**1. Сутність та склад національного багатства.**

Про результати розширеного відтворення економічний потенціал певної країни найповніше уявлення дає національне багатство. Національне багатство — це сукупність створених та нагромаджених у країні працею всього суспільства матеріальних благ, розвіданих природних ресурсів, досягнутого рівня освіти людей, їхнього досвіду, майстерності, творчих здібностей, які призначені для розширеного відтворення з метою підвищення добробуту нації. Найважливішими складовими національного багатства є (рис..1): — створений і накопичений країною виробничий (основний і оборотний) капітал: основний капітал — це засоби праці (будівлі, споруди, машини, обладнання тощо); оборотний — предмети праці (матеріали, паливо, сировина та ін.); — невиробничий капітал (житлові будинки, культурно-освітні та спортивні заклади тощо); — майно населення — будинки, автомобілі тощо; — різноманітні запаси — готова продукція, страхові й резервні запаси; — залучені в процес виробництва природні ресурси — земля, ліси, розвідані корисні копалини; — нематеріальні складові — накопичений досвід людей, їхні здібності, культурні цінності тощо.

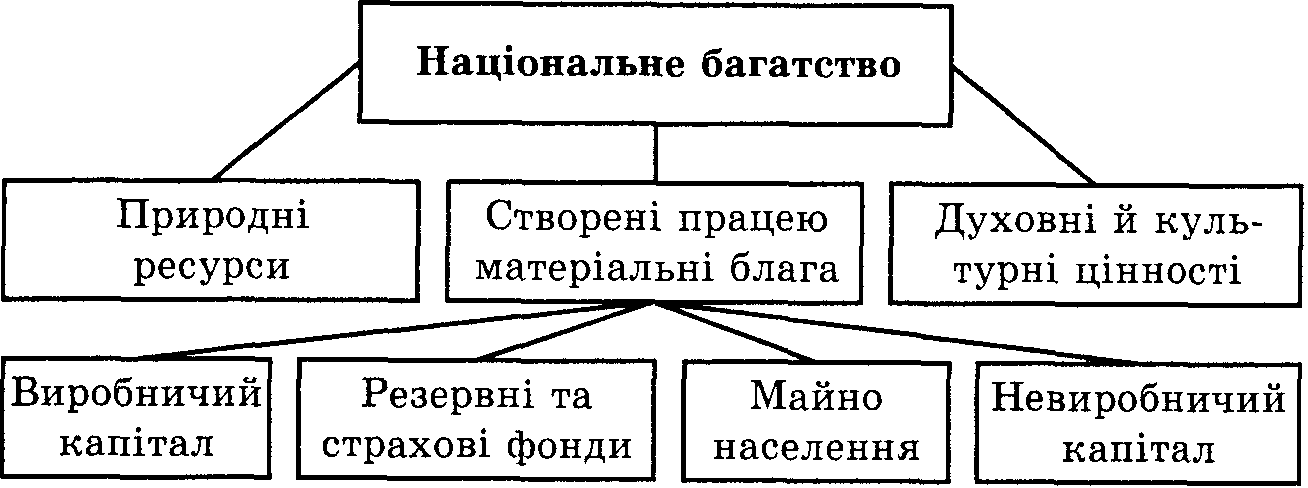


Рис. 1. Структура національного багатства

Від ефективного використання національного багатства залежить економічний і соціальний прогрес суспільства.

**6. Ефективність національної економіки та її показники.**

Результатом економічної діяльності є створення мате­ріальних благ і надання послуг. Для вимірювання результату на стадії виробництва використовують систему взаємозв'язаних по­казників з різними компонентами вартості. Найважливіші з них: валовий випуск; проміжне споживання; валова додана вартість; валовий внутрішній продукт.

Визначальним узагальнюючим показником обсягів виробни­цтва є валовий випуск (ВВ), який характеризує сумарну вартість товарів і послуг, вироблених резидентами за певний період, включаючи товари і послуги, які трансформовані або повністю спожиті в процесі виробництва (витрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії, напівфабрикатів, послуг тощо).

Вартість останніх називають проміжним споживанням (ПС).

Методика розрахунку валового випуску різниться за галу­зями і секторами економіки, відбиваючи особливості вироб­ництва окремих видів продукції чи надання послуг. Очевид­но, що складові валового випуску будь-якої галузі промисло­вості інші, ніж сільського господарства, будівництва, транс­порту чи торгівлі.

Валовий випуск галузей, що виробляють матеріальні проду­кти, оцінюється в основних цінах. Компонентами основної ціни є собівартість і валовий прибуток. Основна ціна включає субсидії на продукти та імпорт і не включає податки на продукти та імпорт (ПДВ, акцизи, мито тощо).

Валовий випуск галузей, що надають ринкові послуги, при­рівнюється до вартості цих послуг, а галузей, що надають неринкові послуги (державне управління, оборона, значна частина освіти й охорони здоров'я, охорона навколишнього середови­ща і т.п.), визначається як сума поточних витрат.

Валова додана вартість (ВДВ) - це сукупна вартість кінце­вої продукції та послуг, тобто тієї частини валового випуску, яка спрямовується на приватне споживання, інвестування (на­громадження) та експорт.

На рівні секторів і галузей економіки ВДВ розраховується як різниця між валовим випуском і промі­жним споживанням і визначається в основних цінах:

ВДВ = валовий випуск - проміжне споживання.

Розрахунок показників виробництва здійснюється за секто­рами економіки і галузями.

В табл. 1 схематично подано сек­торний рахунок виробництва: у ресурсній його частині - вало­вий випуск товарів і послуг, у частині використання - проміжне споживання. Балансувальною статтею рахунка виробництва є валова додана вартість.

Таблиця 1

Рахунок виробництва (для сектора економіки)

|  |  |
| --- | --- |
| Використання | Ресурси |
| Проміжне споживання  Валова додана вартість | Валовий випуск продукції і послуг |

Термін «валова» означає, що показник включає спожиту в процесі виробництва вартість основного капіталу.

За методоло­гією СНР споживання основного капіталу включає амортиза­цію, визначену за відновною, а не первісною вартістю, та недоамортизовану вартість вибулих основних засобів. Якщо вартість спожитого основного капіталу виключити, отримаємо чисту додану вартість.

В Україні джерелом інформації про результати економічної діяльності на стадії виробництва є статистична звітність Держкомстату та дані за результатами обстежень підприємств таких галузей економіки, як: промисловість, будівництво, сільське го­сподарство, послуг транспорту і зв'язку.

**10. Класифікація видів економічної діяльності та їх структура.**

|  |  |
| --- | --- |
| № з/п | Види економічної діяльності |
| 1 | Виробництво товарів для власного споживання, продажу та нагромадження |
| 2 | Виробництво нефінансових послуг для реалізації |
| 3 | Діяльність фінансових установ (банків, страхових компаній і т. ін.) |
| 4 | Діяльність органів державного управління, що надають неринкові послуги (суспільні блага) для сумісного користування та окремим домогосподарствам або їх групам для індивідуального користування |
| 5 | Діяльність некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства (партійні, профспілкові та громадські організації) |
| 6 | Діяльність домашньої найманої прислуги (наймані няні, кухарі, прачки, садівники, прибиральниці, шофери й т. ін.) |
| 7 | Житлові послуги, що надаються домовласниками будинків і квартир для власного споживання |

**12. Основні структурні пропорції у зовнішній торгівлі України.**

Середній обсяг світового експорту товарів і послуг у десятиріччі (1983-93рр.) складав 2,683 млрд. дол., а в наступному – вже 5.736 млрд. дол., тобто зріс у 2,1 рази.

Таблиця

Світовий експорт товарів і послуг(млрд. дол США)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1983-1993 | 1994-2003 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
| 2,683 | 5,736 | 4,271 | 4,388 | 4,713 | 4,719 | 5,265 | 6,236 | 6,549 | 6,752 | 6,972\* | 7,498\* |

Зростає відкритість економік провідних країн світу, що засвідчує їх активну участь у процесах глобалізації. Так питома вага зовнішньоторговельного товарообототу у ВВП зросла з 1950р. до 2000р. у США з 6 до 20%,у Франції - з 20 до 35-37%,в Німеччині - з 20 до 40-42%,в Англії з 40 майже до 50%.

Протягом 1990-2000рр. Середньорічні темпи зростання світового ВВП складали 1,5%,а світового товарного експорту 6%,в тому числі готових виробів – 6,5%. сільськогосподарської продукції – 4,5, продукції видобувних галузей промисловості – 4%.У 2000 році світовий товарний експорт дорівнював 5,115 млрд.дол., в тому числі готові промислові вироби складали 3,700 млрд.дол., сільськогосподарські продукти - 586 млрд.дол, продукція видобувної промисловості – 574 млрд.дол.

Високу зовнішньоторговельну квоту, обумовлену іншими чинниками, але порівняну з іншими країнами, має й Україна, що спонукає до необхідності вра­хування в економічній політиці суперечливого впливу глобалізації як на економічний розвиток, так і на економічну безпеку нашої країни.

Лідируючі позиції у світовому експорті посідають країни "великої сімки", серед них на першому місці – США з річним обсягом експорту 624,5 млрд.дол., що складає 11,8% глобального експорту. Замикає сімку Канада з розміром експорту у 201,6 млрд. дол., та з часткою у світовій торгівлі 3,8%.

Важливими ознаками розвитку міжнародної торгівлі є її глобалізація і, що діє всупереч цьому процесу, її регіоналізація, коли торговельні потоки спрямовуються в країни, об'єднанні різного характеру економічними угодами.

Розгортання процесу глобалізації відбувається у певних формах чи, іншими словами, глобалізація має свої іманентні форми прояву. Вони здебільшого викристалізовуються і знаходять своє матеріальне втілення у збільшенні обсягів та диверсифікації структури міжнародної торгівлі; в міжнародних прямих і портфельних інвестиціях, що все ширше використовуються в системі заходів національного економічного розвитку; в переміщеннях робочої сили по всьому полю світового господарства; у зростаючому використанні знань, технологій, менеджменту, маркетингу, що продукуються в більш розвинутих країнах, а ви­користовуються в економічних системах, які поступово конвертуються у світогосподарські процеси.

Також глобалізація обумовлює необхідність більшої системності і впорядкованості щодо присутності України на головних міжнародних ринках сучасних товарів і послуг, інвестиційному, фінансовому, технологічному, робочої сили. Координація та законодавче врегулювання цієї діяльності сприятимуть органічному, еволюційному включенню України у світогосподарські процеси і структури, повнішій реалізації національних економічних інтересів.



**13. Товарна структура експорту та імпорту в Україні.**

Зовнішня торгівля з країнами колишнього СРСР (СНД)

(млн. дол. США)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Роки | Товари | | | Товари і послуги | | |
| Експорт | Імпорт | Сальдо | Експорт | Імпорт | Сальдо |
| 1999 | 7828 | 11416 | -3588 | 9450 | 11937 | -2487 |
| 2000 | 7743 | 11051 | -3308 | 9528 | 11630 | -2391 |
| 2003 | 8841 | 12913 | -4072 | 12349 | 13582 | -1233 |
| 2004 | 6841 | 11819 | -4978 | 10286 | 12786 | -2500 |
| 2005 | 5273 | 9040 | -3767 | 7728 | 10166 | -2438 |

Основним торгівельним партнером України залишається Російська Федерація (40,9% загальних обсягів торгівлі).

За січень-червень 2005 року загальний товарообіг з Російською Федерацією товарами, послугами, роботами становив 6,5 млрд. доларів і зменшився порівняно з аналогічним періодом минулого року на 16,3%, або на 1,3 млрд. доларів.

Україна підтримує зовнішньоекономічні стосунки з усіма членами ЄС.

**15. Методики обрахунку показників кількісних змін економічного розвитку.**

Система національних рахунків (СНР) являє собою набір взаємозв'язаних двосторонніх балансових таблиць, побудованих за принципом подвійного запису, запозиченим у бухгалтерському обліку. Кожна економічна операція реєструється в рахунках за однією і тією ж вартістю двічі: на одному рахунку як надходжен­ня ресурсу; на іншому - як використання наявного ресурсу.

Сальдо вартості операцій з надходження і використання ресурсів конк­ретного рахунка називається балансувальною статтею.

Побудова рахунків здійснюється послідовно (відповідно до стадій економічного кругообігу). При цьому балансувальна стат­тя попереднього рахунка, відображена в частині Використання ресурсів, слугує Ресурсом наступного рахунка.

Саме такий під­хід забезпечує ланцюговий зв'язок між рахунками, а балансу­вальні статті рахунків розглядаються як найбільш значущі вимірники макроекономічних явищ.

Рахунки поділяються на поточні й капітальні (нагромаджен­ня). Поточні рахунки акумулюють операції з продуктами і по­слугами (їх походження, використання), а також операції, що показують розподіл і перерозподіл доходів.

Рахунки нагрома­дження відбивають потоки, що впливають на обсяг і структуру національного майна, потоки чистих кредитів і чистих боргів у всіх формах.

Сучасна система національного рахівництва - це рахунки і показники для економіки в цілому (консолідовані рахунки), для її окремих секторів, галузей і регіонів.

Для економіки в цілому складається 10 рахунків, які відображають взаємозв'язки сек­торів економіки, з одного боку, і взаємодію економіки країни з іншими світом - з другого. Для кожного сектора внутрішньої економіки складається шість рахунків, які поділяються на по­точні рахунки і рахунки нагромадження; для галузей економі­ки - лише два поточних рахунки: виробництва і утворення до­ходів.

Схему класифікації рахунків подано на рис. 1.

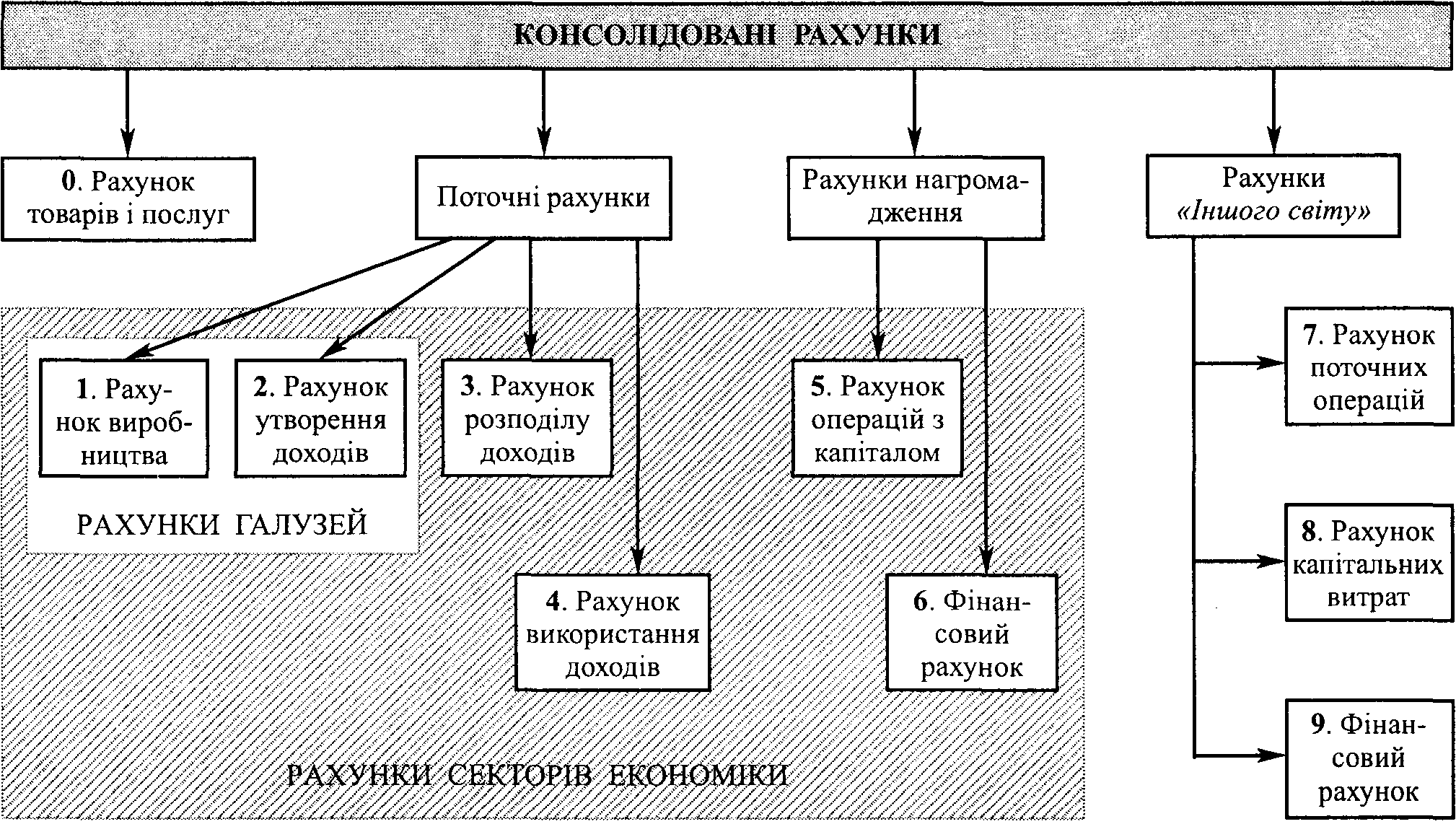


Рис. 1. Схема класифікації національних рахунків

За даними системи національних рахунків можна здійснити поглиблений аналіз економічного і фінансового стану окремих секторів і галузей економіки, виявити їхню взаємодію в еконо­мічному процесі, оцінити рівень і темпи економічного розвит­ку країни, провести міжнародні зіставлення і порівняння. СНР створює передумови макроекономічного регулювання.

В Україні національне рахівництво здійснюється за концепці­єю СНР, затвердженою статистичною комісією ООН у 1993 році.

Результатом економічної діяльності є створення мате­ріальних благ і надання послуг. Для вимірювання результату на стадії виробництва використовують систему взаємозв'язаних по­казників з різними компонентами вартості. Найважливіші з них:

валовий випуск;

проміжне споживання;

валова додана вартість;

валовий внутрішній продукт.

Визначальним узагальнюючим показником обсягів виробни­цтва є валовий випуск (ВВ), який характеризує сумарну вартість товарів і послуг, вироблених резидентами за певний період, включаючи товари і послуги, які трансформовані або повністю спожиті в процесі виробництва (витрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії, напівфабрикатів, послуг тощо).

Вартість останніх називають проміжним споживанням (ПС).

16. Показники якісних змін економічного розвитку. Методика розрахунку комплексу індексів, які використовуються у міжнародній практиці.

Індекс — це статистичний відносний показник, що характеризує співвідношення в часі (динамічний) або у просторі (територіальний) соціально-економічних явищ, або ступінь відхилення показника від певного стандарту, нормативу. Як і будь-яку відносну величину, ін­декс можна подати у вигляді коефіцієнта, процента, проміле, продециміле та ін.

Індекс, як і будь-який інший статистичний показник, поєднує якісний та кількісний аспекти. Назва індексу відображає соціально-економічний зміст показника, його числове значення — інтенсивність змін, або ступінь відхилення.

Методика розрахунку (модель) індексу залежить від мети дослідження, статистичної природи показника, ступеня агрегованості інформації. Метод дослідження визначає функцію, яку виконує індекс у конкретному аналізі, і характеристики порівнянь:.

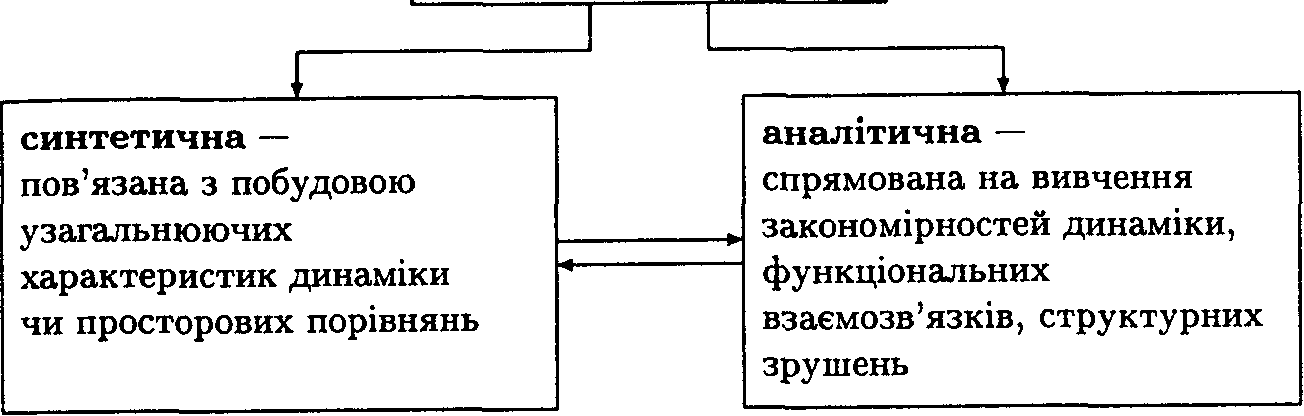


Рис. Функції індексів

Розрізняють такі види індексів:

індивідуальні — дають порівняльну характеристику співвідно­шення окремих елементів сукупності;

зведені — характеризують зміну співвідношення сукупностей явищ, наприклад цін на товари.

Якщо сукупність, яку вивчають, складається з кількох груп, то в цьому разі можна визначити зведені групові індекси (субіндекси) і зведений індекс за сукупністю, тобто загальний індекс.

Індекси класифікують за певними ознаками.

За характером об'єктів, які вивчають, розрізняють індекси:

об'ємних показників — індекси фізичного обсягу промисло­вої, сільськогосподарської продукції, роздрібного товарооборо­ту тощо (у цих індексах кількість оцінюють в однакових порів­нюваних цінах);

якісних показників — індекси цін, собівартості виробництва продукції, врожайності тощо (ці індекси розраховують на базі однакових, незмінних кількостей продукції).

За ступенем охоплення елементів сукупності виокремлюють такі індекси:

індивідуальні;

зведені.

За методологією розрахунку індекси поділяють на такі:

середні з індивідуальних;

агрегатні.

**55. Держава як виробник суспільних благ.**

Однак, можна припустити, що якість освіти в Україні все-таки не відповідає вимогам часу. Простим збільшенням кількості вищих навчальних закладів (що відбувається в даний момент в Україні) проблему не вирішити. Проект не був прийнятий Кабінетом Міністрів України і тому не був втілений у життя. Але не дивлячись ні на що, спроби реформувати освіту в Україні робляться постійно. Наприклад, згідно з наказом Міністра освіти № 285 від 31 липня 1998 року, почата розробка нових стандартів вищої освіти. Прийняття нових стандартів поступово приведе до зміни відносин більшості викладачів до знань, що вони дають студентам. Нові стандарти жадають від професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів більш уважного ставлення до майбутнього кожного студента, змушують думати над тим, як учити умінням, що дозволять людині швидко знайти роботу і реалізувати себе. Нові стандарти вимагають змінити інформаційний підхід в освіті на діяльніший: вчити конкретним вмінням.

Система освіти складається із закладів освіти, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, державних і місцевих органів управління освітою та самоврядування в галузі освіти.

Структура освіти України виглядає наступним чином.

Освіта

Загальна середня освіта

Дошкільна освіта

Професійно-технічна освіта

Аспірантура

Вища освіта

Післядипломна освіта

Самоосвіта

Докторантура

**66. Організація процесу виконання управлінських рішень.**

Організувати виконання рішення - важке завдання, яке вимагає знання людей, їх можливостей, методів виконання. Організація виконання рішень - специфічна діяльність керівника, яка завершує цикл управління.

Якщо на етапі підготовки та прийняття рішень керівник оперує уявними поняттями, то під час виконання рішення він стикається з реальною ситуацією, яка дуже часто відрізняється від ідеальної. Завжди треба враховувати, що керівник організовує не свою діяльність, а працю інших людей (а організацію виконання рішення теж треба організувати).

Проблема полягає в тому, щоб збудувати оптимальну структуру комунікацій керівників та виконавців. Структури таких комунікаційних мереж можуть бути різними, а зв'язки між стороною, яка передає інформацію, та стороною, яка приймає інформацію, можуть здійснюватися по-різному.

Можна виділити такі структури комунікацій, які найбільш часто застосовуються: 1) ланцюгова; 2) багатозв'язкова; 3) зіркова; 4) ієрархічна.

1. У ланцюговій системі комунікацій рішення, яке передається з одного кінця ланцюга на інший кінець ланцюга, стає відомим усім виконавцям та всіма обговорюється. Всі зв'язки в такій комунікації однакові, відсутній командний стиль керівництва. Якщо порушується зв'язок між двома учасниками комунікації, то така структура розпадається (рис 66.1).

2. У багатозв'язковій структурі комунікацій всі її учасники пов'язані між собою (рис. 66.2).

Цю структуру відрізняють:

швидкість передачі інформації;

стійкість, витривалість. Відносини командування добре виражені. Ці комунікації характерні на рівні первинного колективу.

3. У зірковій структурі комунікації досить виділяється керівник, через якого передаються всі завдання. Всі зв'язки замикаються на ньому (рис. 66.3).

4. Для ієрархічної структури комунікацій характерні яскраві командні відносини (рис. 66.4).

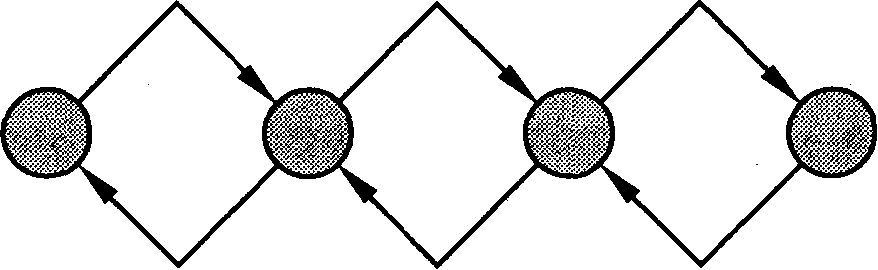


Рис. 66.1. Ланцюгова структура комунікації

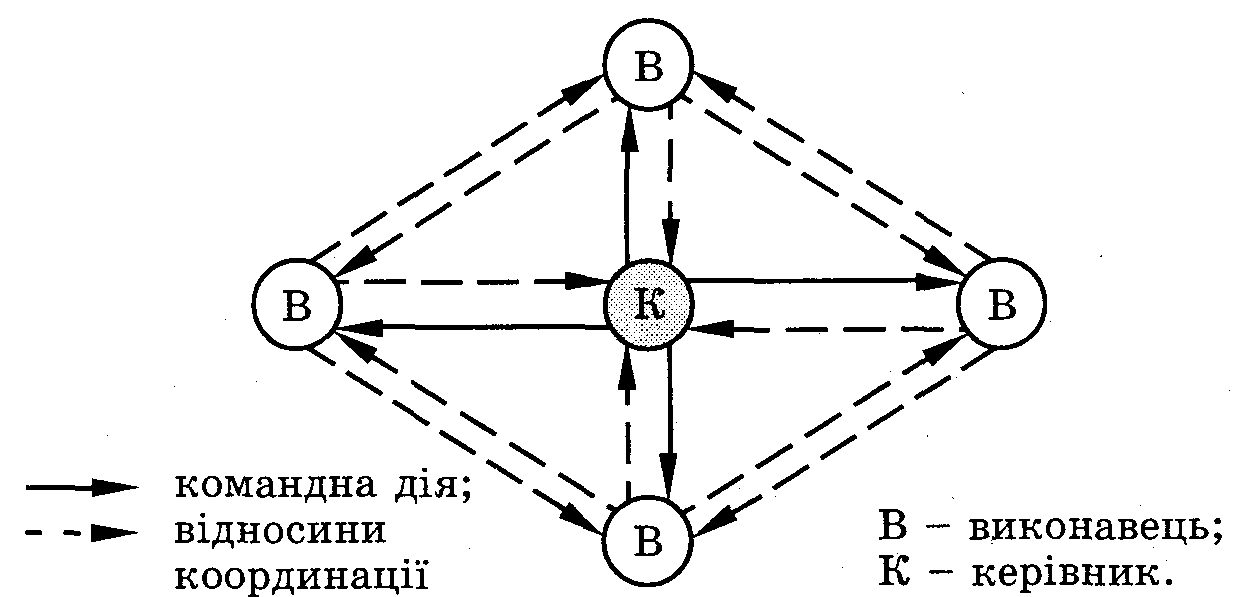


Рис. 66.2. Багатозв'язкова структура комунікації

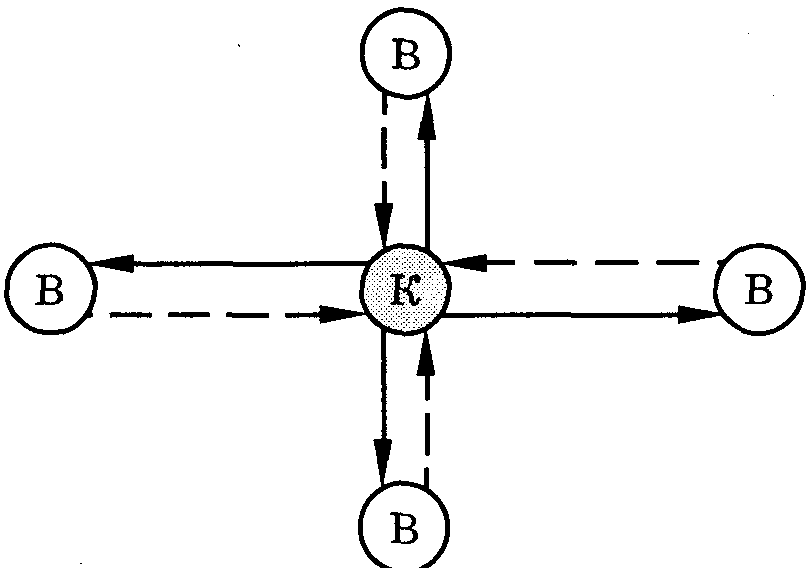


Рис. 66.3. Зіркова структура комунікації

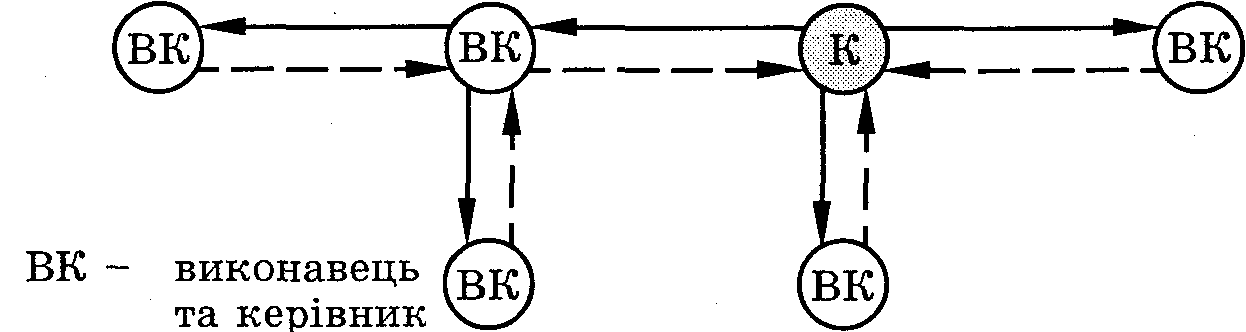


Рис. 66.4. Ієрархічна структура комунікації

Проміжні щаблі одночасно є і підлеглими, і командними. Організаційно-управлінські рішення можуть виглядати як наказ або розпорядження, після цього вони набувають силу закону. Багато рішень в організації буває у вигляді усних вказівок, завдань, побажань, керівних директив. Головна задача керівника полягає в тому, щоб організувати виконання такого рішення, забезпечити координацію та контроль виконання.

Контроль виконання рішень є кінцевою стадією управління. Він набуває форму зворотного зв'язку, за допомогою якого можна отримати інформацію про виконання рішення, досягнення організацією поставлених цілей.

За допомогою контролю не тільки виявляються відхилення від завдання, сформульовані в рішенні, але й визначають причини цих відхилень. Можна виділити і інші функції, які вирішуються за допомогою контролю виконання:

1. Діагностична функція - головна, провідна функція контролю. Спочатку треба уявити собі істинний стан справ, тобто поставити діагноз.

2. Функція зворотного зв'язку допомагає керівнику впливати на хід робіт.

3. Орієнтовна функція контролю дозволяє керівнику спрямовувати зусилля на об'єкти підвищеної уваги керівника. Ті питання, які випадають з поля зору керівника, не вирішуються підлеглими.

4. Стимулююча функція контролю близька до орієнтовної функції, але вона націлена на виконання та залучення до процесу праці всіх невикористаних резервів, у перше чергу резервів людського фактора.

5. Коректувальна функція. Керівник вважає, що він перевіряє роботу підлеглого, а насправді підлеглий вже перевірив на практиці ефективність рішення керівника.

6. Педагогічна функція. Виконавець буде сумлінно працювати, якщо контроль побудований ефективно, грамотно, вправно.

Контроль є об'єктивною необхідністю тому, що найоптимальніші плани не можуть бути реалізованими, якщо вони не будуть доведені до виконавців та за їх виконанням не буде налагоджений об'єктивний та постійний контроль.

**87. Принцип ефективності В.Парето у розподілі благ.**

У 1909 році італійський економіст В. Парето уточнює поняття ефективного розподілу ресурсів: ресурси розподілені оптимально або ефективно, якщо ніхто не може покращити свого стану, не погіршуючи стану іншого. З того часу економісти користуються визначенням ефективності за Парето або Парето - оптимуму.

Основним критерієм ефективності за Парето є наявність або відсутність розтрати ресурсів. Якщо можливий такий перерозподіл ресурсів, за якого хоча б один учасник обміну може покращити своє становище без погіршення становища іншого економічного суб'єкта, вважається, що має місце розтрата ресурсів, а ситуація є неефективною за Парето. Парето - оптимальними є розподіли, за яких будь-які подальші вигідні зміни неможливі.

Пояснимо поняття Парето - ефективності на прикладі моделі економіки з двома індивідами М і N, між якими розподіляється деякий обмежений обсяг ресурсів споживання (рис. 87.1). На осях відкладені рівні корисностей відповідних індивідів. Множину комбінацій рівнів корисностей, які можуть бути досягнуті обома учасниками обміну відображає межа можливих корисностей (UPC).

Межа можливих корисностей показує, якого максимального рівня корисності може досягти суб'єкт М за кожного з рівнів корисності суб'єкта N. Ця крива має від'ємний нахил, оскільки, згідно Парето - оптимуму, покращення стану одного індивіда обов'язково призведе до зменшення ресурсів споживання в іншого, тобто до погіршення його становища. Всі точки UPC відповідають Парето - ефективним розподілам.

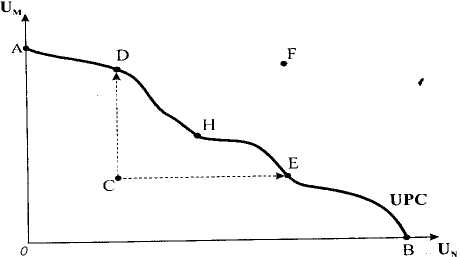


Рис. 87.1. Межа можливих корисностей

Проаналізуємо детальніше стан суб'єктів в різних точках кривої. Точка F поза межами UPC є недосяжною для обох індивідів внаслідок обмеженості ресурсів споживання. У точці А всі блага суспільства зосереджені у суб'єкта М, корисність якого досягає максимуму за даних наявних ресурсів, а учасник N не має жодного блага, його корисність є нульовою. У точці В ситуація протилежна - суб'єкт N володіє всіма ресурсами споживання, а ресурси споживання і корисність суб'єкта М дорівнюють нулю. Обидві точки А і В є ефективними за Парето, тому що в обох точках покращення для одного індивіда неможливі без погіршення стану іншого. Рух з точки А до точки В по кривій можливих корисностей надає безліч компромісних комбінацій, за кожної з яких все більша кількість благ перерозподіляється від суб'єкта М до N, при цьому стан М постійно погіршується, a N - покращується.Точка С не належить UPС і не є Парето - оптимальною, тому що, рухаючись до точки D, розташованої на межі можливих корисностей, можна значно поліпшити стан М без змін стану N, а рухаючись до точки Е можна поліпшити стан N без змін для стану М. Будь-яка точка межі можливих корисностей між D і Е відповідатиме покращенню положення обох індивідів порівняно з точкою С. Отже, в точці С ресурси розподілені неоптимально, має місце недовикористання або розтрата ресурсів. Жодна точка, яка знаходиться під межею можливих корисностей, не буде ефективною за Парето.

**91. Причини та показники нерівності в розподілі доходів населення.**

Для кількісної оцінки диференціації особистих доходів використовують різні показники, найчастіше будують криву Лоренца (рис. 2.1). Для побудови цієї кривої загальну кількість домогосподарств (сімей) ділять на п’ять рівних за чисельністю груп, тобто кожна група охоплює 20% населення (горизонтальна вісь). Для кожної групи обчислюють її частку в особистому доході за відповідний рік (вертикальна вісь). Інформація, яку дають подібні таблиці, свідчить про те, наскільки нерівномірно розподіляється сукупний дохід у тій чи іншій країні.

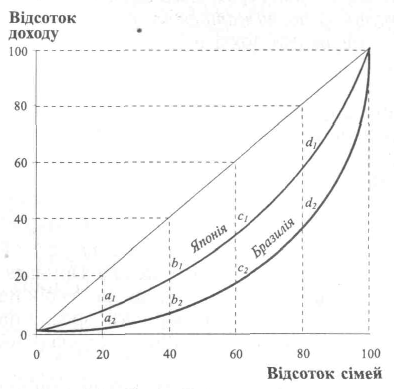


Рис. 2.1. Крива Лоренца

Наприклад, якби дохід розподілявся порівну між усіма сім'ями України, тоді кожна їхня п'ята частина отримувала б 20% цього доходу, 40% сімей — 40% доходу й т.д. Таку ситуацію графічно зображають бісектрисою. Чим ближче крива до бісектриси, тим вищий ступінь рівності розподілу доходу. Інший крайній випа­док спостерігався б тоді, коли в країні майже весь дохід привласнювали б кілька казково багатих родин, а решта населення ледве животіла (крива мак­симально віддалена від бісектриси). Ре­альна економіка звичайно являє собою дещо середнє між цими двома крайніми випадками. У 1998 р. в Україні на частку 20% населення з найнижчими доходами припада­ло 9,2% середньодушового грошового доходу, на частку другого квінтилю — 13,7%, третього — 18,2%, четвертого — 22,6% і частку 20% населення з найвищи­ми доходами — 36,3%.

Для характеристики розподілу доходу між групами населення обчислюють ко­ефіцієнт концентрації доходів населення, або коефіцієнт Джині. Його нерідко обчис­люють на підставі кривої Лоренца як відношення площі фігури, яку утворюють бісектриса та крива Лоренца, до площі трикутника, утвореного горизонтальною віссю та правою ординатою. Величина коефіцієнта Джині коливається від нуля до одиниці. Чим вищий ступінь поляризації суспільства за рівнем доходів, тим ко­ефіцієнт Джині ближчий до одиниці. Із вирівнюванням доходів у суспільстві цей показник прямує до нуля (нульове значення показника досягається за абсолютно рівномірного розподілу доходів). Оскільки на нерівномірності розподілу доходів істотно позначаються процеси оподаткування і виплати трансферів, то цей ко­ефіцієнт часто обчислюють на підставі і особистих, і використовуваних доходів.

**106. Розподіл платежів за забруднення довкілля між державним та місцевими** бюджетами.Співвідношення між частками відрахувань, що перерозподіляються на різні рівні господарювання, для зазначених видів платежів за природні ресурси має такий вигляд (%):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | У держбюджет | В обласні, місцеві бюджети |
| за землю | 30 | 70 |
| за надра | 40 | 60 |
| за воду | 80 | 20 |
| за лісові ресурси | 80 | 20 |
| за рибні й ін. водні живі ресурси | 100 | — |

**115. Конкурентні переваги та конкурентоспроможність: зв’язок між цими поняттями.**

Конкурентні переваги — сильні сторони підприємства, якщо вони забезпечують перевагу над конкурентами і є дуже важливими для цільового ринку. Виділяють три основні конкурентні переваги: організаційні; функціональні; основані на взаємовідносинах із зовнішнім середовищем.

До організаційних переваг належать: досвід маркетингової діяльності; оргструктура управління маркетингом, умови ефективної взаємодії маркетингової служби з іншими структурними підрозділами і т. д.

Функціональні переваги охоплюють показники діяльності в функцій маркетингу: знання споживачів, їхніх запитів і переваг у розрізі цільових ринків (сегментів); конкурентоспроможність товарів, ефективний розподіл, ефективна збутова політика, гнучка політика цін, дійова комунікаційна політика і тощо.

Переваг, основаних на відносинах із зовнішнім середовищем, можна досягти, якщо сформовані відносини оптимальної взаємодії із чинниками як макросередовища (політичними, організаційними, економічними структурами, соціальними органами та іншими), так і чинниками мікросередовища безпосереднього оточення (споживачами, постачальниками, маркетинговими посередниками, всілякими контактними аудиторіями і под.).

Рейтинг товару та методика його визначення

Для визначення конкурентоспроможності досліджуваного товару спочатку необхідно обрати серед ринкових аналогів *базовий варіант,* який найкраще задо­вольняє потребу споживача і з котрим порівнюватимуть даний товар.

*Кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності* роблять через систему показ­ників: одиничних, групових та інтегральних.

Спочатку визначають одиничні показники за кожним параметром як відсоткове відношення величини даного параметра оцінюваного виробу до величини того самого параметра базового виробу:

**

Паралельно визначають коефіцієнти вагомості (значущості) кожного пара­метра (*Vі).* Для того найчастіше використовують метод експертних оцінок. Далі розраховують групові показники:

для технічних параметрів — *індекс якості:*



для економічних параметрів — *індекс ціни споживання:*



Інтегральний показник конкурентоспроможності визначають за формулою:



Якщо *к* < 1, то аналізований товар поступається перед базовим това­ром конкурентів; якщо А: > 1, аналізований товар має вищу конкурентосп­роможність, ніж базовий виріб.