip a class." Evaluate this statement from an economic point of view.

11. A larger percentage of young people from well-to-do families go to college than young people from poor but working families. (This seems to have something to do with the costs of attending college, including the cost of foregoing full-time employment.) The working poor, of course, pay taxes to the state. The state university proposes to raise tuition; the alternative is for the state government to raise taxes and then channel the money to the University. A cry goes up that a tuition increase will hurt the poor. Will it?

12. Here are the statistics for defense and non-defense expenditures for the United States, 1939-1947 (all measured in billions of dollars at 1982 prices) (see table).

Plot on a graph the Defense curve and the Non-defense curve. What appears to have happened to the production possibilities curve of the United States during the Second World War? (The U.S. was in the war from December 1941 until August 1945.)

-	Defense expenditures	Non-defense expenditures
1939	\$8.5	\$687.6
1940	\$11.6	\$725.4
1941	\$43.9	\$774.9
1942	\$163.1	\$804.3
1943	\$418.6	\$745.6
1944	\$163.0	\$816.8
1945	\$43.9	\$833.2
1946	\$11.6	\$866.9
1947	\$8.5	\$952.7

13. A hurricane strikes and destroys much of Robinson Crusoe's stockade, his fences for herding sheep, and other precious equipment. What happens to his production possibilities curve? Graph the change with food on the vertical axis and defense on the horizontal axis.

14. Is sunlight a scarce resource? (Hint: Is it limited in supply?) Is giving one more person the protection of the United States Army a scarce good, once the Army is in existence?

15. Paul tells Rodney that he has decided not to buy the \$1200 guitar because it is too expensive. State his decision in economic terms.

16. Rodney: I don't know about this prudent choice stuff. I sure didn't sit down and weigh the pros and cons before I decided to come to college.

Paul: Me either. But there seem to be some good economic reasons for coming.

A. How might their opportunity costs differ? Assume that Paul comes from a well-to-do and Rodney from a poor family.

B. Consider Rodney's skepticism towards the notion that he made a prudent choice. What arguments would economists make to convince him?

17. Economists stress the analogy between the choices made by individuals and the choices made by societies (cities or nations, for example). Explain this analogy, using the Robinson Crusoe example and the concept of the production possibilities curve. In which ways is the analogy imperfect? (Think, for example, of making a decision in a society, such as a decision to go to war or a decision to invest more money in preschool education. How is it similar to or different from the decision of an individual?)

18. Assume that a machine is invented (such as a fertilizer spreader) that makes it easier to produce food but that does not make it any easier to produce defense goods. Draw the society's production possibilities curves before and after the invention of the machine. Where does the new curve start along the defense axis? Where is the new curve relative to the old?

19. Paul changes his mind and decides to buy the \$1200 guitar, but does not do anything to get the cash for it. Rodney says: "You don't have any money in your savings account. How can you buy the guitar if you don't have any savings!" How should Paul respond? (Hint: Are savings always in the form of an addition to savings accounts?).

20. Construct your personal demand curve for gasoline. Ask yourself how many gallons per day you would buy at 50 cents a gallon, one dollar, three dollars, and four dollars. Draw the results as a demand curve.

21. Construct a demand curve for CDs. Ask two of your classmates to write down how many he or she would buy this year at a price of 10 cents per CD, \$5, \$8, \$10, \$12, \$40, \$150). Then add up the quantities demanded at each price.

22. Construct your own supply curve for babysitting. That is, write down how many nights per month you'd be willing to babysit if you were paid \$1 an hour, \$5 an hour, \$10 an hour, or \$20 an hour.

23. You inherit \$100,000,000 from a rich uncle (even though you have regularly criticized him for his crackpot economic theories). What happens to your supply of babysitting labor? Show the change in a diagram with a supply curve. What happens to your demand curve for gasoline? Show the change using a "gasoline market" graph.

24. Paul: My father's company is in trouble. He produces auto parts, and auto manufacturers are cutting back their purchases from him.

Maria: Why?

Paul: Because people are buying fewer cars these days, and that brings down the supply.

Paul's language is imprecise. Correct it. (Hint: Use a demand/supply graph to show him the difference between a movement along the supply curve and a shift of the supply curve.)

25. Michael Jordan did everything on the basketball court better than anyone else. According to the principle of comparative advantage, all the other members of his team should stay on the bench. True or false?

26. Suppose the price of crude oil goes up. How will this affect the gasoline market?

A. Describe in detail how the gasoline market will move toward a new equilibrium.

B. Does this movement toward equilibrium (adjusting to the increased price of crude oil) represent "unintended cooperation among buyers and sellers"? Explain.

27. Processing crude oil into gasoline and plastic yields a by-product of tar, which is used in road building and roof mending. If the demand curve for gasoline shifts outward (demand goes up), what will happen to the price of tar? Will it rise in sympathy? Or does it fall, because now the gasoline bears more of the burden of paying for the crude oil?

28. Suppose the price of cell phones suddenly falls.

A. Is it possible that this drop in price could've been caused by a change in the demand for cell phones? Use a graph to explain your answer.

B. Alternatively, is it possible that this drop in price could've been caused by a change in the supply of cell phones? Use a graph to explain.

29. What will happen in the U.S. market for breakfast cereal if

A. the price of cardboard falls?

B. mad cow disease hits the U.S., sadly killing over half of the nation's dairy cows?

C. the U.S. government introduces a new "safe cereal" law, requiring cereal companies to double-check each box of cereal for possible product safety violations?

30. How would the computer market be affected by a technological breakthrough that reduces the cost of producing computers? How would this "technological breakthrough" affect the equilibrium price and quantity of computer programs ("software")?

31. Over the next ten years, the market for flat-screen TVs is expected to experience two major changes: (1) the manufacturing methods used to produce them are expected to become more efficient; and (2) consumers' preference for them is expected to grow. What

will be the combined effect of these two changes on the equilibrium price and quantity of "flat-screen TVs"? [Note: There are two possible answers, depending on the sizes of the two changes. Draw two graphs to show this: one where you make the supply shift larger than the demand shift, and one where you make the demand shift larger than the supply shift.]

32. After the terrorist attacks of September 11, 2001, U.S. airlines were required to adopt new security procedures to double-check each plane before takeoff. At the same time, many potential buyers of air travel - frightened by the possibility of future attacks - became less willing to fly. Draw a demand/supply graph (or two) to explain the combined effect of these two changes on the U.S. air travel market.

33. Identify the features of a market, as mentioned in the text, for the markets in the following commodities:

- A. hospital care
- B. friends
- C. information on business opportunities
- D. the stealth bomber (a weapon for national defense)

34. Whenever basketball tickets are in high demand, schools tend to allocate them on a first-come, first-served basis. Who wins and who loses with this system? What will the actual price of a basketball ticket be in this case? (Think of opportunity costs: Is the money price the only opportunity cost?) What would happen if the tickets were auctioned off to the highest bidders? Who would pay the most? Would the college gain in this case?

35. Describe in detail how the economic life of a family might be governed by a visible hand. Endow the children with a certain amount of money.

36. Does your college have "market power"? Defend your answer, paying particular attention to the degree of "exit" that students can exercise, in the short run and in the long.

37. How are problems of public goods settled among friends - that is, a society of "loyalty"? Consider for example how it is decided who will provide the car and gasoline for a trip among friends. Once the car is provided, the extra seats in it are public goods. The driver could exclude his friends from riding, but it would be socially inefficient: a commodity (namely, a ride) would be thrown away if it were empty. How is it actually done? Can this apply to larger groups?

38. Explain, using specific examples from your own country, why there is no such thing as pure capitalism (that is, a purely free market economy).

39. "The economically best solution to pollution is the creation of a market." Discuss. What is the alternative to paying people not to pollute?

40. When prices are inflexible, markets do not work as well as when they are flexible. Prove it. Use a diagram to underscore your argument. Imagine a fixed price with fluctuating demand and supply curves.

41. In recent years the Romanian economy has been in poor shape. As a result of the policies by the communist government of earlier times to increase population, the orphanages of the country are filled with healthy but unclaimed infants and children.

A. Make the case for allowing Americans to purchase orphan children from Romania.

B. Now make the case against it.

42. Consider two choices you made yesterday. Describe the rationale for those choices in the terms of the chapter. Force it to work. (Identify in particular the marginal utility, the relevant constraints, and substitutes.)

43. Determine the demand for any good - your own pick - in your environment by asking a selected group of people the amounts they would buy at different price levels. Draw the demand curve in a diagram.

44. Identify which of the following goods are substitutes for cars. And which are complements?

- A. pick-up trucks
- B. airline tickets
- C. tires
- D. gasoline
- E. tolls on the highway

45. After the Great Chicago Fire of 1871, M % of the housing had been destroyed. The remaining housing sold for more than the whole city had been worth before the Fire. Use marginal and total valuations to show how this could be. Does the higher value in exchange for the buildings mean that Chicagoans on the whole were made better off by the Fire?

46. The correct responses to the economics demand and supply exercises will be shown in this frame. Here is the initial diagram to guide your thinking. First decide if the change affects demand, supply, or both, then decide how the price and quantity will be affected.

Answers:

- a) P Rises
- b) P Falls
- c) P Indeterminant

- d) Q Rises
- e) Q Falls
- f) Q Indeterminant

1. If Jackie's income rises, what happens to her demand for airplane trips? If the income of most consumers of air travel rises (and air travel is a normal good), what will happen to the market equilibrium price P and quantity Q of this good?
 2. If the taste for sneakers severely declines, what happens to their price and the quantity sold?
 3. If the price of materials used to make sneakers rises sharply, what happens to the price and the quantity sold of sneakers?
 4. If the technology for making some communications device (say, cellular telephones) leaps forward, what is most likely to happen to the price and the quantity sold?
 5. Consider the supply and demand for coffee in London. Suppose the price of tea rises sharply. If coffee is a substitute good for tea, what happens to the price and quantity of coffee?
 6. A new rumor sweeps the country that eggs are great diet food and they don't even raise cholesterol levels. At the same time, advances in chicken husbandry increase the number of eggs that can be produced. What happens to the price and quantity of eggs? (both supply and demand are affected).
- 47.** Devise a simple economy in class, with only two products, two factors of production, two citizens, but not money (it's a pure barter economy). Discuss the general equilibrium of this economy. What happens if there is unexpectedly an increase in the supply of one of the factors, say it is labor. Talk through as many of the direct and indirect features as you can.
- 48.** Look around campus and spot three externalities of what people do.

- 49.** Give some examples of information provided to you free by markets.
- 50.** Calculate your personal rate of inflation for the year. Consider the bundle of goods you buy each week. Determine their base-period quantities (this week last year, for example), their current prices, and their prices last year.
- 51.** Examine your clothing, school equipment, and so forth and make an estimate of how much of it has been imported. Why would this most likely be an underestimate?
- 52.** What would happen to the official unemployment rate if the Bureau of Labor Statistics treat homemaking as employment?
- 53.** In 1970 total production in the U.S. was \$1 trillion dollars (in current prices). In 1979 it was \$1.5 trillion (in current prices; so the comparison does not take account of inflation). What was the total growth rate during these years? What was the annual growth rate?
- 54.** In 1970 the Consumer Price Index was 116. In 1979 it was 217. What was the average annual inflation rate over those years?
- 55.** In what specific ways do the six macroeconomic problems affect your personal life? For example: "It's very difficult to get summer employment this year because the country is in a recession."
- 56.** Maria is particularly concerned about the problem unemployment. What might some of her reasons be?
- 57.** A friend remarks: "Did you see that gas prices went up by 10 cents a gallon last week? This inflation is killing me." How would an economist reply?

58. What type of policy (fiscal, monetary or institutional) does each of the following measures represent?

- a) The freezing of all salaries of government employees with the intent to reduce the budget deficit of the government.
- b) An increase in spending on highways;
- c) A cut in taxes for businesses;
- d) The introduction of a national health care insurance;
- e) The lowering of the discount rate by the Federal Reserve bank.

59. Imagine an economy that experiences high inflation and low unemployment. The government is worried. What could it do to stem inflation? Two economic advisors come up with two different plans. One favors demand side policies, the other supply side policies.

- a) What might an anti-inflationary demand policy look like?
- b) What might an anti-inflationary supply policy look like? Identify instruments and appropriate intermediate targets. Show the alleged effects of each policy in a diagram with aggregate supply and demand.

60. Imagine that the monetary authorities are set on a monetarist policy of a constant money growth rule. What would that rule be if:

- a) M2 is considered the appropriate intermediate target?
- b) The economists of the Federal Reserve System have calculated that the velocity of M2 is declining at a rate of 1.5 percent annually?
- c) The desired economic growth is 2.5 percent and inflation should not exceed the 4 percent?

61. Some economists argue that policy makers should be rule bound in the making of economic policy.

- a) Give a few examples of such rules.
- b) What are the arguments in support of these rules?

XX. СЛОВНИК ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ**– А –**

Автаркія (Autarky) – ізоляція держави від зовнішньоекономічного впливу, створення незалежного господарства, яке може себе самозабезпечити без усякої підтримки з зовні.

Агент (Agent) – фізична або юридична особа, яка здійснює певні операції за дорученням іншої особи, за її рахунок і від її імені.

Акція (Share) – вид цінних паперів, що являє собою власність частки статутного капіталу підприємства і покладає на її власника (акціонера) певні права і зобов'язання, зокрема: право на частину прибутку підприємства у випадку його розподілу (дивіденд), а у випадку ліквідації — на частину залишкової вартості підприємства.

Акциз (Excise) – вид непрямого податку, що включається в ціну товару чи послуги.

Амортизація (Depreciation) – поступове зношення основних фондів (устаткування, споруди тощо) і перенесення їхньої вартості у міру зношення на створюваний продукт.

Асоціація (Association) – об'єднання, союз організацій або осіб для досягнення певних цілей. Асоціації не мають права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників. Асоціація є юридичною особою, може мати самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки, печатку зі своїм найменуванням.

Аудит (Audit) – перевірка (ревізія) бухгалтерської звітності підприємства кваліфікованими спеціалістами (аудиторами) на предмет її відповідності встановленим правилам і стандартам.

Аукціон (Auction) – різновид періодичних відкритих публічних торгів, де продаються товари відповідної номенклатури.

– Б –

Банк (Bank) – кредитно-фінансова установа, яка залучає й нагромаджує вільні грошові кошти підприємств та організацій, населення (пасивні операції), а також здійснює емісію грошей

(випуск їх в обіг), випуск цінних паперів, кредитування економіки й населення, надання різноманітних позик на умовах платності, зворотності й терміновості (активні операції).

Банкнота (Banknote) – банківський білет; грошові знаки, що випускаються в обіг центральними емісійними банками держав як засіб грошового обігу й платежу; основний вид паперових грошей.

Банкрутство (Bankruptcy) – неспроможність боржника (підприємства, фірми, банку, іншої організації) оплатити свої боргові зобов'язання.

Бартер (Barter) – прямий, не опосередкований грошима обмін товарами або послугами.

Бенчмаркінг (Benchmarking) – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно більш ефективного підприємства-конкурента з метою порівняння з власним та переймання їх найкращих методів роботи.

Бізнес (Business) – економічна діяльність з метою отримання прибутку.

Бізнес-план (Business Plan) – короткий виклад цілей і шляхів діяльності фірми, обґрунтування доцільності капіталовкладень для залучення інвесторів та кредиторів.

Біржа (Exchange) – це установа, де здійснюється купівля-продаж масових товарів (товарна біржа), цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці).

Брокер (Broker) – посередник при укладанні угод між продавцями й покупцями товарів, цінних паперів, валют, тощо; діє за дорученням і за рахунок клієнтів, отримуючи від них комісійні.

Бюджет (Budget) – грошове вираження збалансованого кошторису державних доходів і витрат на певний період часу за джерелами надходжень й основними каналами витрат.

Бюджетний дефіцит (Budget Deficit) – сума, що перевищує державні витрати над державними доходами.

– В –

Валовий внутрішній продукт (Gross Domestic Product) – узагальнюючий економічний показник, виражає сукупну вартість

кінцевих товарів і послуг, створених у середині країни, в ринкових цінах.

Валовий дохід (Gross Revenue/Turnover) – виражений у грошовій формі сумарний річний дохід підприємства (фірми), отриманий у результаті виробництва і продажі продукції та послуг.

Валовий національний продукт (Gross National Product) – узагальнюючий макроекономічний показник соціально-економічного розвитку, визначається як вартість усіх товарів і послуг, вироблених у країні за рік.

Валюта (Currency) – грошова одиниця країни, яка перебуває в обігу. Застосовується як: 1) грошова одиниця даної країни та її тип; 2) грошові знаки іноземних держав, які використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта).

Валютне котирування (Currency Quotes/Pair) – встановлення курсів іноземних валют відповідно до діючих законодавчих норм та існуючої практики.

Валютний курс (Exchange Rate) – ціна грошової одиниці однієї країни, вираженої в грошових одиницях іншої країни.

Валютний паритет (Currency Parity) – законодавчо встановлене співвідношення між двома валютами, що становить основу валютного курсу.

Валютний ринок (Foreign Exchange) – система економічних та організаційних відносин стосовно операцій купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів в іноземних валютах.

Валютні резерви (Foreign Exchange Reserves) – централізовані запаси золота й іноземної валюти, що зберігаються у центральних банках.

Вартість (Cost) – економічна категорія, що виражає уречевлену в товарі суспільну працю, відносини між товаровиробниками.

Вексель (Bill) – офіційне боргове зобов'язання певної форми, що надає його власнику право вимагати сплати боржником зазначеної у векселі суми у встановлений строк.

Видатки (Expenditures) – зменшення активів або збільшення зобов'язань в зв'язку з придбанням товарів або послуг.

Виробництво (Manufacturing) – процес створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для існування й розвитку людини.

Відсоток (Interest) – плата за кредит, ціна за користування позиченими коштами.

Вільний ринок (Free Market) – ринок, заснований на економічній відособленості юридично вільних товаровиробників, ґрунтується на системі вільного підприємництва.

Вклад (Contribution) – грошова сума, внесена в банк на збереження на певних умовах.

Власність (Ownership) – категорія, що означає володіння, користування й розпорядження майном; система економічних відносин з приводу володіння, користування й розпорядження майном.

– Г –

Гарантія (Guarantee) – підтвердження того, що третьою стороною буде погашена заборгованість або будуть виконані зобов'язання.

Гіперінфляція (Hyperinflation) – стрімке зростання товарних цін і грошової маси в обігу, що веде до різкого знецінення грошової одиниці, розладу платіжного обороту й порушення нормальних господарських зв'язків.

Глобалізація (Globalization) – це процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. Основними наслідками цього процесу є розподіл праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн.

Готівка (Cash) – монети і паперові гроші.

Гроші (Money) – особливий товар, який виконує роль загально-го еквівалента; благо, благо, що має найвищий ступінь ліквідності.

Грошова маса (Broad Money) – сукупний обсяг купівельних і платіжних засобів, що обслуговують господарський оборот і належать приватним особам, підприємствам і державі.

Грошова система (Monetary System) – форма організації грошового обігу, яка історично склалась в певній країні й законодавчо закріплена державою.

Грошовий обіг (Money Circulation) – рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Гудвіл (Goodwill) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.

– Д –

Девальвація (Devaluation) – офіційне зменшення золотого вмісту грошової одиниці чи зниження курсу національної валюти щодо золота, срібла, певної іноземної валюти.

Демоніполізація (Demonopolization) – усунення державної або іншої монополії, що диктує свої умови ринку.

Демпінг (Dumping) – продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від внутрішніх.

Депозит (Deposit) – грошова сума або інша цінність, віддана на зберігання. Депозит як форма зберігання грошових заощаджень населення називається вкладом.

Державна власність (Public Ownership) – форма власності, за якої власником виступає держава в особі її органів.

Дефіцит бюджету (Budget Deficit) – різниця між доходами й витратами в бюджеті країни.

Дефляція (Deflation) – вилучення з обігу частини надлишкової грошової маси, випущеної в період інфляції.

Дефолт (Default) – невиконання зобов'язань, відмова від сплати боргу.

Дивіденд (Dividend) – доход, отриманий власником акції з прибутку акціонерного товариства за підсумками його господарської діяльності за певний період часу, як правило, за рік.

Дилер (Dealer) – особа чи фірма, що займається біржовим або торговельним посередництвом, але, на відміну від брокера, вона укладає угоди від себе і за свій рахунок.

Дисконт (Discount) – форма прямої знижки, яку використовують у міжнародних розрахунках.

Досконала (чиста) конкуренція (Perfect Competition) – умови ринку, на якому існує безліч покупців і продавців однорідної продукції, що продається, вільний доступ фірм на ринок.

Дотація (Grant) – доплата з державного бюджету задля збалансування бюджетів нижчих рівнів; різновид субсидій.

Дохід (Revenue) – у загальному вигляді - це потік грошових та інших надходжень за одиницю часу. Виділяють чотири основних форми доходів : рента, заробітна плата, прибуток і відсоток.

Дуополія (Duopoly) – ситуація на ринку, за якої пропозиція представлена лише двома виробниками (постачальниками).

– Е –

Економічна категорія (Economic Category) – узагальнююче поняття, яке виражає істотні сторони економічних явищ і процесів, відбиває глибинні процеси економічного розвитку.

Економічне зростання (Economic Growth) – зміна результатів функціонування економіки. Розрізняють екстенсивне й інтенсивне економічне зростання.

Економічні ресурси (Economic Resources) – усі застосовувані в господарській діяльності природні, людські й вироблені людиною ресурси.

Експорт (Export) – вивіз товарів, технологій і послуг за кордон для реалізації їх на зовнішньому ринку.

Еластичність попиту (Elasticity of Demand) – ступінь зміни попиту на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

Еластичність пропозиції (Elasticity of Supply) – ступінь зміни пропозиції на певну продукцію під впливом зміни ціни на неї.

Ембарго (Embargo) – повна заборона торговельних відносин з будь-якою державою або заборона ввозу (вивозу) певних товарів у конкретну країну.

Емісія (Issue) – випуск в обіг грошей і цінних паперів. Емісія грошей здійснюється центральним банком держави.

Ефективність (Efficiency) – співвідношення між результатами і витратами, здійсненими для досягнення певних цілей.

– 3 –

Застава (Pledge) – майно або інші цінності, які слугують забезпеченням позики.

Затрати (Expense) – зменшення власного капіталу підприємства протягом звітного періоду в результаті діяльності цього підприємства, тобто це ресурси, які були використані або спожиті протягом даного звітного періоду.

Збитки (Losses) – викликані різними обставинами втрати матеріальних і фінансових ресурсів.

Зовнішня торгівля (Foreign Trade) – торгівля держави з іншими країнами включає ввіз і вивіз товарів.

Зовнішній борг держави (External Public Debt) – державна заборгованість іноземним громадянам, підприємствам та іншим країнам.

Золотий запас (Gold Stock) – резервний фонд золота в зливках і монетах, який належить центральному емісійному банку або скарбниці країни.

– I –

Імпорт (Import) – закупівля та ввезення іноземних товарів, технологій й послуг у країну з-за кордону для реалізації їх на внутрішньому ринку країни -імпортера.

Інвестиції (Investments) – довгостроковий вклад капіталу в будь-яке підприємство, галузі господарства, підприємництво з метою отримання прибутку.

Інвестор (Investor) – приватний підприємець, організація або держава, які здійснюють інвестицію.

Індексація доходів (Indexation of Income) – механізм підвищення грошових доходів громадян, який дає змогу частково або повністю компенсувати їм подорожчання споживчих товарів і послуг.

Індекс цін (Price Index) – показник, який кількісно виражає зміни рівня тих чи інших цін.

Інжиніринг (Engineering) – надання інженерно-будівельних та проектних послуг.

Інтеграція (Integration) – процес об'єднання окремих продуктів та компонентів у процесі роботи таким чином, якби вони були одним продуктом.

Інтелектуальна власність (Intellectual Property) – продукт інтелектуальної праці. Об'єктами інтелектуальної власності є: твори науки і техніки, літератури і мистецтва, винаходи, відкриття та інші види творчої діяльності.

Інфляція (Inflation) – обезцінення паперових грошей, що знаходяться в обігу, тобто падіння їхньої купівельної спроможності, яке проявляється у підвищенні цін на всі товари і послуги.

Інфраструктура (Infrastructure) – сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують економіку, виробництво (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я та ін.).

Іпотека (Mortgage) – застава нерухомого майна для одержання кредиту.

– К –

Кейнсіанство (Keynesianism) – економічна теорія, яка визначає та обґрунтовує необхідність державного регулювання економіки.

Кліринг (Clearing) – система безготівкових розрахунків за товари, цінні папери й послуги, заснована на зарахуванні взаємних вимог і зобов'язань.

Конвертована валюта (Convertible Currency) – валюта, яка вільно й необмежено обмінюється на інші іноземні валюти.

Конкуренція (Competition) – процес суперництва між товаровиробниками, постачальниками і покупцями товарів за найвигідніших умов їх виробництва та реалізації.

Консенсус (Consensus) – загальне погодження, що характеризується відсутністю серйозних заперечень з істотних питань у більшості заінтересованих сторін.

Консорціум (Consortium) – тимчасова угода між кількома банками або промисловими підприємствами для спільного розміщення позик, проведення фінансових та комерційних операцій великого масштабу.

Контракт (Contract) – договір, угода про взаємні зобов'язання для договірних сторін.

Концерн (Concern) – форма об'єднання підприємств різних галузей промисловості, торгівлі, транспорту, сфери послуг і фінансових установ, що знаходяться під єдиним фінансовим контролем.

Кооператив (Cooperative) – підприємство (фірма), створене на основі добровільного об'єднання громадянами свого майна. Член кооперативу бере особисту участь у його діяльності.

Корупція (Corruption) – зрощення державних структур зі структурами злочинного світу у сфері економіки.

Котирування (Quotation) – встановлення курсу валюти, тобто визначення її вартості в іноземних валютах.

Кредит (Credit) – позика в грошовій або товарній формі на умовах повернення з оплатою відсотка.

Курс акцій (Stock Price) – ціна, за якою продається акція.

– Л –

Лідерство (Leadership) – реалізація організаційного керівництва, яка реалізується топ-менеджментом.

Людський капітал (Human Capital) – виробничі знання, уміння і професійна підготовка, якими володіє окрема людина. Мається на увазі вартість, яка створюється в результаті затрат на навчання, освіти, зміцнення здоров'я.

– М –

Маржа (Margin) – банківський прибуток, який визначається як різниця між сумою стягнення й виплачених банком відсотків.

Маркетинг (Marketing) – система організації діяльності підприємства, що ґрунтується на всебічному вивченні ринку і просуванні товарів і послуг від виробника до споживача.

Менеджер (Manager) – професійний управляючий, що має спеціальну підготовку і здійснює керівництво підприємством, фірмою тощо.

Менеджмент (Management) – система організації й управління підприємством.

Меркантилізм (Mercantilism) - економічна політика періоду становлення капіталізму, яка виявлялася в активному втручанні держави в господарське життя, головним напрямком державної політики вони вважали протекціонізм.

Методологія (Methodology) – вчення про принципи побудови, форми та способи наукового пізнання.

Монетаризм (Monetarism) – економічна теорія, що ґрунтується на визначальній ролі грошової маси, яка знаходиться в обігу, в стабілізації економіки, її функціонуванні й розвитку.

Монополія (Monopoly) – підприємство, або група підприємств, які займають домінуюче становище на ринку, що дає їм змогу контролювати й визначати ціни.

Монопсонія (Monopsony) – ринкова ситуація, при якій існує тільки один покупець або група покупців, що сумісно приймають рішення.

– Н –

Натуральне господарство (Natural Economy) – вид господарства, в якому всі продукти виробляються лише для задоволення власних потреб і не призначені для продажу.

Нематеріальні активи (Intangible Assets (Intangibles)) – активи, які не мають фізичної дотикової форми, наприклад, захист, забезпечений страховкою, або ціна фірми (гудвіл).

Номинал, номінальна вартість (Par-Value) – номінальна або вільна вартість акції, яка встановлюється на момент первинного випуску (розміщення) акцій і обчислюється як результат ділення загальної грошової вартості частини статутного капіталу, що розміщується на кількість акцій при розміщенні.

Норма прибутку (Rate of Return) – середньорічний чистий прибуток, одержаний на капітал, виражений як відсоток від цього капіталу; відношення чистого прибутку, одержаного компанією, до загальної суми інвестованого капіталу.

– О –

Облігація (Bond) – вид цінного паперу, за яким виплачується щорічний дохід наперед встановленого розміру у формі певного відсотка номінальної вартості облігації.

Облікова ставка відсотка (Discount Rate) – ставка відсотка, за якого центральний банк надає ресурси комерційним банкам.

Оборотний капітал (Working Capital) – частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу.

Олігополія (Oligopoly) – панування декількох найбільших фірм на ринку.

Оптова торгівля (Wholesale) – вид торгівлі, що забезпечує зв'язок між виробництвом і роздрібною торгівлею; торгівля партіями товарів.

Оптова ціна (Wholesale Price) – ціна, за якою державні підприємства й організації реалізують вироблену ними продукцію іншим підприємствам та організаціям, крім населення.

Опціон, опціонний контракт (Option Contract) – стандартний документ, який засвідчує право придбати або продати цінні папери (товари, кошти) на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін контракту.

Оренда (Rent) – передання майна в строкове, платне володіння й користування.

Основні виробничі фонди (Main Production Funds) – сукупність засобів праці, які функціонують у сфері матеріального виробництва і переносять свою вартість на знову створений продукт частково, у міру зношення, протягом ряду кругооборотів.

– II –

Паритет (Parity) – співвідношення між валютами різних країн.

Патент (Patent) – документ, що засвідчує авторство на винахід та виключне право на використання його протягом певного строку.

Підприємець (Entrepreneur) – самостійний суб'єкт ринкових відносин, який діє на свій страх та ризик і під свою відповідальність з метою отримання прибутку.

Підприємництво (Enterprise) – самостійна, ініціативна, постійно здійснювана на власний страх і ризик діяльність по вироб-

ництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг і торгівлі з метою одержання прибутку.

Плаваючий валютний курс (Floating Exchange Rates) – курс валюти, який вільно підвищується і знижується залежно від попиту й пропозиції.

Податок (Tax) – обов’язків платіж, збір, що стягується державою або місцевим органом з громадян (фізичних осіб) або підприємств (юридичних осіб) на основі законодавства.

Попит і пропозиція (Demand and Supply) – економічні категорії товарного виробництва, що виникають і функціонують на ринку, у сфері товарного обміну.

Праця (Labor) – цілеспрямована, свідомо діяльність людини, спрямована на створення матеріальних і духовних благ.

Прибуток (Profit) – узагальнюючий показник діяльності підприємства; визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт і послуг та сумою всіх затрат підприємства на виробництво і збут.

Приватизація (Privatization) – політика чи процес продажу або передачі державної чи суспільної власності (особливо націоналізованої промисловості) у руки приватних інвесторів.

Продуктивність праці (Labor Productivity) – характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції.

Прожитковий мінімум (Living Wage) – величина вартості фінансових коштів і майна, необхідних для підтримки нормального фізичного існування працівника й непрацюючих членів його сім’ї.

Протекціонізм (Protectionism) – політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції.

– Р –

Реальна заробітна плата (Real Wages) – кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату.

Реклама (Advertising) – спеціальна інформація про осіб чи продукцію, що розповсюджується в будь-якій формі та в будь-який спосіб з метою прямого чи опосередкованого одержання прибутку.

Ризик (Risk) – дія в розрахунку на удачу, на щасливий результат, який, однак, не виключає можливості невдачі.

Ринок (Market) – сфера обміну товарами й послугами між продавцями й покупцями, місце, де здійснюється купівля-продаж; система економічних відносин між виробниками і споживачами продукції.

Робота (Activity) – процедура, підпроцес чи завдання, що відбувається протягом певного проміжку часу і має відчутні результати.

Робоча сіла (Workforce) – здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей, що людина використовує у своїй діяльності.

– С –

Санация (Sanitation) – система заходів, спрямованих на попередження банкрутства.

Синдикат (Syndication) – об'єднання підприємців, які беруть на себе здійснення всієї комерційної діяльності при збереженні виробничої та юридичної самостійності підприємств, які в нього входять.

Собівартість (Cost Price) – сумарні витрати, виражені в грошовій формі на виробництво й реалізацію продукції.

Соціальна політика (Social Policy) – діяльність держави, спрямована на створення та регулювання соціально-економічних умов життя суспільства.

Стагфляція (Stagflation) – стан економіки країни, яка супроводжується застоєм або падінням виробництва й інфляцією.

Статутний фонд (Authorized Capital) – сума коштів, що становлять майно підприємства при його створенні.

Субсидія (Subsidy) – вид допомоги, яка надається будь-кому державою або юридичною особою без яких-небудь умов.

– Т –

Товар (Good) – продукт праці, призначений для купівлі-продажу.

Товарообіг (Goods Turnover) – рух товарів пов'язаний з їх обміном на гроші і переходом від виробництва до споживання.

Трест (Trust) – об'єднання підприємств, фірм, в якому суб'єкти, що входять у нього, втрачають свою виробничу, комерційну та юридичну самостійність і підкоряються єдиному управлінню.

— Ф —

Фінанси (Finance) – система економічних відносин з приводу створення, розподілу й використання фондів грошових коштів.

Фірма (Company, Firm) – господарське, промислове або торговельне підприємство, яке користується правами юридичної особи у ринковій економіці.

Франшіза (Franchise) – частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором страхування.

— Х —

Хеджування, Хедж (Hedging, Hedge) – засіб зменшення ризику шляхом укладання протилежної угоди. Форма страхування вартості товару або прибутку, валютного ризику при здійсненні ф'ючерсних угод у банківській, страховій, біржовій та комерційній практиці.

— Ц —

Ціна (Price) – кількість грошей, які сплачуються за одиницю товару; виражена в грошах вартість одиниці товару.

Цінні папери (Securities) – документи, що засвідчують право власності на будь-яке майно або гроші (акції, облігації, чеки, векселі, сертифікати та інші документи).

— Ч —

Чек (Cheque) – встановленої форми грошовий (фінансовий) документ, який містить безумовне письмове розпорядження чекодавця (власника рахунку у фінансовій установі) про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми.

Чистий дохід (Net Income) – прибуток після відрахування витрат, сплати податків і всіх боргових зобов'язань.

Чисті збитки (Net Loss) – перевищення витрат над надходженнями за звітний період, негативний чистий прибуток.

«Чорний» ринок (Black Market) – ринок товарів і валюти, на якому укладають незаконні угоди за цінами та курсами, що значно відрізняються від зафіксованих державою.

— Ш —

Штраф (Penalty) – грошове стягнення за порушення зобов'язань по договору.

— Я —

Якість (Quality) – сукупність властивостей продукції, які визначають ступінь придатності її для використання за призначенням.

XX. DICTIONARY OF ECONOMIC TERMS

– A –

Activity (Робота) – is condition in which things are happening or being done.

Advertising (Реклама) – present or describe (a product, service, or event) in a publication or on television in order to increase sales.

Agent (Агент) – is person or thing that takes an active role or produces a particular effect.

Association (Асоціація) – a group of people organized for a joint purpose; an organization founded and funded by businesses that operate in a specific industry.

Auction (Аукціон) – is public sale in which goods or property are sold to the highest bidder.

Audit (Аудит) – is official inspection of an organization's accounts.

Autarky (Автаркія) – is policy of national self-sufficiency and nonreliance on imports or economic aid.

Authorized/Statute Capital (Статутний фонд) – the maximum amount of share capital that the company is authorised by its constitutional documents to issue to shareholders.

– B –

Bank (Банк) – is financial institution that accepts deposits and channels those deposits into lending activities.

Banknote (Банкнота) – is a piece of paper money issued by a central bank.

Bankruptcy (Банкрутство) – is a legally declared inability or impairment of ability of an individual or organization to pay its creditors.

Barter (Бартер) – is a medium in which goods or services are directly exchanged for other goods and/or services without a common unit of exchange (without the use of money).

Benchmarking (Бенчмаркінг) — the process of comparing one's business processes and performance metrics to industry bests and/or best practices from other industries.

Bill (Вексель) – a document requesting payment for an order previously supplied; the official bond of a certain form, which gives its owner the right to demand payment of the debtor specified in the bill amount within the fixed period.

Black Market («Чорний» ринок) — an illegal trade in officially controlled or scarce goods.

Bond (Облігація) – a certificate issued by a government or a public company promising to repay money lent to it at a fixed rate of interest and at a specified time.

Broad Money (Грошова маса) – is widest measurement of the money supply.

Broker (Брокер) – is a person who buys and sells goods or shares for others.

Budget (Бюджет) – an estimate of income and spending for a set period of time; the amount of money needed or available for a purpose; a regular estimate of national income and spending put forward by a finance minister.

Budget Deficit (Бюджетний дефіцит) – occurs when an entity spends more money than it takes in; difference between revenues and expenses in national budget.

Business (Бізнес) – a legally recognized organization designed to provide goods and/or services to consumers.

Business Plan (Бізнес-план) – is formal statement of a set of business goals, the reasons why they are believed attainable, and the plan for reaching those goals.

– C –

Cash (Готівка) – are money in coins or notes.

Cheque (Чек) – a negotiable instrument instructing a financial institution to pay a specific amount of a specific currency from a specified demand account held in the maker/depositor's name with that institution.

Clearing (Кліринг) – denotes all activities from the time a commitment is made for a transaction until it is settled.

Company, Firm (Фірма) – is form of business organization.

Competition (Конкуренція) – is contest between individuals, groups, nations, for territory, a niche, or a location of resources.

Concern (Концерн) – type of business group; it results from the merger of several legally independent companies an economic entity under unified management.

Consensus (Консенсус) – is general agreement and group solidarity of belief or sentiment.

Consortium (Консорціум) – is an association of two or more individuals, companies, organizations or governments (or any combination of these entities) with the objective of participating in a common activity or pooling their resources for achieving a common goal.

Contract (Контракт) – a written or spoken agreement intended to be enforceable by law.

Contribution (Вклад) – amount of money putted on the account in the bank to save on certain conditions.

Convertible Currency (Конвертована валюта) – the quality of paper money substitutes which entitles the holder to redeem them on demand into money proper.

Cooperative (Кооператив) – an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural needs and aspirations through a jointly-owned and democratically-controlled enterprise.

Corruption (Корупція) – is corporate criminality and the abuse of power by corporation officials, either internally or externally.

Cost (Вартість) – the value of money that has been used up to produce something, and hence is not available for use anymore.

Cost Price (Собівартість) – is the value of money that has been used up to produce something, and hence is not available for use anymore. In economics, a cost is an alternative that is given up as a result of a decision.

Credit (Кредит) – the system of doing business by trusting that a customer will pay at a later date for goods or services supplied.

Currency (Валюта) – a system of money in general use in a country; established by legislation of banknotes; a system of money in general use in a country.

Currency Quotes/Pair (Валютне котирування) – the quotation of the relative value of a currency unit against the unit of another currency in the foreign exchange market.

Currency Parity (Валютний паритет) – is legislatively established correlation between the two currencies, which is the basis of the exchange rate.

– D –

Dealer (Дилер) – a person who buys and sells goods; person or firm engaged in stock exchange or trade mediation.

Deflation (Дефляція) – is reduction of the general level of prices in an economy.

Default (Дефолт) – occurs when a debtor has not met his or her legal obligations according to the debt contract, e.g. has not made a scheduled payment, or has violated a loan covenant (condition) of the debt contract.

Demand and Supply (Попит і пропозиція) – is an economic model of price determination in a market. It concludes that in a competitive market, price will function to equalize the quantity demanded by consumers, and the quantity supplied by producers, resulting in an economic equilibrium of price and quantity.

Demopolization (Демонopolізація) – means to breakup an existing monopoly. It is often used in the context of breaking up a government run monopoly.

Deposit (Депозит) – a sum of money placed in a bank or other account.

Depreciation (Амортизація) – is a term used in accounting, economics and finance to spread the cost of an asset over the span of several years; reduction in value over time.

Devaluation (Девальвація) – a reduction in the value of a currency with respect to those goods, services or other monetary units with which that currency can be exchanged.

Discount (Дисконт) – a deduction from the usual cost of something.

Discount Rate (Облікова ставка відсотка) – an interest rate a central bank charges depository institutions that borrow reserves from it.

Dividend (Дивіденд) – a sum of money that is divided among a number of people, such as the part of a company's profits paid to its shareholders.

Dumping (Демпінг) – the act of a manufacturer in one country exporting a product to another country at a price which is either below the price it charges in its home market or is below its costs of production.

Duopoly (Дуополія) – is a situation in which two suppliers dominate a market.

– E –

Economic Category (Економічна категорія) – are the different kinds or ways of economic being. To investigate the categories of being is to determine the most fundamental and the broadest classes of entities.

Economic Growth (Економічне зростання) – is term used to indicate the increase of per capita gross domestic product (GDP) or other measure of aggregate income. It is often measured as the rate of change in GDP.

Economic Resources (Економічні ресурси) – all natural, human and human made resources used in economic activities.

Efficiency (Ефективність) – is the using of resources in such a way as to maximize the production of goods and services.

Elasticity of Demand (Еластичність попиту) – is an elasticity used to show the responsiveness of the quantity demanded of a good or service to a change in its price.

Elasticity of Supply (Еластичність пропозиції) – an elasticity defined as a numerical measure of the responsiveness of the supply of a given good to a change in the price of that good.

Embargo (Ембарго) – the partial or complete prohibition of commerce and trade with a particular country, in order to isolate it.

Engineering (Інжиніринг) – the branch of science and technology concerned with the design, building, and use of engines, machines, and structures.

Entrepreneur (Підприємець) – a person who makes money by starting new businesses.

Enterprise (Підприємництво) – a business or company.

Exchange (Біржа) – a building used for financial trading.

Exchange Rate (Валютний курс) – the value at which one currency may be exchanged for another.

Excise (Акциз) – a tax charged on certain goods, such as alcohol.

Expenditures (Видатки) – reducing assets or increasing liabilities in connection with the purchasing of goods or services.

Expense (Затрати) — an outflow of money to another person or group to pay for an item or service, or for a category of costs.

Export (Експорт) – any good or commodity, transported from one country to another country in a legitimate fashion, typically for use in trade.

External Public Debt (Зовнішній борг держави) – money (or credit) owed by any level of government; either central government, federal government, municipal government or local government.

– F –

Finance (Фінанси) – the management of large amounts of money by governments or large companies; the money available to a state, organization, or person.

Floating Exchange Rates (Плаваючий валютний курс) – a type of exchange rate regime wherein a currency's value is allowed to fluctuate according to the foreign exchange market.

Foreign Exchange (Валютний ринок) – over-the-counter financial market for the trading of currencies.

Foreign Exchange Reserves (Валютні резерви) – in a strict sense are only the foreign currency deposits and bonds held by central banks and monetary authorities.

Foreign Trade (Зовнішня торгівля) – exchange of capital, goods, and services across international borders or territories.

Franchise (Франшіза) — a licence granted by a government or company to a person or group allowing them to use or sell certain products.

Free Market (Вільний ринок) – an economic system in which prices are determined by supply and demand rather than controlled by a government.

– G –

Globalization (Глобалізація) — describes an ongoing process by which regional economies, societies, and cultures have become inte-

grated through a globe-spanning network of communication and trade.

Gold Stock (Золотий запас) – reserve fund of gold ingots and coins, which is the central issuing bank or the treasury of the country.

Good (Товар) – a physical (tangible) product, capable of being delivered to a purchaser and involves the transfer of ownership from seller to customer, say an apple, as opposed to an (intangible) service, say a haircut.

Goods Turnover (Товарообіг) — the rate at which goods are sold and replaced in a shop.

Trust (Трест) – a corporation, especially a commercial bank, organized to perform the fiduciary of trusts and agencies. It is normally owned by one of three types of structures: an independent partnership, a bank, or a law firm, each of which specializes in being a trustee of various kinds of trusts and in managing estates.

Goodwill (Гудвіл) – an accounting term used to reflect the portion of the book value of a business entity not directly attributable to its assets and liabilities; it normally arises only in case of an acquisition.

Grant (Дотація) – a sum of money given by a government or public body for a particular purpose.

Gross Domestic Product (Валовий внутрішній продукт) – the total value of goods produced and services provided within a country during one year.

Gross National Product (Валовий національний продукт) – the total value of goods produced and services provided by a country during one year, equal to the gross domestic product plus the net income from foreign investments.

Gross Revenue/Turnover (Валовий дохід) – income that a company receives from its normal business activities, usually from the sale of goods and services to customers; the amount of money taken by a business in a particular period.

Guarantee (Гарантія) – an assurance that certain conditions will be fulfilled, especially that a product will be of a specified quality.

– H –

Hedging, Hedge (Хеджування, Хедж) — a line of closely spaced shrubs and tree species, planted and trained in such a way as to form a barrier or to mark the boundary of an area.

Human Capital (Людський капітал) – refers to the stock of competences, knowledge and personality attributes embodied in the ability to perform labor so as to produce economic value.

Hyperinflation (Гіперінфляція) – inflation of prices or wages occurring at a very high rate.

– I –

Import (Імпорт) – bring (goods or services) into a country from abroad.

Indexation of Income (Індексація доходів) – a technique to adjust income payments by means of a price index, in order to maintain the purchasing power of the public after inflation.

Inflation (Інфляція) – a rise in the general level of prices of goods and services in an economy over a period of time.

Infrastructure (Інфраструктура) — the basic physical and organizational structures needed for the operation of a society or enterprise, or the services and facilities necessary for an economy to function.

Integration (Інтеграція) – refers to trade unification between different states by the partial or full abolishing of customs tariffs on trade taking place within the borders of each state.

Intellectual Property (Інтелектуальна власність) – a term referring to a number of distinct types of legal monopolies over creations of the mind, both artistic and commercial, and the corresponding fields of law.

Intangible Assets (Intangibles) (Нематеріальні активи) – identifiable non-monetary assets that cannot be seen, touched or physically measured, which are created through time and/or effort and that are identifiable as a separate asset.

Interest (Відсоток) – money paid for the use of money lent.

Investments (Інвестиції) – the commitment of money or capital to purchase financial instruments or other assets in order to gain profit-

able returns in form of interest, income, or appreciation of the value of the instrument.

Investor (Інвестор) – any party that makes an investment.

Issue (Емісія) – the process by which new money is produced or issued.

– K –

Keynesianism (Кейнсіанство) – a macroeconomic theory based on the ideas of 20th-century British economist John Maynard Keynes.

– L –

Labor (Праця) – one of the three main factors of production; physical work done by people.

Labor Productivity (Продуктивність праці) – the amount of goods and services that a labourer produces in a given amount of time. It is one of several types of productivity that economists measure.

Leadership (Лідерство) — the “process of social influence in which one person can enlist the aid and support of others in the accomplishment of a common task.

Living Wage (Прожитковий мінімум) – a wage which is high enough to maintain a normal standard of living.

Losses (Збитки) – A negative difference between retail price and cost of production.

– M –

Main Production Funds (Основні виробничі фонди) – combination of labor means, which functioning in the sphere of material production and transfer its costs to the newly created product in part for a number of circulation.

Manager (Менеджер) – a person who manages staff, an organization, or a sports team.

Management (Менеджмент) – business and human organization activity is the act of getting people together to accomplish desired goals and objectives.

Manufacturing (Виробництво) – the use of machines, tools and labor to make things for use or sale.

Margin (Маржа) – bank earnings, which is defined as the difference between the amount of penalties and interest paid by bank.

Market (Ринок) – a regular gathering for the buying and selling of food, livestock, or other goods; an outdoor space or large hall where people offer goods for sale.

Marketing (Маркетинг) – the process by which companies determine what products or services may be of interest to customers, and the strategy to use in sales, communications and business development.

Methodology (Методологія) – the analysis of the principles of methods, rules, and postulates employed by a discipline.

Monetarism (Монетаризм) – the theory that inflation is best controlled by limiting the supply of money circulating in an economy.

Monopoly (Монополія) – the complete possession or control of the supply of a product or service by one person or organization.

Monopsony (Монопсонія) — a market form in which only one buyer faces many sellers. It is an example of imperfect competition, similar to a monopoly, in which only one seller faces many buyers.

Mercantilism (Меркантилізм) – the theory and system of political economy prevailing in Europe after the decline of feudalism, based on national policies of accumulating bullion, establishing colonies and a merchant marine, and developing industry and mining to attain a favorable balance of trade.

Money Circulation (Грошовий обіг) – movement of money in cash and non cash form, which serves the realization of goods and non-goods payments in economy.

Monetary System (Грошова система) – form of monetary, that is accepted as a standard of value and measure of wealth in a particular region.

Money (Гроші) – special goods that is generally accepted as payment for goods and services and repayment of debts.

Mortgage (Іпотека) – a legal agreement by which a person takes out a loan using their house or other property as a security.

– N –

Natural Economy (Натуральне господарство) – a type of economy in which money is not used in the transfer of resources among people; system that instead uses the exchange of goods and services through direct bartering or trade.

Net Income (Чистий дохід) – equal to the income that a firm has after subtracting costs and expenses from the total revenue; net income can be distributed among holders of common stock as a dividend or held by the firm as retained earnings.

Net Loss (Чисті збитки) – the result that occurs when expenses exceed the income produced.

– O –

Oligopoly (Олігополія) – a market form in which a market or industry is dominated by a small number of sellers (oligopolists).

Option Contract (Опціон, опціонний контракт) — a promise which meets the requirements for the formation of a contract and limits the promisor's power to revoke an offer.

Ownership (Власність) – the state or fact of exclusive rights and control over property, which may be an object, land/real estate or intellectual property.

– P –

Par-Value (Номінал, номінальна вартість) – stated value or face value of shares.

Parity (Паритет) – the state of being equal or equivalent: the euro's slide to parity with the dollar.

Patent (Патент) — a government licence giving someone the sole right to make, use, or sell an invention for a set period.

Penalty (Штраф) – sanctions or other means of enforcement used to provide incentives for obedience with the law, or with rules and regulations.

Perfect Competition (Досконала конкуренція) – occurs in markets in which no participant has market power, because the conditions for perfect competition are strict, there are few if any perfectly competitive markets.

Pledge (Застава) – something valuable given as a guarantee that a debt will be paid or a promise kept.

Price (Ціна) – the amount of money for which something is bought or sold.

Price Index (Індекс цін) – a normalized average (typically a weighted average) of prices for a given class of goods or services in a given region, during a given interval of time.

Privatization (Приватизація) – the act or process of transferring to private ownership industry operated by a government, of ten industry that has been nationalized.

Profit (Прибуток) – the making of gain in business activity for the benefit of the owners of the business.

Protectionism (Протекціонізм) – the advocacy, system, or theory of protecting domestic producers by impeding or limiting, as by tariffs or quotas, the importation of foreign goods and services.

Public Ownership (Державна власність) – refers to state ownership or control of any asset, industry, or enterprise at any level, national, regional or local (municipal); or to common (full-community) non-state ownership.

– Q –

Quality (Якість) – the standard of how good something is as measured against other similar things.

Quotation (Котирування) – a registration granted to a company enabling their shares to be officially listed and traded on a stock exchange.

– R –

Rate of Return (Норма прибутку) – rate of profit or sometimes just return, is the ratio of money gained or lost (whether realized or unrealized) on an investment relative to the amount of money invested.

Real Wages (Реальна заробітна плата) – refers to wages that have been adjusted for inflation.

Rent (Оренда) – a regular payment made to a landlord for the use of property or land.

Revenue (Дохід) – the income received by an organization; a state's annual income, received from taxes.

Risk (Ризик) – a situation that could be dangerous or have a bad outcome.

– S –

Saning (Санація) – system of measures to prevent bankruptcy.

Securities (Цінні папери) – a fungible, negotiable instrument representing financial value; securities are broadly categorized into debt securities (such as banknotes, bonds and debentures) and equity securities, e.g., common stocks; and derivative contracts, such as forwards, futures, options and swaps.

Share (Акція) — any of the equal parts into which a company's wealth is divided, entitling the holder to a proportion of the profits.

Social Policy (Соціальна політика) – primarily refers to guidelines and interventions for the changing, maintenance or creation of living conditions that are conducive to human welfare.

Stagflation (Стагфляція) – an economic condition in which inflation and economic stagnation are occurring simultaneously and have remained unchecked for a significant period of time.

Stock Price (Курс акцій) – price at which is selling share.

Subsidy (Субсидія) – a sum of money granted from public funds to help an industry or business keep the price of a product or service low; a sum of money granted to support an undertaking that is in the public interest.

Syndication (Синдикат) – an association of people or firms authorized to undertake a duty or transact specific business; an association of people or firms formed to engage in an enterprise or promote a common interest.

– T –

Tax (Податок) – money that must be paid to the state, charged as a proportion of personal income and business profits or added to the cost of some goods and services.

— **W** —

Wholesale (Оптова торгівля) – the selling of goods in large quantities to be sold to the public by others.

Wholesale Price (Оптова ціна) – the sale of goods or merchandise to retailers, to industrial, commercial, institutional, or other professional business users, or to other wholesalers and related subordinated services.

Workforce (Робоча сіла) — the labour pool in employment; it is generally used to describe those working for a single company or industry, but can also apply to a geographic region like a city, country, state, etc.

Working Capital (Оборотний капітал) – is the capital of a business which is used in its day-to-day trading operations.

XXI. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА
XXI. RECOMMENDED LITERATURE

1. Башнянин Г. Політична економія / Г. Башнянин, П. Лазур, В. Медведєв // Ніка-Центр: Ельга. – 2000.
2. Борисов Е. Основы экономики / Е. Борисов // Видавництво Дрофа. – 2008. – 320 с.
3. Ватаманюк З. Вступ до економічної теорії. Курс лекцій. Частина 1. / З. Ватаманюк // Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка. – 2003. – 243 с.
4. Ватаманюк З. Економіка. Навч. посібник для учнів 10-11 кл. / З. Ватаманюк, С. Панчишин // Либідь. – 1999 – 384 с.
5. Ватаманюк З. Економічна теорія: Макро і мікроекономіка: Навч. посібник / З. Ватаманюк, С. Панчишин // Видавничий дім “Альтернатива”. – 2001. – 606 с.
6. Гальчинський А. Основы економічних знань: Посібник для учнів 10–11 класів / А. Гальчинський, П. Єщенко, Ю. Пахомов // Вища школа. – 2002.
7. Геєць В. Нестабільність та економічне зростання / В. Геєць // – Харків: Форт. – 2007. – 344 с.
8. Єщенко П. Сучасна економіка: Навч. Посіб. / П. Єщенко, Ю. Палкін // Вища школа. – 2005. – 325 с.
9. Задоя А. Основы экономики: учеб.пособие / А. Задоя, Ю. Петруня // Вища школа – Знання. – 1998. – 478 с.
10. Кириленко Л. Моя економіка. Підручник для учнів 8-9, 10 класів / Л. Кириленко, Л. Крупська, І. Пархоменко, І. Тимченко // “А.П.Н.”. – 2004.
11. Климко Г. Основы економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / Г. Климко, В. Нестеренко // Вища школа. – 1997 – 743 с.
12. Ковальчук В. Основы економічної теорії: короткий курс / В. Ковальчук // Астан. – 1999. – 204 с.

13. Лагутин В. Вступ до політекономії / В. Лагутин // Надстир'я. – 1995. – 93 с.
14. Маййер Д. Основні проблеми економіки розвитку / Д. Маййер, Д. Раух, А. Філіпенко // Либідь. – 2003. – 688 с.
15. Макконнелл К. Экономикс. Пер. с англ. 11-го изд. / К. Макконнелл, С. Брю // Хагар-Демос. – 1993.
16. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконнелл, С. Брю // Республика. – 1992.
17. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл // Прогресс. – 1993.
18. Мельничук В. Економіка: Підручник для 10 класу загальноосвітніх навчальних закладів / В. Мельничук, Г. Ковальчук, В. Огнев'юк // Навчальна книга. – 2005.
19. Мочерний С. Економічна теорія: Посіб. для студ. Вищих закладів освіти / С. Мочерний // ВЦ “Академія”. – 1999.
20. Ніколенко Ю. Основи економічної теорії. Підручник. 3-тє вид / Ю. Ніколенко // ЦУЛ. – 2003. – 540 с.
21. Родіонова І. Загальна економіка: Підручник для 10 – 11 класів середніх загальноосвітніх закладів / І. Родіонова // Абетка-НОВА. – 2007.
22. Савельєв Є. Міжнародна економіка: підручни: 3-тє вид. перероб. і доп. / Є. Савельєв // К.: Знання. – 2008. – 622 с.
23. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон // Машиностроение. – 1997.
24. Степаненко С. Економіка: Навч. посібник для загальноосвітніх навчальних закладів / С. Степаненко // КНЕУ. – 2001.
25. Філіпенко А. Економіка зарубіжних країн / А. Філіпенко // К.:Вища школа. – 2005. – 267 с.
26. Фишер С. Экономика: Пер. с англ. со 2-го узд / С. Фишер, Р. Дорнбун, Р. Шмалензи // Дело. – 1998.

27. Чухно А. Основи економічної теорії: Підручник / А. Чухно, П. Єщенко, Т. Клишко // Вища школа. – 2001. – 606 с.
 28. Юрій С. Фінанси: підручник. / С. Юрій, В. Федосов, Л. Алексеєнко та ін. // К.: Знання. – 2008. – 611 с.
-
29. Doyle E. The Economic System / Eleanor Doyle // John Wiley and Sons Ltd. – 2005.
 30. Hubbard G. Economics / Glenn P Hubbard, Anthony P O'Brien // Prentice Hall. – 2009.
 31. Ison S. Economics / Steve Ison, Stuart Wall // FT Prentice Hall. – 2006.
 32. Krugman P. Macroeconomics / Paul R. Krugman, Robin Wells // W.H.Freeman & Co Ltd. – 2006.
 33. Lipsey R. Economics / Richard G. Lipsey, Alec Chrystal // Oxford University Press. – 2007.
 34. Mankiw G. Economics / N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor // Thomson Learning. – 2006.
 35. McEachern W. Economics: A Contemporary Introduction / William A. McEachern // South Western Educational Publishing. – 2008.
 36. Miller R. Economics Today: The Micro View / Roger LeRoy Miller // Addison Wesley. – 2009.
 37. Parkin M. Economics / Michael Parkin // Addison Wesley. – 2009.
 38. Sloman J. Economics / John Sloman // Financial Times Prentice Hall. – 2006.
 39. McConnell C. Essentials of Economics / Campbell R. McConnell, Stanley L. Brue // McGraw Hill Higher Education. – 2006.
 40. Samuelson P. Macroeconomics / Paul A Samuelson, William D Nordhaus // McGraw-Hill Higher Education. – 2009.

41. Samuelson P. Microeconomics / Paul A Samuelson, William D Nordhaus // McGraw-Hill Higher Education. – 2009.
42. Taylor J. Economics / John B. Taylor // Houghton Mifflin. – 2000.
43. Wetzstein M. Microeconomic Theory: Concepts and Connections / Michael Wetzstein // South-Western, Div of Thomson Learning. – 2004.

Навчально-методичне видання

Р. Є. Зварич

ЕКОНОМІКС

Навчальний посібник

Підписано до друку 23. 06. 2011 р.
Формат 60x84 ¹/₁₆. Гарнітура Times.
Папір офсетний. Друк на дублюкаторі.
Умов. друк. арк. 17,32. Облік.-вид. арк. 20,38.
Зам. № У220-11. Наклад 300 прим.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23. 04. 2009 р.

Віддруковано у Видавничо-поліграфічному центрі «Економічна думка ТНЕУ»
46004 м. Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. (0352) 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua