

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

І. І. Помінова

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчально-методичний посібник

Харків
2016

УДК 338.2 (075.8)
ББК 65.9 (4/8)-18
П55

Рецензенти:
д-р екон. наук, проф. О. В. Носова,
д-р екон. наук, проф. І. О. Давидова

Рекомендовано вченою радою ХДУХТ, протокол № 12 від 07.07.2016 р.

Помінова І.І.

П55 Політична економія : навч.-метод. посібник / І. І. Помінова. – Х. : MONOGRAF, 2016. – 268 с.

ISBN

Навчально-методичний посібник створює інформаційне підґрунтя вивчення дисципліни «Політична економія» студентами галузей знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» та 07 «Управління та адміністрування». Навчальний посібник включає зміст тем відповідно до робочої навчальної програми з дисципліни, конспект лекцій з візуальним супроводженням, тестовий тренінг, завдання та методичні вказівки до виконання всіх видів індивідуальної роботи, основні теоретичні питання підсумкового контролю знань студентів, плани практичних занять із дисципліни, список рекомендованих для вивчення літературних джерел.

УДК 338.2 (075.8)
ББК 65.9 (4/8)-18
П55

© Помінова І.І., 2016
© Харківський державний
університет харчування
та торгівлі, 2016

ISBN

ЗМІСТ

<i>Передмова</i>	<i>4</i>
<i>Зміст тем дисципліни «Політична економія»</i>	<i>6</i>
<i>Конспект лекцій.....</i>	<i>11</i>
<i>Тестовий тренінг з курсу «Політична економія».....</i>	<i>234</i>
<i>Основні теоретичні питання підсумкового контролю знань.....</i>	<i>243</i>
<i>Завдання та методичні вказівки до виконання індивідуальної роботи студентів.....</i>	<i>246</i>
<i>Плани практичних занять.....</i>	<i>261</i>
<i>Список рекомендованої літератури.....</i>	<i>266</i>

ПЕРЕДМОВА

Вивчення економічної теорії – це реалізація об'єктивної необхідності пізнання мотивів, дій людей у господарській діяльності, законів господарювання, глобальних економічних змін та пов'язаних з ними ризиків, що відбуваються в світі й в Україні.

Викладання політичної економії – центрального розділу економічної теорії – є важливою складовою підготовки фахівців-економістів та **має на меті** формування ґрунтовних знань про економічну систему суспільства, закони її функціонування і розвитку для виявлення чинників зародження, утвердження і напрямів розвитку сучасних соціально-економічних систем, їх спроможності задовольняти потреби людей.

Досягнення поставленої мети передбачає реалізацію наступних основних завдань курсу:

- розкрити сутність та структуру економічної системи, визначити основні риси сучасних типів економічних систем;
- сформувані у студентів цілісну картину соціально-економічного розвитку суспільства, знань про джерела, рушійні сили, напрямки та динаміку соціально-економічного розвитку суспільства;
- розкрити природу капіталу, з'ясувати процеси утворення додаткової вартості, обігу та нагромадження капіталу;
- сформувані знання стосовно економічного механізму функціонування підприємств в умовах ринкового господарства;
- розкрити механізм розподілу доходів у суспільстві за умов ринкової економіки та визначити походження і джерел основних видів доходів;
- обґрунтувати необхідність державного регулювання в умовах змішаної ринкової економіки;
- сформувані уявлення про напрямки трансформації економічної системи, процеси, що відбуваються в умовах перехідної економіки;
- розкрити еволюцію та механізм функціонування світового господарства; особливості інтеграції України у світове господарство;
- на методологічних засадах цивілізаційної теорії розвитку суспільного виробництва – продуктивних сил і економічних відносин – сформувані певного типу економічне мислення, економічну психологію та сучасний світогляд студентів;
- забезпечити засвоєння знань та методів цивілізаційного, синергетичного та діалектичного аналізу економічного життя суспільства.

Вивчення зазначених питань допоможе студентам здобути певні знання та навички економічного аналізу, озброїти спеціалістів прийомами оцінки складної і мінливої економічної ситуації. По закінченні вивчення курсу **студент має знати:**

- предметну область дисципліни та її методологію;
- визначення ключових понять курсу;

- еволюцію концепцій, напрямків та шкіл економічної теорії різних епох;
- механізм функціонування різних економічних систем;
- особливості та проблеми розвитку вітчизняної економіки;
- галузеві особливості функціонування капіталу;
- сутність та структуру світового господарства.

У процесі вивчення навчальної дисципліни у студентів повинні сформуватися такі компетентності:

- здібність використовувати знання у проблемних ситуаціях, у формуванні визначень;
- робити наукові узагальнення стосовно оцінки прояву окремих явищ, які властиві трансформаційним процесам у національній економіці;
- вміти творчо застосовувати досвід провідних країн світу та положень економічних концепцій для вирішення актуальних проблем у сучасній українській економіці.
- здатність аналізувати соціально-економічні наслідки урядових рішень, що впроваджуються в життя.

Навчально-методичний посібник є інформаційним підґрунтям вивчення курсу «Політична економія» студентами всіх форм навчання галузей знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» та 07 «Управління та адміністрування». Структура посібника відповідає основним елементам навчально-методичного комплексу дисципліни та містить зміст тем дисципліни, конспект лекцій з візуальним супроводженням матеріалу, перелік питань підсумкового контролю, тестовий тренінг, завдання для індивідуальної роботи студентів із методичними вказівками до її виконання, бібліографію.

Матеріали посібника були апробовані автором під час викладання курсу політичної економії в Харківському державному університеті харчування та торгівлі.

ЗМІСТ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

Змістовна частина курсу регламентується навчальною робочою програмою, розробленою кафедрою економічної теорії Харківського державного університету харчування та торгівлі, відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра. Наведений нижче матеріал охоплює весь курс «Політичної економії» для студентів галузей знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» і 07 «Управління та адміністрування», включаючи окремі питання та теми, винесені на самостійне вивчення, відповіді на які студенти знайдуть, звернувшись до матеріалів блоку «Конспект лекцій».

Змістовий модуль 1. Загальні засади економічного розвитку

Тема 1. Предмет і метод політичної економії.

Виникнення, основні етапи, напрямки політичної економії. Сучасні економічні напрямки. Розвиток економічної думки в Україні.

Предмет економічної теорії, його трактування різними школами економічної теорії. Зміст, форми та механізм економічної діяльності суспільства. Система економічних відносин та її структура.

Економічні категорії та економічні закони. Співвідношення виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Принципи та методи політекономічного аналізу. Загально-наукові принципи і методи аналізу. Конкретні методи пізнання політ економічних законів.

Функції політичної економії. Дискусійні підходи у трактовці політичної економії в системі економічних наук. Творчий характер економічної теорії.

Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг. Продукт і характер праці.

Економічний зміст суспільного виробництва. Структура виробництва. Економічні цілі та соціальні умови виробництва.

Економічні ресурси як головне джерело соціально-економічного розвитку. Пошук альтернативних варіантів використання ресурсів. Виробнича функція. Ефективність виробництва.

Фактори економічної діяльності суспільства, їх взаємодія та розвиток. Засоби виробництва. Робоча сила. Наука. Інформація. Людина як головний фактор сучасного суспільного виробництва. Роль освіти в становленні економіки знань.

Продукт і стадії його руху. Споживчі блага. Послуга. Характер праці.

Тема 3. Економічні потреби та інтереси

Економічні потреби та їх класифікація. Закон зростання потреб. Корисність продукту. Гранична корисність.

Мета економічної діяльності суспільства. Споживання як мета та кінцева стадія суспільного виробництва. Обмеженість ресурсів. Межа виробничих можливостей.

Економічний інтерес, його об'єкт, функція. Виробництво та проблеми задоволення зростаючих потреб суспільства.

Тема 4. Соціально-економічний устрій суспільства. Економічна система і закони її розвитку.

Економічна система: її сутність та структурні елементи. Продуктивні сили як основа економічної системи.

Економічні відносини як суспільна форма і спосіб організації економічної системи. Структура економічної системи.

Типи і еволюція економічних систем. Формаційний та загальноцивілізаційний підходи до типізації суспільства. Національні моделі економічних систем.

Відносини власності на засоби виробництва, їх структура та місце в системі виробничих відносин. Форми власності та їх історичний розвиток. Інтелектуальна власність. Об'єктивна необхідність різноманітних форм власності в сучасній економіці.

Тема 5. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші.

Форми суспільного господарства. Натуральне та товарне господарство.

Товарне господарство – розвинена форма економічної діяльності, його роль в різних економічних системах. Закони товарного господарства.

Товар та його властивості. Величина вартості товару. Вартість і ціна: альтернативні теорії.

Розвиток сфери обміну та форм вартості. Виникнення та сутність грошей. Еволюція функцій грошей. Грошові системи та їх особливості в сучасних умовах.

Закони товарно-грошового обігу. Інфляція: сутність, причини, форми прояву та соціально-економічні наслідки.

Тема 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата.

Первісне нагромадження капіталу. Капітал як економічна категорія. Альтернативні теорії капіталу. Загальна формула руху капіталу.

Фізичний капітал, людський капітал, інтелектуальний капітал.

Капітал і наймана праця. Робоча сила як елемент ринкової економіки. Вартість і споживча вартість робочої сили: дискусійні аспекти.

Структура промислового капіталу. Процес праці і процес створення вартості. Постійний і змінний капітал. Додаткова вартість.

Нагромадження капіталу. Темпи і розміри нагромадження капіталу.

Винагорода за працю. Заробітна плата: сутність, форми, системи. Теорії заробітної плати. Номінальна і реальна заробітна плата.

Змістовий модуль 2. Функціонування економічних систем

Тема 7. Витрати виробництва і прибуток.

Витрати виробництва як передумова виробництва. Суть витрат виробництва. Шляхи зниження витрат виробництва.

Теорії витрат виробництва. Суспільні витрати виробництва. Види витрат виробництва. Валові, середні та граничні витрати. Витрати виробництва, вартість товару і його ціна. Альтернативні підходи.

Прибуток як економічна категорія. Теорії прибутку. Норма прибутку і фактори, що на неї впливають.

Тема 8. Ринок, його суть і функції. Моделі ринка. Конкуренція і ціноутворення.

Ринкова економіка як система. Поняття «ринок», «ринкова економіка». Умови функціонування ринку. Функції ринку. Ринковий механізм: вирішення основних господарських проблем.

Принципи класифікації ринків. Сутність та основні риси інфраструктури ринку. Роль ринкової інфраструктури в регулюванні економічних процесів.

Елементарні основи теорії попиту та пропозиції. Ринкові ціни. Еластичність попиту та пропозиції. Ціна рівноваги.

Конкуренція: сутність, форми, види та соціально-економічні наслідки. Конкуренція і монополія. Еволюція ринкового механізму. Особливості ринкових відносин в Україні.

Тема 9. Домогосподарства в системі економічних відносин.

Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин. Роль домогосподарств в економіці. Домогосподарства як постачальники ресурсів.

Доходи домогосподарства. Витрати домогосподарства, розподіл доходів на особисте споживання, податки і заощадження.

Витрати на споживання. Місце домогосподарства в кругообігу продуктів, ресурсів і доходу.

Тема 10. Підприємство як товаровиробник. Валовий дохід і прибуток. Підприємницька діяльність. Поняття підприємницької діяльності та її функції. Особливості підприємництва в Україні.

Підприємство як суб'єкт ринкової економіки. Форми і види підприємств. Стимули і механізм підприємницької діяльності.

Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності. Масштаби підприємства. Кругооборот капіталу, його сутність, стадії та функціональні форми. Обороти капіталу. Амортизація.

Валовий дохід і прибуток. Вплив швидкості обороту капіталу на зростання прибутку. Значення прибутку в розвитку підприємства.

Тема 11. Галузеві особливості виробництва і функціонування капіталу. Форми прибутку, процент і рента.

Торгівля та її форми. Електронна торгівля. Капітал у сфері торгівлі. Витрати обігу. Торговельний прибуток.

Позичковий капітал і позичковий процент. Суть кредиту та його форми.

Сутність аграрних відносин. Особливості аграрного сектору економіки. Агропромисловий комплекс і система агробізнесу.

Рентні відносини, їх природні та економічні умови. Сутність сучасної капіталістичної земельної ренти. Рента та орендна платня. Ціна землі та її динаміка.

Тема 12. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його основні форми.

Національна економіка як продукт історичного розвитку, об'єктивні основи її формування та розвитку. Суспільне відтворення. Просте і розширене відтворення.

Суспільний продукт та його форми. Структура суспільного продукту. Необхідний продукт. Додатковий продукт. Показники вимірювання: ССП, ВСП, ЧП та ВВП.

Виробництво, розподіл, обмін та споживання суспільного продукту. Національне багатство. Економічний потенціал. Інтелектуальний потенціал.

Тема 13. Економічний розвиток. Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою.

Економічний розвиток та економічного зростання. Екстенсивний та інтенсивний типи економічного зростання.

Циклічні коливання економіки. Фази циклу. Теорії циклів. Економічні кризи та їх причини.

Зайнятість: суть і форми. Теорії зайнятості. Повна зайнятість. Відтворення робочої сили. Моделі ринку робочої сили.

Безробіття. Різноманітні підходи до класифікації форм і рівня безробіття. Біржа праці. Державне регулювання зайнятості та його методи.

Проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні.

Тема 14. Господарський механізм в системі суспільного відтворення. Держава та її економічні функції.

Економічні функції держави. Роль держави в кругообігу продукту, ресурсів і доходів. Держава як суб'єкт економічних відносин. Державне регулювання, форми і методи.

Господарський механізм, його суть і елементи. Система управління економікою. Планування і програмування.

Фінансова система і фінансова політика в державі. Державні фінанси. Фіскальна політика. Способи збалансування державного бюджету. Фіскальні методи регулювання виробництва.

Механізм грошово-кредитного регулювання. Вплив грошово-кредитного регулювання на обсяги суспільного виробництва.

Тема 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік.

Суть і ознаки сучасної змішаної економічної системи. Поняття змішаної ринкової економіки, її генезис та еволюція. Соціальне ринкове господарство.

Тенденція соціалізації – характерна риса сучасної економіки. Державна політика в соціальній сфері.

Зміст перехідної економіки. Концепції та моделі переходу до ринкової економіки. Основні напрямки та практика переходу до ринку в Україні. Особлива роль держави в цьому процесі. Проблема роздержавлення та приватизації власності при переході до ринку.

Тема 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин.

Сучасне світове господарство: зміст, форми, механізм функціонування. Якісні різновиди та складові частини світової економіки.

Інтернаціоналізація господарчого життя світового суспільства. Всесвітній характер продуктивних сил. Світовий розподіл праці. Міжнародні економічні відносини. Інтеграція.

Міжнародна торгівля та її економічні основи. Сутність і форми міжнародного руху капіталу. Міжнародні валютно-фінансові відносини. Міжнародна валютна система. Платіжний баланс і його регулювання.

Міжнародна міграція робочої сили. Інтелектуальна міграція. Міжнародні науково-технічні відносини. Інші форми міжнародних економічних відносин.

Тема 17. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України.

Глобалізація, її сутність та види. Історичні коріння глобалізації. Глобалізація та соціально-економічні зміни.

Глобальні економічні проблеми сучасності, причини їх виникнення. Ознаки і класифікація глобальних проблем. Економічні аспекти глобальних проблем. Шляхи вирішення глобальних проблем.

Тенденції інтеграції економіки України у світову економіку. Проблеми подолання технологічного розриву, відтворення інтелектуального капіталу.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Даний розділ розкриває основні питання кожної теми курсу, окреслені робочою навчальною програмою, та містить як питання, що висвітлюються на лекціях, так і теми для самостійного вивчення. Для ілюстрації теоретичного матеріалу застосовуються таблиці, графічні моделі, структурно-логічні схеми, приклади, які стали хрестоматійними, та ситуації, які характеризують сучасний розвиток економіки України.

Змістовий модуль 1. Загальні засади економічного розвитку

Тема 1. Предмет і метод політичної економії

Для того, щоб мати якомога повніше уявлення про будову сучасного господарства, знати, як діють економічні закони і закономірності в реальній господарській практиці, свідомо й об'єктивно оцінювати економічну політику, потрібно оволодіти певним рівнем економічних знань. Діяльність кожного підприємця чи підприємства має ґрунтуватися на виваженій стратегії господарювання, що заснована на глибокому знанні політичної економії – центральної ланки економічної теорії.

У даному розділі розглянуто основні етапи розвитку економічної теорії, з'ясовано її місце в системі економічних наук, визначено базові поняття, якими оперує політична економія, її предмет і методи дослідження.

1.1. Виникнення, основні етапи, напрямки політичної економії. Розвиток економічної думки в Україні

З моменту свого виникнення людина, щоб вижити, повинна була активно діяти, пристосовувати навколишнє середовище до своїх потреб. Щоб робити це успішно, необхідні знання про те, як треба діяти.

Витоки економічної думки можна спостерігати у роботах мислителів Стародавнього Єгипту, Індії, Китаю, які розглядали економічні поняття і процеси, що було першими спробами теоретичного осмислення економічного

устрою суспільства. В цих творах формувалися лише окремі елементи економічних явищ, які, в свою чергу, розглядалися разом з іншими неекономічними формами мислення, що пояснюється низьким ступенем економічного життя того часу, зародковим станом науки про людське суспільство.

Неоцінний матеріал у галузі економічної думки залишили нам мислителі стародавніх Греції і Риму. Так, Аристотель вперше проаналізував економічні явища рабовласницького суспільства Стародавньої Греції. Він дослідив товарно-грошові відносини, розмежував простий товарний обіг та обіг грошей як капіталу, помітив різницю між споживчою вартістю та вартістю товару. Аристотель намагався звести всю сукупність наукових пізнань свого часу у систему, відзначав, що поряд з «економікою» – розумним веденням господарства, існує і «хрематистика» – мистецтво наживати багатство шляхом лихварства та крупної торгівлі.

В період феодалізму виникла необхідність управління поміщицьким господарством, а також ремісничим та сільськогосподарським виробництвом. Економічні поняття знайшли відображення у цехових статутах та міському праві. Однак економічна теорія того часу базувалася на християнських нормах моралі.

Економічна теорія як самостійна наука виникла в XVII – XVIII ст. – в період зародження капіталістичного ладу, формування національного ринку. Для цього були об'єктивні умови:

- розвивався суспільний поділ праці і на цій основі – товарно-грошові відносини;
- посилено формувалося підприємницьке середовище та його головні суб'єкти (підприємці та вільні працівники).

Зародження нового класу – буржуазії – призвело до того, що наука з усіх суспільних відносин стала виділяти економічні відносини. Її основним завданням було встановити джерело багатства держави. Так виникла теоретична школа – *меркантилізм*.

Основні положення меркантилізму:

- 1) розглядає гроші як абсолютну форму багатства;
- 2) за об'єкт дослідження бере виключно сферу обігу;
- 3) джерелом багатства вважає зовнішню торгівлю та видобування благородних металів.

Основними представниками цієї школи були Т. Мен (Англія), А. Монкретьєн (Франція), І. Посошков (Росія) та ін.

Меркантилізм як течія економічної думки ще не є економічною наукою. Його основні положення – результат не стільки теоретичного аналізу, скільки простого опису явищ, що спостерігаються, та часткової їх класифікації. У певному розумінні меркантилізм – це економічна політика торгового капіталу.

Меркантилізм історично зникає в новій епосі, коли в економіці став панувати не торговельний, а промисловий капітал. Перехід до індустріальної стадії виробництва супроводжувався виникненням і розквітом класичної політичної економії.

Класична політична економія виникла у XVII столітті в мануфактурний період капіталізму. Її представники вивчали економічне життя, шукали причинно-наслідкові, стабільні зв'язки в економічних процесах та явищах. Головна думка економістів цієї школи – дія природного порядку в економіці, який складається стихійно незалежно від волі й бажань людей. Цей порядок нібито забезпечує досягнення суспільного й особистого добробуту. Економічний аналіз було перенесено зі сфери обігу до сфери виробництва, було вперше поставлено питання рівноваги системи, вирішальним фактором економічного розвитку вважалася продуктивна праця, а ефективний розподіл ресурсів, товарів та доходів здійснюється за допомогою ринкового механізму. Представники класичної школи політичної економії: А. Сміт (засновник трудової теорії вартості); Д. Рікардо (теорія ренти, теорія міжнародного обміну); Ж. Б. Сей (теорія трьох факторів виробництва); С. Сісмонді (дрібнобуржуазна критика капіталізму); Т. Мальтус (перша спроба визначення закону народонаселення).

Поява школи марксизму в другій половині XIX ст. була зумовлена суперечностями між власниками капіталу та найманими робітниками. К. Маркс доводив неспроможність розвитку капіталізму через формулювання основної суперечності, що існує між суспільним характером виробництва та приватною формою привласнення доходів; створив теорію додаткової вартості, яка доводила існування експлуатації робітничого класу. Проте, незважаючи на вагомий теоретичний внесок К. Маркса в економічну теорію, його ідеологічні висновки виявилися помилковими, і це з часом підтвердила практика.

В останню третину XIX ст. виник *неокласичний напрям* економічної теорії. Неокласична течія виникла в результаті *маржинальної* революції, яка породила:

- 1) теорію граничної корисності;
- 2) теорію граничної продуктивності праці та капіталу.

Класичний напрям політичної економії не вивчав поведінку на ринку споживачів товарних благ, а тому не створив цілісного вчення про ринкову систему ведення господарства. Цей недолік усунули представники австрійської школи політичної економії К. Менгер, О. Бем-Баверк, Ф. Візер. Вони висунули суб'єктивно-психологічну концепцію вартості та ціни товару, яку протиставили трудовій теорії вартості.

Австрійські економісти вважали, що кожна людина суб'єктивно сама визначає цінність благ, виходячи зі ступеню бажаності для неї корисних речей. При цьому суб'єктивна цінність усіх споживчих благ, а звідси, і їх ринкова ціна залежать лише від необхідності задоволення потреб та ступеня їх насиченості. В процесі споживання відбувається закономірне зменшення корисності.

Засновник американської політичної економії Дж. Б. Кларк доповнив концепцію граничної корисності концепцією граничної продуктивності праці та капіталу.

Введення до теорії граничних величин призвело до виникнення математичної школи в економіці, представниками якої є: У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Парето. За допомогою математичних методів вдалося відкрити

багато функціональних (кількісних) залежностей у виробництві, на ринку і в споживанні. Такі методи дозволили відшукати оптимальні варіанти продуктивного використання виробничих можливостей при обмежених ресурсах.

Неокласичний переворот в економічній теорії був зроблений вченими різних країн, тому необхідно було узагальнити та систематизувати його результати. Це завдання виконав представник кембріджської школи політичної економії А. Маршалл. Після виходу в світ у 1890 році його праці «Принципи економікс», нова економічна теорія отримала назву «*економікс*», витіснивши термін «політична економія».

У ХХ ст. хід всесвітньої історії різко прискорився і відбулися глибокі якісні зміни в економіці всіх країн. Це суттєво відобразилося на розвитку неокласичного напрямку. Серед вчених виникли розбіжності з таких питань: участь чи невтручання держави в господарське життя суспільства, доля приватної власності та ін.

У 1930-х рр. широкого розповсюдження і розвитку набув «*кейнсіанський*» напрямок економічної теорії (від імені Дж. М. Кейнса – засновника напрямку).

На противагу пануючим в класичній теорії поглядам про внутрішню збалансованість капіталістичного товарного виробництва Кейнс виходив з того, що механізм ринку не здатний забезпечити повне використання факторів виробництва, економічної рівноваги та збалансованості відтворювального процесу, тому необхідне державне регулювання на макроекономічному рівні. Використовуючи бюджетні та грошово-кредитні важелі, держава повинна впливати на сукупний попит. Суть політики управління попитом в тому, щоб обмежити зростання попиту у фазі підвищення і, тим самим, стримувати зростання цін, і навпаки.

Наукове обґрунтування Кейнсом необхідності державного регулювання економіки і механізму його реалізації суттєво змінили спрямованість економічних досліджень. Класики політекономії аналізували переважно мікроекономічні процеси. Кейнсіанство зробило предметом аналізу національну економіку, тобто здійснювало макроекономічний аналіз, основна мета якого – вивчення факторів, які визначають рівень та динаміку національного доходу.

Концепція управління ефективним попитом знайшла практичне застосування майже в усіх розвинених країнах в основі економічної політики антициклічного регулювання. Стимулювання державою попиту допомагає згладжувати циклічний розвиток виробництва і, тим самим, утримувати в прийнятних межах масштаби безробіття.

Кейнс розробив теорію регулювання ринкової економіки, згідно якої держава призвана не епізодично, а систематично й цілеспрямовано регулювати важливі макроекономічні процеси. Основна макроекономічна задача держави – підтримувати загальногосподарську рівновагу між попитом та пропозицією не обмежуючи свободи дій суб'єктів економіки і не втручаючись в процеси прийняття ними рішень.

Нині широкого розповсюдження набули теорії, спрямовані на розвиток вільного підприємництва та «роздержавлення» економіки:

- *монетаризм* – теорія, яка відроджує принципи класичної школи: першість ринкового механізму, вільне підприємництво, вирішальний вплив грошової маси на ціни, інфляцію та економічні процеси. Державі відводиться функція контролю над грошовою масою та емісією грошей;

- *раціональних очікувань* – модель, яка формалізує суб'єктивну поведінку виробників та споживачів, прогножуючи їхню реакцію на зміни політики та ринкової кон'юнктури. «Раціональні очікування» базуються на наукових прогнозах, що враховують функціонування реальної економічної моделі: динаміку цін, витрат, рівень ставки процента, наслідки конкретної економічної політики, вплив урядових рішень на макроекономічні показники.

- *економікс пропозиції* – зосереджує увагу на стимулюванні сукупної пропозиції, активізації виробництва та зайнятості та ін.

Серед багаточисельних сучасних шкіл в економічній теорії особливої уваги заслуговує *інституціонально-соціологічний напрям*. Інституціоналізм виник на початку ХХ ст. в США як альтернатива неокласичному напрямку. Його представники в своєму аналізі широко використовують поняття «інститути», під якими розуміють і державу, і корпорації, і профспілки, і різні об'єднання та асоціації людей.

Для цього напрямку характерна зміна мотивації діяльності в напрямку зростання значення тих чи інших складових, які забезпечують реалізацію не стільки матеріальних, скільки духовних потреб особистості (задоволення від самого процесу праці, його соціальне значення і т.п.).

З другої половини ХХ ст. представники та послідовники інституціоналізму починають активно вивчати інноваційну складову економічного розвитку, в результаті чого досліджуються проблеми становлення постіндустріальної, нової «знаннєвої» економіки (Д. Белл, П. Друкер, М. Кастельс, Дж. Стиглиць, О. Тоффлер та ін.), формуються теорії людського капіталу (Г. Бекер, Ф. Махлуп, Т. Шульц та ін.) та інтелектуального капіталу (Е. Брукінг, Л.Едвінсон, Т.Стюарт, Е. Тоффлер, Дж. Тобін та ін.).

Теорія постіндустріального суспільства була розроблена в 1960 – 1970 рр.соціологами і футурологами Д. Беллом, Е. Тоффлером, Ж. Фурастьє, Р. Хейлбронера, П. Дракером та ін. Представник “нової хвилі” постіндустріалізму М. Кастельс вніс низку істотних доповнень в цю теорію.

Згідно з теоріями постіндустріалізму, суспільство проходить три етапи (хвилі) розвитку: аграрну (доіндустріальну), індустріальну і постіндустріальну (інформаційну), пов'язані, за Тоффлером, відповідно з речовиною, енергією та інформацією як головними ресурсами і продуктами виробництва. За Беллом, доіндустріальне суспільство було переважно добувним, індустріальне – виробничим, постіндустріальне суспільство є оброблювальним.

Важливим етапом у формуванні теорії суспільного розвитку була наукова праця американського соціолога Е. Тоффлера «Третя хвиля» (1980 р.). Автор запропонував схему суспільного розвитку, яка складалася з трьох «хвиль»: сільськогосподарська цивілізація – існувала до Нового часу; індустріальна цивілізація; епоха інформації і знань (з кінця ХХ ст.). Основним принципом розвитку аграрної й індустріальної цивілізацій, на думку

Тоффлера, є необмежене економічне зростання як головна мета розвитку суспільства. В основу третьої хвилі покладено принцип обмеженого, збалансованого зростання. Перехід до цієї стадії розвитку суспільства обумовлений гуманізацією всіх сфер життя людини на основі впровадження новітньої комп'ютерної техніки, що дозволяє максимально індивідуалізувати суспільні процеси.

Технологічною базою постіндустріального суспільства є наука і теоретичне знання. Інформація (за Д. Беллом) виступає основним виробничим ресурсом сучасного етапу розвитку, а знання залишаються внутрішнім джерелом його прогресу.

Зміни техніко-технологічної складової суспільного виробництва обумовили появу та стрімке зростання відособленої соціальної групи працівників інтелектуальної праці. Уперше термін «працівники інтелектуальної праці» ввів у науковий оборот у 1962 р. Ф. Махлуп. Характерно, що новий клас інтелектуальних працівників почав займати не тільки особливе місце у структурі суспільного виробництва, але і швидко збільшувати питому вагу в загальній структурі зайнятості. Перші оцінки його чисельності, наведені Ф. Махлупом станом на 1958 р., визначили його частку в загальній структурі зайнятості США в 31 %. Згідно з більш пізніми даними, вона зросла до 42,1 % на початку 60-х рр. і 53,3 % – у 1980 р.

Революція інтелектуалів стала розвиватися на основі нової якості сучасної освіти і нового ставлення до неї з боку держави, компаній і самих людей. Навчання сьогодні розглядається як процес, що продовжується протягом усього життя. Доступність освіти стала умовою входження в постіндустріальне суспільство й основним предметом соціально-трудоих відносин.

Серед українських економістів найбільший внесок у розвиток світової економічної думки зробили:

М. Балудянський (1769-1847) – перший український професійний економіст. У своїй праці «Економічна система» виклав принципи й основи перебудови національної економіки з погляду вільного ринку.

М. Туган-Барановський (1865-1919) – найбільш відомий у світі український економіст. Розробив теорію кооперації, працював над теорією економічних циклів, теорією вартості, брав участь у створенні національної валюти – гривні, є автором першого україномовного підручника з аналітичної економії.

Є. Слуцький (1880-1948) – український економіст та економетрик. Досліджував питання теорії попиту та вперше обґрунтував, що попит на товар залежить від його корисності; створив теорію праксеології – прийняття рішень за різних умов, яка стала основою розвитку сучасної кібернетики.

1.2. Предмет політичної економії, його трактування різними школами економічної теорії.

Система економічних відносин та її структура

Сучасне найпоширеніше визначення предмета політичної економії: вона вивчає виробничі відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання різноманітних товарів та послуг.

Економічні умови постійно змінюються, з'являються нові факти соціально-економічного розвитку, які вносять корективи у сутність існуючих теорій, обумовлюючи безперервну еволюцію предмета науки. А. Сміт вважав, що предметом політичної економії є дослідження природи і причини багатства народів. А. Маршалл – вивчення нормальної життєдіяльності людського суспільства: дослідження багатства і частково людини, точніше, стимулів для дії й мотивів до протидії.

Представники кейнсіанського напрямку предметом економічної теорії вважали функціонування національної економіки як одного цілого.

П. Самуельсон вважав, що економічна теорія займається питаннями підприємництва у виробництві і торгівлі.

Надзвичайно поширеним в «економікс» є таке потрійне визначення предмету цієї науки:

- 1) що виробляти (які економічні блага і в якій кількості)?
- 2) як виробляти (за допомогою яких обмежених ресурсів і технологічних засобів)?
- 3) для кого виробляти (хто отримає те, що вироблено)?

Політична економія вивчає виробничі відносини, структура яких представлена на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Структура виробничих відносин

1.3. Економічні категорії та економічні закони

Економічні (господарські) процеси направляються внутрішніми, властивими саме їм законами. Звичайно, це не заперечує існуванню випадкових явищ, непередбачених ситуацій, які не вписуються у загальну логіку розвитку. Закони проявляються не в кожному окремому явищі, а у вигляді пануючої тенденції, яку можна виявити лише у всій сукупності явищ і процесів, що відбуваються.

Пізнавання суті цих явищ і процесів відбувається шляхом абстрагування від випадкових одиничних, поверхових ознак і на цій основі виявлення основоположних ознак економічного явища, ознак, які відображають в узагальненому вигляді найбільш суттєві його сторони. Такий підхід до вивчення економічних явищ і процесів дає можливість сформулювати свої категорії і поняття.

Категорія економічної теорії – це найбільш загальне логічне поняття, що відображає суть реально існуючого економічного явища, яке проявляється в певному виробничому відношенні. Або інакше – це теоретичне відображення реально існуючих виробничих відносин людей.

Тож, *економічні категорії* – це теоретичний вираз, розумові форми виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують. Такими категоріями є, наприклад, попит, пропозиція, кредит, власність, ринок, заробітна плата, прибуток та багато інших.

Вони теоретично відображають не лише окрему сторону системи виробничих відносин, а й зв'язок із відповідною стороною продуктивних сил. Економічні категорії більш рухливі, мінливі ніж економічні закони, які являють собою більш високий ступінь пізнання людиною єдності та зв'язків явищ і процесів, відображають глибоко приховані зв'язки й відносини ряду категорій.

Економічними процесами в суспільстві управляють внутрішні, присутні їм закони – закони суспільних дій людей, або економічні закони.

Економічні закони – внутрішньо необхідні, сталі й істотні зв'язки між явищами, процесами економічного життя, елементами матеріальної системи.

Якщо економічна категорія виражає який-небудь один момент або один бік економічних відносин, то економічні закони розкривають взаємозв'язок, внутрішню залежність кількох або багатьох однопорядкових явищ. Крім того, в категоріях фіксується статичний стан, а в законах – динаміка, процеси руху й розвитку економічного життя. Пізнання економічних законів дає змогу визначити основні тенденції економічного розвитку суспільства, передбачити його перспективу.

Між законами розвитку суспільства (економічними законами) та законами природи існують спільні риси та різниця. *Спільне* між ними те, що, як і закони природи, економічні закони мають об'єктивний характер, тобто вони виражають реальний зв'язок економічних явищ і процесів, які відбуваються незалежно від волі та свідомості людей. Проте вони істотно відрізняються від законів природи і мають ряд принципових та істотних *різниць* (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Різниця між законами природи та економічними законами

Законы природи	Економічні закони
1. Діють незалежно від людського суспільства, наприклад, закон всесвітнього тяжіння	1. Закони, які виникають, розвиваються, здійснюються й функціонують лише у процесі економічної діяльності людей
2. Вічні	2. Носять історичний характер
3. Відкриття та застосування природних законів проходить більш менш гладко	3. Відкриття та застосування економічних законів потребує певних зусиль, так як це зустрічає сильну протидію відживаючих сил суспільства

Економічні закони у своїй сукупності складають систему економічних законів розвитку суспільства – закономірності розвитку суспільства.

В цій системі невірно виділяти якісь головні та загальні закони. З позиції системного підходу до аналізу суспільного життя усі закони важливі та взаємопов'язані. Порушення у використанні одного закону порушує усю систему та рівновагу у суспільстві.

Навіть перше, поверхнєве знайомство з економікою показує, що процеси, які в ній відбуваються, складні й багатогранні. Не може бути якогось єдиного закону функціонування економіки, економічних процесів. Закони економіки різноманітні й різнобічні.

В залежності від історичної стабільності економічні закони поділяються на загальні, особливі, специфічні (рис. 1.2.).

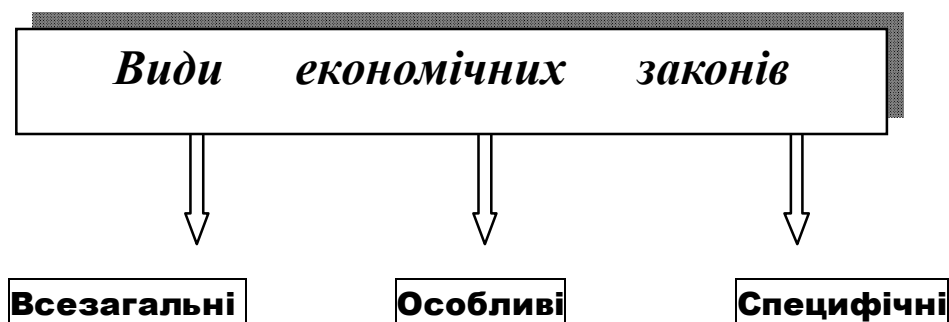


Рисунок 1.2 – Види економічних законів

Загальні економічні закони – закони, які властиві усім без виключення історичним епохам (усім суспільним способам виробництва). Вони виражають поступовий процес розвитку суспільного виробництва і відображають:

- загальну спрямованість поступального розвитку суспільного виробництва;
- об'єктивні основи зростання його ефективності;
- розвиток організаційно-економічних відносин;
- діалектику взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин.

Отже, загальні економічні закони відображають, як правило, внутрішні, сталі й суттєві зв'язки, властиві процесу взаємодії людини з природою і які є однаковими на всіх етапах розвитку людського суспільства. Серед них слід виділити закон зростання продуктивності праці або закон економії часу, закон зростання потреб, закон зростання продуктивних сил, закон усупільнення виробництва й праці, закон відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил тощо.

Особливі економічні закони – це закони, що виражають такі особливості виробничих відносин, які властиві декільком суспільно-економічним формаціям, тому діють лише в їх межах. Тобто вони властиві тим історичним епохам, де залишаються умови для їх здійснення. До них належать, наприклад, закони товарного виробництва: закон вартості, закон попиту та пропозиції, закон грошового обігу.

Специфічні економічні закони – це закони розвитку конкретних, історично визначених форм господарювання, тобто діють лише в межах одного способу виробництва. Вони виражають сутність визначених виробничих відносин, які виникають на основі тих чи інших форм власності на засоби виробництва, характерних для якогось конкретного суспільного ладу. Наприклад, закон перерозподілу при рабстві, кріпацтві та ін.

Будь-який спосіб виробництва має багато властивих йому специфічних законів, кожний з яких регулює функціонування окремої сфери галузі економічної системи. Але серед них виділяється один, який виражає найбільш глибинні зв'язки даного способу виробництва, його мету й засоби досягнення цієї мети. Цей закон називається основним економічним законом формації.

Специфічні економічні закони відрізняють один соціальний ступінь розвитку суспільства від іншого. Загальні економічні закони відображають поступовий процес розвитку суспільного виробництва, пов'язують економічну історію суспільства в єдине ціле. Особливі економічні закони дають можливість з'ясувати специфіку функціонування ринкової економіки.

1.4. Принципи та методи політекономічного аналізу

Метод – це сукупність прийомів, способів, принципів, за допомогою яких визначаються шляхи досягнення цілей.

Термін «метод» походить від грецького слова «methodas», яке буквально означає – шлях до чогось, шлях пізнання (або дослідження). Стосовно політичної економії, яка є ядром економічної теорії, метод – це шлях пізнання системи економічних відносин у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, мисленого відтворення.

Метод політичної економії включає різні елементи:

- **Загальнонаукові методи та філософські принципи** (розвитку, системності, суперечності, взаємодії, об'єктивності, аналізу, синтезу, дедукції, індукції).

Аналіз полягає у мисленому поділі досліджуваного об'єкта на складові частини. Дає можливість виявити будову досліджуваного об'єкта, його структуру.

Синтез – це процес поєднання різних елементів, складових економічних явищ і процесів у єдине ціле.

Індукція – забезпечує перехід від вивчення одиночних фактів до загальних положень та висновків, від знання меншого ступеня до знання більшого її ступеня.

Дедукція (гіпотетичний метод) – робить можливим перехід від загальних висновків до відносно окремих, рух від всезагального до одиночного.

Гіпотеза – метод пізнання, який полягає у висуненні певного припущення щодо нових чинників та зв'язків економічних явищ. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективним науковим пошукам, налаштовує на перевірку всіх шляхів дослідження й обрання найправильніших, науково найобґрунтованіших.

Аналогія – метод пізнання, що базується на перенесенні однієї властивості чи їх ряду з відомого явища на невідоме.

Порівняння – метод, що визначає схожість чи відмінність явищ і процесів.

- **Принцип діалектики** означає, що матерія і свідомість розвиваються за законами діалектики: законом роздвоєння цілого на протилежності, внутрішня суперечність (боротьба) між якими є джерелом розвитку; законом нагромадження у предметі кількісних властивостей, що призводить до зміни його якісного стану; законом заперечення заперечення, згідно з яким нове, прогресивніше заперечує застаріле, але зберігає у своїй основі певні його властивості; закон єдності і боротьби протилежностей виявляється у формі суперечності між речовим змістом і суспільною формою способу виробництва, тобто між продуктивними силами і виробничими відносинами.

- **Метод абстракції** означає відмову від поверхневих, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків, справжньої тенденції руху. Суспільне життя не можна вивчати в лабораторних умовах. Наукова абстракція – це абстрагування від несуттєвих сторін, властивостей явищ та виділення головного, найбільш суттєвого в ньому. Таким чином підкреслюється сутність явища. В результаті абстрагування виводяться економічні категорії. Вони виступають як теоретичний вираз реальних сторін економіки (прибуток, ціна, товар, гроші). Тож результатом абстракції є обґрунтування економічних категорій. Абстракція лише відображає у формі думки зміст, який закладений у речах.

- **Системний метод** охоплює методи лінійного програмування, економіко-математичне моделювання. Західні економісти для з'ясування сутності різноманітних економічних явищ та процесів більшою мірою вдаються до моделювання майбутніх вчинків людей, до діаграм, графіків, математичних формул і т.п.

Цінність методу створення моделей майбутніх вчинків людей залежить від того, якою мірою вона забезпечує використання у ній найважливіших даних, що, у свою чергу, дає змогу перевірити її правильність.

Економічна модель – це формалізований опис економічного процесу або явища, структура якого визначається його об'єктивними властивостями та суб'єктивним цільовим характером дослідження. Треба відмітити, що сучасна економічна теорія використовує суб'єктивну, психологічну оцінку індивідом явищ та процесів.

Економіко-математичне моделювання – є одним із системних методів дослідження, дозволяє у формалізованій формі визначити причини змін економічних явищ, закономірності цих змін, та їх наслідки, а також дає можливість прогнозування економічних процесів.

Залежно від того, якими фактами оперує економічна теорія відрізняють:

1. *Позитивний аналіз*, який має справу з фактами та вільний від суб'єктивних міркувань. Тобто вона вивчає те що є, констатує причини і наслідки явищ без їх оцінювання з огляду на інтереси суспільства.

2. *Нормативний аналіз* навпаки має справу з оцінними міркуваннями відносно того, якими повинні бути економічні відносини та процеси відповідно до інтересів суб'єктів економічної системи. Він висловлює суб'єктивну думку про те, що має бути.

Зв'язок між позитивним і нормативним видами аналізу виявляється у тому, що результати нормативного аналізу визначають вибір предмету позитивного, а висновки позитивного аналізу забезпечують вибір необхідних економічних інструментів з метою досягнення нормативних цілей.

Отже, стратегічною метою методів економічної теорії є здобуття наукових знань щодо сутності та законів функціонування і розвитку виробничих відносин конкретного суспільного способу виробництва, які є науковою основою економічної політики держави.

1.5. Головні завдання та функції політичної економії

Головні завдання економічної теорії, в т.ч. політичної економії полягають в наступному:

- не просто надати опис економічних явищ, а показати їх взаємозв'язок та взаємообумовленість, тобто розкрити систему економічних процесів і законів;
- розкрити причинно-наслідкові зв'язки об'єктивних законів і закономірностей, що характеризують функціонування цих відносин як цілісної, логічно обумовленої економічної системи

Сучасна економічна теорія виконує такі основні функції.

1. *Теоретико-пізнавальна функція* полягає в тому, щоб розкрити зміст економічних законів і категорій, форм їх прояву, притаманні їм внутрішні суперечності, механізм їх дії. Лише на основі всебічної реалізації цієї функції може бути виконана практична функція економічної теорії.

2. *Практична функція* полягає у розробці наукових основ управління господарською практикою; в обґрунтуванні наукових організаційно-господарських форм; у винайденні найбільш адекватних форм розв'язання економічних суперечностей. Це дає змогу виробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва з метою забезпечення зростання життєвого рівня населення.

3. *Прогностична функція* економічної теорії має забезпечувати суспільству можливість в економічних діях здійснювати необхідні передбачення щодо розвитку економічних процесів. Вона реалізується через складання наукових прогнозів розвитку виробництва, розвитку в сучасних умовах ринкової економіки з урахуванням суттєвих економічних закономірностей, явищ, теоретичних висновків.

4. *Методологічна функція* економічної теорії дає можливість використовувати економічні знання для здійснення ряду досліджень всіх економічних дисциплін. Вона спрямована на формування сучасного економічного мислення людей, вчить якомога раціональніше здійснювати життєві спостереження в економічних процесах, дає змогу об'єктивно і всебічно оцінювати економічну політику держави, а також економічні програми різних політичних партій і рухів.

Особливу увагу звертаємо на те, що в епоху глобальної знаннєвої економіки політекономія покликана *виробляти новий*, адекватний сучасним вимогам, *тип економічного мислення*, а тим самим формувати сучасний світогляд людини.

Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг. Продукт і характер праці

Найважливіше завдання будь-якого суспільства – задоволення потреб людей, тому першим історичним актом людини є виробництво предметів, необхідних для задоволення її життєвих потреб. Будь-яке виробництво потребує ресурсів, кількість яких у природі обмежена, що спричинює неспроможність досягнення абсолютного матеріального достатку людства. Саме це вимагає розгляду кола питань, пов'язаних з розвитком суспільного виробництва у першу чергу.

В даному розділі розглянуто економічний зміст сучасного виробництва, основні елементи виробничого процесу, еволюцію форм організації виробництва та результати процесу виробництва.

2.1. Економічний зміст суспільного виробництва

Створення споживчих благ для задоволення потреб людей – найголовніша мета виробництва. Тому вивчення виробництва, закономірностей його розвитку є не просто необхідним, а й першочерговим завданням.

Історично виробництво пройшло довгий шлях розвитку від виробництва найпростіших продуктів до виробництва найскладніших технічних систем. У процесі виробництва не лише змінюється спосіб та вид виготовлених благ та послуг, але й здійснюється моральне удосконалення самої людини.

Отже, виробництво матеріальних благ та послуг складає основу життя та розвитку будь-якого суспільства. Воно не тільки забезпечує людей, але й є двигуном технічного прогресу, розвитку людини.

Виробництво – це процес створення благ та послуг для задоволення суспільних потреб. У процесі виробництва здійснюються два види взаємодії: людини з людиною та людини з природою. Взаємодія між людьми в процесі виробничої діяльності називається виробничими відносинами. З розвитком суспільства вони ускладнюються.

Виробництво в кожному суспільстві формується під впливом поділу праці. Розрізняють три основних етапи розвитку форм виробництва, зумовлені змінами у суспільному поділі праці:

1) господарський поділ праці – виділення окремих виробництв і формування галузей. Галузь – це однорідна сукупність підприємств, об'єднань та інших господарських суб'єктів, які виконують однакові функції в системі

суспільного поділу праці. Іншими словами, окремі виробники спеціалізуються на випуску конкретних продуктів. З часом господарський поділ праці набув ознак міждержавного (міжнародного);

2) професійний поділ праці спочатку був зумовлений статтю людини, але з розвитком поселень, сільських населених пунктів з'явилися перші професії – селяни та ремісники. Згодом людська праця в ремісництві була замінена більш складними інструментами, механізмами та устаткуванням;

3) технічний поділ праці з'явився в умовах промислової організації праці, де почали широко використовувати конвеєри, техніку та ін. Весь виробничий процес за такого поділу праці розбивається на частини (операції), які виконують окремі люди або групи людей. Це підвищує ефективність використання машин, а також є основою для ще більшої виробничої спеціалізації, за якої у виробництві одного продукту бере участь кілька підприємств, що спеціалізуються на виготовленні сировини або комплектуючих.

Зміни форм організації виробництва стали фундаментом для динаміки технологічних способів виробництва. Технологічний спосіб виробництва – це спосіб поєднання засобів праці, матеріалів, технологій, інформації та організації виробництва, який зумовлює характер виробничого процесу. В економічній літературі розглядають три етапи розвитку технологічних способів виробництва: доіндустріальний, індустріальний та постіндустріальний (рис. 2.1). Перехід від одного способу до іншого визначався переважно змінами у засобах праці, науці і техніці.



Рисунок 2.1 – Технологічні етапи розвитку виробництва

Доіндустріальний спосіб виробництва (панував до XVIII ст.) ґрунтується на використанні ручної праці та найпростіших інструментів. Індустріальний спосіб виробництва (з кінця XVIII ст.) полягає у тому, що обробка предметів праці відбувається за допомогою машин, що пов'язано з винаходом парової, а пізніше і електричної енергії. Машинна технологія призвела до спеціалізації та кооперації праці, появи необхідності професійного управління виробництвом. Основною формою кооперації стали фабрики. Поділ праці всередині фабрики

цілком залежав від функцій машин, тому робітник повністю став «придатком» машин. Постіндустріальний спосіб виробництва характеризується тим, що контроль за роботою машин, механізмів, устаткування, а також функції проектування та регулювання виробництва переходять від людини до засобів автоматизації (комп'ютерів, автоматів). Таке перетворення було зумовлено проривом у розвитку продуктивних сил, джерело якого – радикальні зміни в наукових знаннях. Наука в сучасний період стала безпосередньою виробничою силою суспільства, яка вирішальним чином впливає на виробничий процес. До найважливіших досягнень науки належить: створення комп'ютера, синтетичних матеріалів, поява генної інженерії, кібернетики, винахід безвідходних технологій та ін.

Постіндустріальне суспільство характеризується трьома основними рисами:

1. Джерелом продуктивності та зростання нового етапу суспільного розвитку стають знання, інформація, що обробляється і поширюється в усіх галузях економічної діяльності за допомогою інформаційних технологій. У сучасному суспільстві більше 80 % витрат у часовому і вартісному відношенні припадає на роботу з інформацією.

2. Центр ваги економічної діяльності зміщується від виробництва товарів до виробництва послуг. Вже наприкінці минулого століття частка галузей сфери послуг у структурі виробленого ВВП становила у США 73,7 %, у Франції – 66,8 %, в Італії – 64,3 %, в Англії – 62,6 %.

3. У новій економіці провідну роль відіграють професії, пов'язані з високою насиченістю знаннями та інформацією. Згідно з Альбертс і Цервінські, внесок “сектора знань” в економіку США наближається до 60 %.

Поняття і явище сучасного автоматизованого виробництва співвідносне з так званими п'ятим та шостим технологічними укладами. У розвинених країнах *п'ятий уклад* стає домінуючим з 80-х років XX ст. і відзначається тим, що основними джерелами розвитку для тих країн, де він є провідним, стають наукомісткі виробництва взагалі та інформаційні, комунікаційні та аерокосмічні технології зокрема. Основи *шостого укладу* закладені на межі XX та XXI ст. і пов'язані зі штучним інтелектом, біотехнологіями і генною інженерією (в провідних країнах більше 45% працівників промисловості та 65% зайнятих у сфері послуг обслуговують наукомісткі та високотехнологічні виробництва, в Україні цей показник складає не більше 3%).

2.2. Структура виробництва, її еволюція

За структурою суспільне виробництво можна розглядати в кількох аспектах:

1. За типом товарів, які виробляються: матеріальне і нематеріальне виробництво (рис. 2.2).

Матеріальне виробництво охоплює підприємства і галузі, які виробляють матеріальні блага (промисловість, сільське господарство, будівництво) і матеріальні послуги (транспорт, торгівля, побутове обслуговування).

Нематеріальне виробництво охоплює галузі, які створюють нематеріальні блага (духовні та інші цінності), а також надають нематеріальні послуги (освіта, охорона здоров'я).

Це два взаємопов'язаних види виробництва, співвідношення між якими передбачає гармонійний розвиток суспільства. У процесі виробництва в початковій основі формується економічне зростання, яке у масштабі всенационального розвитку перетворюється на один з найголовніших макроекономічних показників.

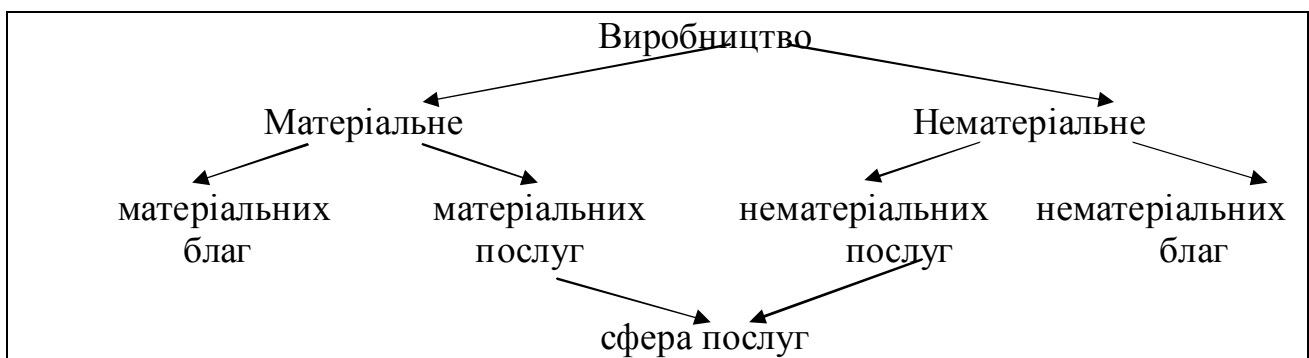


Рисунок 2.2 – Структура виробництва

2. За характером зв'язків між сферами виробництва виділяють:

- первинне виробництво – галузі, що найближче розташовані до природних ресурсів і діяльність яких зводиться до привласнення продуктів природи (сільське господарство, скотарство, гірничодобувна промисловість, лісне господарство, рибальство);
- вторинне виробництво – галузі, що переробляють продукцію первинних галузей (обробна промисловість, будівництво);
- третинне виробництво – галузі, які обслуговують підприємства першої та другої груп. Це різноманітні послуги – транспорт, зберігання сировини та готової продукції, торгівля, реклама. Третинний сектор ще називають інфраструктурою.

3. За характером економічної діяльності людей у суспільному виробництві розрізняють три сфери, або блоки галузей: основне виробництво, виробничу та соціальну інфраструктуру (рис. 2.3).



Рисунок 2.3 – Сфери суспільного виробництва

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання та засоби виробництва. Воно включає сировинний, паливно-енергетичний, металургійний, агропромисловий, хімічно-лісовий комплекси, виробництво товарів народного споживання, капітальне будівництво.

Сукупність галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечують ефективність економічної діяльності на кожному підприємстві і у народному господарстві в цілому, називають *виробничою інфраструктурою* (транспорт, зв'язок, торгівля, реклама, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі ділових послуг інформаційних, лізингових, консультативних). Розширення виробничої інфраструктури і перетворення її в крупний сектор господарства є однією з найважливіших закономірностей індустріального розвитку економіки.

Основне виробництво і виробнича інфраструктура складають *сферу матеріального виробництва*. Але в міру розвитку суспільства зростає його потреба в духовних благах, які створюються у нематеріальній сфері, що й зумовлює існування соціальної інфраструктури.

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у всебічному розвитку робітників, примноженні їхніх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього і культурного рівня.

Пофазна структура суспільного виробництва включає:

1. Основне виробництво.
2. Розподіл (розподіл засобів виробництва; розподіл трудових ресурсів, розподіл предметів споживання).

3. Обмін (обмін між діяльністю і здібностями; обмін засобами виробництва; обмін предметами споживання).

4. Споживання, яке поділяється на *виробниче* (використання засобів виробництва та робочої сили працівника для виготовлення суспільно необхідного продукту); та на *особисте* (кінцева мета виробництва, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили).

Виробництво та споживання відрізняються за своїми функціями, але взаємопов'язані. Якщо зв'язок між ними втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою або перетворюється на виробництво заради виробництва, а не заради особистого споживання.

Виробництво, розподіл, обмін завжди слід розглядати як органічне ціле. Це дає змогу розкрити зміст економічного ладу як субординованої системи економічних відносин. Таким чином, у будь-якому суспільстві виробництво в кінцевому рахунку забезпечує задоволення потреб.

2.3. Економічні ресурси та чинники економічної діяльності суспільства, їх взаємодія та розвиток. Виробнича функція

В будь-якій економічній системі виробництво виступає як відношення суспільства до природи. Це відношення представлене виробничими ресурсами.

В економічній теорії «ресурси» – сукупність різних елементів виробництва, які можуть бути використані в процесі створення матеріальних або духовних благ і послуг.

Головною особливістю ресурсів є те, що вони обмежені. Обмеженість ресурсів полягає, по-перше, в тому, що в кожному мить на наданій території ресурси мають кількісну величину, по-друге, ресурси виснажуються, тобто виявляється їх межа.

В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на чотири групи:

- *природні* – потенційно придатні для застосування у виробництві сили та речовини, серед яких відрізняють «невичерпні» та «вичерпні» (а в останніх «поновлені» та «непоновлені»);

- *матеріальні* – усі створені людиною засоби виробництва (які є результатом виробництва);

- *трудові* – населення в працездатному віці, яке в «ресурсному» аспекті оцінюють за такими параметрами: соціально-демографічного, професійно-кваліфікаційного, культурно-освітнього;

- *фінансові* – грошові засоби, які суспільство в стані виділити на організацію виробництва.

Природні, матеріальні та трудові ресурси присутні в будь-якому виробництві, тому вони отримали назву «базових»; фінансові ресурси, які виникли на «ринковому» етапі розвитку, стали називатися «похідними».

Разом із поняттям «ресурси виробництва» економічна теорія оперує також поняттям «чинники виробництва». Якщо ресурс використовується у виробництві, то він називається *чинником* виробництва.

В політичній економії виділяють *речовий і особистий* чинники виробництва (рис. 2.4). К. Маркс до речового чинника відносив засоби виробництва (засоби праці і предмети праці), а до особистого – робочу силу:

- предмет праці – об’єкти, на які спрямована праця людини. Це можуть бути первинні (нафта, алмази) або частково оброблені (напівфабрикати) продукти природи – тканини, цемент.
- засоби праці – речі, за допомогою яких людина впливає на предмети праці, видозмінює їх і пристосовує для власних потреб. Це інструменти, устаткування, транспорт, споруди та ін.
- робоча сила – це фізичні та розумові здібності людей, рівень їхньої освіти, досвід, кваліфікація, що формує здатність до праці (цілеспрямованої діяльності, за якої використовуються трудові навички людей, їхні фізичні та розумові зусилля). Засоби виробництва та праця разом утворюють продуктивні сили суспільства.

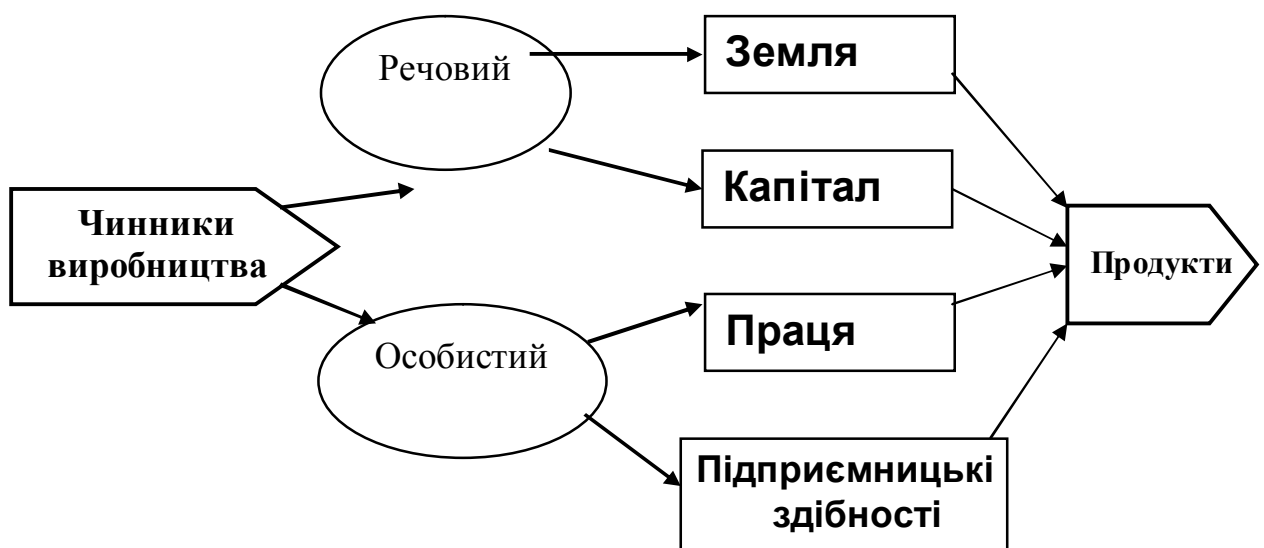


Рисунок 2.4 – Виробництво як перетворювальна система

Сучасна економічна наука трактує чинники виробництва дефініціями «земля», «капітал», «праця» і «підприємницькі здібності», поєднання яких дозволяє отримати продукт праці (результат виробництва у вигляді благ, що задовольняє потреби).

Земля – як чинник виробництва має потрійне значення:

- в широкому розумінні воно позначає усі використані у виробничому процесі природні ресурси;
- в деяких галузях (аграрній, добувній) «земля» є об’єктом господарювання, який одночасно виступає і «предметом праці», і «засобом праці»;
- в межах всієї економіки «земля» може виступати як об’єкт власності.

Земля – вихідний чинник виробництва. До нього входять всі умови природного середовища, де здійснюється життєдіяльність людини. Багатство, яке можна отримати від землі, залежить від якості самої землі та способів господарювання. Відмінності у якості землі зафіксовано в особливому документі – *Земельному кадастрі*, де перелічено земельні ділянки та їхні ціни залежно від якості. З урахуванням цього люди обирають відповідні способи використання землі. Так, у Земельному кодексі України земельні ресурси поділяються за цільовим призначенням: сільськогосподарські ділянки, землі населених пунктів, промисловості, транспорту, зв'язку, оборони, природоохоронного та оздоровчого призначення, лісового фонду, водного та ін. Обмеженість земель потребує їхнього раціонального використання, поліпшення їхнього стану за допомогою нових технологій та ін.

Капітал – це сукупність матеріальних ресурсів, які належать підприємцям і використовуються для створення товарів і послуг. До капіталу належать засоби виробництва, приміщення, а також запаси готової або незавершеної продукції, яку буде використано у подальшому виробництві. Дотепер відсутній єдиний погляд у розумінні сутності капіталу, його форм.

Незважаючи на те, що з часом капітал як чинник виробництва суттєво змінюється, роль чинника «праця» не зменшується, а навіть зростає, особливо за такими напрямками:

- за умов НТП, коли удосконалюються засоби праці, підвищуються вимоги до кваліфікації;
- у зв'язку з ускладненням завдання задоволення потреб зростають вимоги до якості управління;
- підвищується роль наукових досліджень;
- зростає частка небезпечних для людини виробництв (наприклад, атомної енергетики), що віддзеркалюється на психічному стані та здоров'ї людей.

З розвитком суспільства роль праці, землі та капіталу невинно змінювалася. Спочатку, коли людина привласнювала готові продукти природи, основне значення мала земля. З появою скотарства та землеробства, а пізніше й ремісництва, підвищилася роль праці. Нині земля і праця вважаються традиційними факторами виробництва. Проте вони є недостатніми для повноцінного виробництва, тому з'являється капітал. Тривалий час він існував у вигляді найпростіших інструментів, але з кінця XVIII ст., коли було винайдено машину та з'явилося механізоване виробництво, капітал став одним із домінуючих виробничих факторів.

Проте через обмеженість цих трьох факторів виробництва виникає проблема їхнього ефективного використання, пошуку оптимального сполучення. Цю проблему вирішує четвертий фактор – *підприємництво (підприємницькі здібності)*. Він є рушійною силою всього виробничого процесу. Саме підприємець організовує бізнес, купує необхідні засоби виробництва, наймає людей. Він має такі здібності, як глузд, цілеспрямованість, схильність до ризику, відповідальність за власні рішення. Відомо, що лише 5–7% населення має здібності й хист до підприємництва.

Якісні характеристики праці як чинника виробництва реструктуризуються в напрямі зростання значимості інтелектуальних спроможностей та високим ступенем оволодіння професійними знаннями. Значення чинників виробництва, які знаходяться за межами особистості, зменшується, а домінуючого характеру набувають знання, які, з одного боку, невіддільні від людини, з іншого боку, виходять за її межі у самостійному русі. Знання та освіта поступово відокремлюються від праці і стають самостійною формою людської діяльності, а домінуючим чинником виробництва стає інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал виступає як нагромадження наукових, теоретичних і практичних знань суспільства про певні дії, процеси, проблеми та їх рішення, тобто як система знань, навичок, досвіду тощо.

У сучасному суспільстві окрім класичних чотирьох факторів виробництва, з'являється ще й п'ятий – *інформація*. Інформаційний фактор пов'язаний із систематизацією знань, а також їх використанням у системі управління виробництвом. Він є найдорожчим фактором, і його роль невпинно зростає.

Інформація (за Д. Беллом) виступає основним виробничим ресурсом сучасного етапу розвитку, а знання залишаються внутрішнім джерелом його прогресу. Знання та інформація, на відміну від усіх інших ресурсів, не мають вичерпності та, поглинаючись у споживанні, забезпечують зростання суспільної цінності.

Важливим є розмежування категорій «інформація» та «знання». Інформація – це факти (відомості) навколишнього світу, які сприймаються, фіксуються та використовуються в процесі вирішення конкретних завдань. Знання – це результати рішень завдань, правдива та перевірена інформація, узагальнена у вигляді законів, теорій, сукупності поглядів та уявлень (табл. 2.1).

Таблиця 2.1. Дефінітарні та функціональні відмінності інформації та знання

Інформація	Знання
масив даних, що легко формалізується і кодифіціюється	організовані (логічно структуровані) блоки інформації, що важко систематизувати
низькі витрати на розповсюдження та зберігання	витрати на передачу іншим суб'єктам зростають разом з відстанню
низький коефіцієнт супротиву («тертя») інформаційних потоків	високий коефіцієнт супротиву («тертя») потоків знань
може бути доступна в електронному вигляді (наприклад, через Інтернет)	важко передати без прямої взаємодії учасників освоєння знання
технологія виробництва – акумуляція фактів, даних та їх нагромадження	технологія виробництва – відбір, узагальнення, систематизація інформації
сфера виробництва – інформаційна мережа	сфера виробництва – система освіти/науки

Перетворення інформації на знання є складним процесом, що потребує розвитку здатності до аналітико-інноваційної діяльності та оволодіння певними технологіями оцінки інформації, її відбору, узагальнення та форматування. Таким чином, формування інтелектуального капіталу перетворюється на виробництво нового знання на основі відбору та систематизації перспективно важливої інформації з застосуванням спеціальної інформаційно-знаннєвої технології, оволодіти якою можна в певному інституційному середовищі.

Таким чином, фундаментом сучасного етапу суспільного розвитку є знання, а не праця або інші фактори виробництва. Найбільш динамічною складовою продуктивних сил є інтелектуали, що створюють і володіють інформацією і знаннями.

2.4. Виробнича функція. Ефективність виробництва.

Для того, щоб визначити попит на чинники виробництва використовують виробничу функцію.

Виробнича функція описує максимальний обсяг продукції, який підприємство може виробити для кожного певного сполучення факторів виробництва. Вона будується для певної технології і показує співвідношення між будь-якою комбінацією факторів виробництва і максимально можливим обсягом виробництва продукції.

Якщо весь спектр комбінацій виробництва уявити як витрати праці, капіталу та матеріалів, то виробнича функція може бути визначена таким чином:

$$Q = f(L, K, M),$$

де Q – максимальний обсяг продукції, який виробляється при даній технології і даному співвідношенні праці (L), капіталу (K), матеріалів (M).

Ефективність – відношення між результатом і затратами на цей результат. Економічна ефективність – категорія, яка використовується для оцінки результатів всього суспільного виробництва.

З точки зору народного господарства ефективним буде таке становище, коли найбільш повно задоволені потреби всіх членів суспільства при існуючих обмежених ресурсах. Економічний прогрес пов'язаний із зростанням економічної ефективності.

Показники економічної ефективності: продуктивність праці, фондівіддача, матеріалівіддача.

Продуктивність праці характеризує використання робочої сили. Формула розрахування:

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Продукт}}{\text{Затрати живої праці}}$$

Фондовіддача показує результативність використання виробничих фондів (засобів праці). Формула розрахування:

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Продукт}}{\text{Вартість засобів праці}}$$

Матеріаловіддача характеризує використання предметів праці (сировини, матеріалів). Формула розрахування:

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\text{Продукт}}{\text{Вартість предметів праці}}$$

Зворотні показники: трудоємність, фондоємність, матеріалоємність.

Загальний показник економічної ефективності має наступну формулу розрахування:

$$\text{Ефективність економічна} = \frac{\text{Продукт}}{\text{Вартість витрачених чинників виробництва}}$$

Соціальна ефективність виражає ступінь задоволення особистих потреб суспільства. Вона характеризується умовами праці, її творчим характером, змістовністю, впливом на екологічне середовище.

Часто зростання економічної ефективності супроводжується зниженням соціальної ефективності: черезмірна інтенсифікація праці, зростає монотонність, стомлюваність робітників, забруднюється навколишнє середовище. Між економічною і соціальною ефективністю існує тісний зв'язок. Поліпшення задоволення особистих потреб усіх членів суспільства об'єктивно вимагає зростання економічної ефективності. А економічна ефективність виступає могутньою підмогою вирішення соціальних проблем.

Проте на практиці подібне не завжди присутнє, що проявляється в нераціональному використанні матеріальних ресурсів. Якщо втрачається зв'язок між соціальною та економічною ефективністю, то це фактично означає, що виробництво здійснюється заради виробництва. Об'єктивно закономірністю має бути зростання ефективності виробництва такої продукції і такої якості, яка дійсно потрібна суспільству для задоволення його потреб.

2.5. Продукт праці. Споживчі блага

Продукт праці – елементарна форма економічного багатства суспільства. Продукт, праця і людина не існують один без одного. Продукт – об'єктивно існуючий результат праці. Праця – творча діяльність. Людина – суб'єкт праці, який сам змінюється в процесі праці.

У широкому змісті слова продукт праці може виступати в якості: 1) суспільної форми праці; 2) здібностей людини, які є результатом його власної діяльності; 3) безпосереднього або уречервленого корисного ефекту праці. Останній може виступати у трьох формах:

- натуральний продукт – створена працею річ, яку використовують для власного споживання;
- товар – продукт праці, створений для обміну;
- послуга – корисний ефект, наданий самою діяльністю людини.

Споживче благо – це будь-який товар або послуга, призначена для задоволення потреб. *Благо* – це загальне поняття для позначення цінності речей.

Класифікація благ досить різноманітна:

1. За способом отримання:

- *вільні* – безплатні блага, надані людині без обмежень (повітря);
- *економічні* – є об'єктом економічної діяльності та підлягають купівлі-продажу на ринку (борошно, валіза);
- *суспільні* – надаються через громадські або державні організації (водопостачання).

2. За часом використання:

- *поточні* – є відображенням нинішнього рівня розвитку суспільства;
- *майбутні* – є відображенням перспективного рівня розвитку суспільства.

3. За способом задоволення потреби:

- *прямі* – безпосередньо задовольняють потреби (хліб);
- *опосередковані* – задовольняють потреби опосередковано, тому що за їх участі виготовляють прямі блага (верстат).

4. За матеріальністю благ:

- *матеріальні* (одяг);
- *нематеріальні* (мистецтво).

5. За доступом до благ:

- *обмежені* – доступні тільки тим, хто згоден заплатити за них ринкову ціну (будинки);
- *загальнодоступні* – блага для кожної людини, незалежно від доходу (повітря).

6. За співвідношенням благ між собою:

- *взаємозамінні (субститути)* – можуть замінити один одного у використанні (авторучка й олівець);
- *взаємодоповнювальні (комплементи)* – можуть використовуватися лише у сполученні (автомобіль і бензин);
- *незалежні* – існують і споживаються незалежно один від одного (олівець і телевізор).

7. За сферами використання:

- *товари особистого споживання* – задовольняють потреби споживача безпосередньо (їжа, одяг, транспорт);
- *особисті послуги* – послуги, якими користуються споживачі (адвокат, перукар);
- *товари виробничого призначення* – задовольняють потреби опосередковано, стаючи частиною виробничих ресурсів (виробничі споруди, сировина, устаткування);
- *виробничі послуги* – послуги інформаційного забезпечення виробництва, банківські послуги, сфера торгівлі та ін.

Тема 3. Економічні потреби та інтереси

Задоволення потреб людей – найважливіше завдання будь-якого суспільства. В результаті розвитку продуктивних сил відбувається безперервне зростання маси і різноманітності споживчих вартостей, що дозволяє задовольняти зростання потреб. Намагання задовольнити свої об'єктивні потреби спонукає людину до господарчої діяльності, формуючи її економічні інтереси.

Даний розділ присвячено дослідженню питань формування економічних потреб та проблем їх задоволення.

3.1. Економічні потреби та їх класифікація. Закон зростання потреб

Початковим імпульсом будь-якого виробництва є людські потреби. Саме вони визначають спрямованість розвитку виробництва.

Потреба – це відчуття нестачі, необхідність в будь-яких речах, бажання володіти ними, почуття незадоволеності за їх відсутності. Саме стан незадоволеності примушує людину здійснювати виробничу діяльність.

Класифікація потреб відрізняється великим різноманіттям. Різні економісти намагалися визначити багатогранність потреб людини. Так, А. Маршалл, відмічає, що потреби можна поділити на абсолютні і відносні, вищі та нижчі, невідкладні та ті, які можна відкласти, прямі та непрямі, сучасні та майбутні.

Класифікація потреб:

I. За характером виникнення:

- базові (життєво важливі) – підтримують життя людей як біологічних істот (повітря, їжа, вода, захист від негоди та ін.);
- породжені цивілізацією – потреби в освіті, комфорті, транспорті та ін.

II. За терміновістю задоволення:

- першочергові – найважливіші потреби (їжа, вода, одяг);
- вторинні – прикраси, розваги та ін.

III. За способом задоволення:

- матеріальні – задовольняються матеріальними благами (хліб, будинок);
- нематеріальні – задовольняються нематеріальними благами (книжки, музеї, театри).

IV. За суб'єктами задоволення:

- *особисті (індивідуальні)* – стосуються однієї людини (відпочинок, їжа, освіта);

- *колективні* – стосуються великої кількості людей (автобуси, кафе, музеї).

Наведена класифікація потреб доволі умовна та залежить від багатьох чинників: статі людини, місця проживання, рівня доходів, стану здоров'я, професії, віку, освіти, національності та ін.

Відома також класифікація потреб видатного вченого Абрахама Маслоу – «*піраміда потреб Маслоу*». Її зміст полягає у тому, що людина має кілька рівнів потреб, і вона не може перейти до вищого рівня, не задовольнивши нижчий.

1 – фізіологічні потреби (вода, їжа, одяг, помешкання);

2 – потреби у безпеці (захист від ворогів, хвороб, жебрування, старості, негоди та ін.);

3 – соціальні потреби (дружба, любов, спілкування);

4 – потреби у повазі (самоповага, повага інших, визнання, прагнення соціального статусу);

5 – потреби у саморозвитку, самореалізації (удосконалення духовних і фізичних здібностей людини).

Зміна потреб відбувається не тільки в їхній кількості, а й у структурі. Так, у ХХ ст. потреби пройшли три етапи розвитку:

1) 1920-1950-ті рр. – переважний розвиток матеріальних потреб;

2) 1950-1980-ті рр. – розвиток нематеріальних потреб і особливо сфери послуг;

3) з 1980-х рр. дотепер – зростання творчих і духовних потреб особистості у зв'язку зі збільшенням частки вільного часу людини.

Складна структура потреб зумовлює розгалужену систему цілей, основою якої є кінцева мета суспільного виробництва. У цій системі цілей кожна з них спрямована на задоволення конкретних потреб, а самі потреби з розвитком суспільства все більше диференціюються (різняються). Наслідком цього є формування повної і різнобічної структури потреб як передумови оптимального вибору орієнтирів розвитку виробництва.

У своєму розвитку потреби долають стадії зародження, інтенсивного розвитку, стабілізації та згасання. На останній стадії потреба перестає бути рушійною силою розвитку виробництва. Натомість постають нові, складніші потреби, які вимагають задоволення. Цей процес їх розвитку знаходить свій вияв у законі зростання потреб, зміст якого полягає у стійкому, суперечливому зв'язку між потребами та виробництвом, а функція – в облагороджуванні існуючих та виникненні нових потреб через розвиток виробництва. Закон зростання потреб виявляється у зміні та розгалуженні кількісної та якісної структури системи потреб, набутті більшої ваги духовних і соціальних потреб, облагородженні, окультуренні потреб фізичних.

Основою зростаючого впливу потреб на розвиток виробництва є підвищення ролі творчої праці та гуманізації виробництва як ознак постіндустріального суспільства.

Гуманізація виробництва – набуття виробництвом матеріально-технічних, організаційно-економічних та соціальних умов виробничої діяльності як творчої самореалізації людини.

Її основа полягає у зміні змісту та умов праці, насамперед її інтелектуалізації, поліпшення екології довкілля, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням техніки і технології виробництва. У свою чергу зростаюча інтелектуалізація праці, впливаючи на формування потреб виробника, ставить відповідні вимоги до виробництва.

Науковий аналіз структури системи потреб, їх ранжування за важливістю і строками задоволення є основою управління економікою, визначення пріоритетів у розвитку суспільного виробництва, цілей економічної та соціальної політики держави.

Об'єктивний закон зростання потреб відображує безперервне зростання маси і різноманітності споживчих вартостей в результаті зростання продуктивних сил.

3.2. Корисність продукту. Гранична корисність

В економічній теорії поняття корисності відрізняється від загальноприйнятого його значення. По-перше, корисність – суб'єктивне поняття, тобто корисність одного і того ж товару для різних людей різна. По-друге, корисність формується під впливом об'єктивних обставин. Корисними можуть бути лише доступні для споживача блага.

Проблема виміру корисності – одна з найскладніших в економічній теорії. В минулому для зручності дослідження економісти намагалися здійснювати кількісну оцінку. Такий підхід до виміру корисності отримав назву *кількісного (кардиналістського) підходу*. Однак умовність, абстрактність, суб'єктивність кількісного виміру була настільки очевидною, що від таких спроб прийшлося відмовитись. Зараз частіше йде мова не про вимір, а про оцінку корисності. Дійсно, якщо споживач не може здійснити кількісний вимір корисності, то він завжди може порівняти отриману корисність двох наборів благ і визначити, що перший для нього більш корисний ніж другий. Цей підхід має назву *порядкового (ординалістського)*, він вважається основним при аналізі поведінки споживача.

Кардиналістський підхід базується на тому, що між корисністю та кількістю спожитих благ існує певний функціональний зв'язок. Його відображає *функція корисності*, як співвідношення між обсягами спожитих товарів та послуг і рівнем корисності, якого досягає споживач:

$$U = f(Q_x; Q_y; \dots; Q_z)$$

Для побудови моделі поведінки споживача введемо ще одне припущення: нехай споживач формує свій набір лише за рахунок двох товарів (X, Y). Тоді функцію корисності можна відобразити у спрощеному вигляді:

$$U = f(Q_x; Q_y)$$

Прихильники кількісного підходу до аналізу корисності – економісти XIX ст. У. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас – пропонували вимірювати корисність спеціальними умовними кількісними одиницями – «ютілі». Кількісній школі належали великі досягнення в теорії споживання, серед яких – відкриття граничної корисності та закону її спаду, обґрунтування рівноваги споживача на основі еквімаржинального принципу і дослідження психолого-економічних законів споживання та інше.

Ступінь корисності може виражатися різними показниками.

Загальна корисність – величина, яка відображає загальну задоволеність індивіда споживанням певної кількості блага (рис. 3.1).

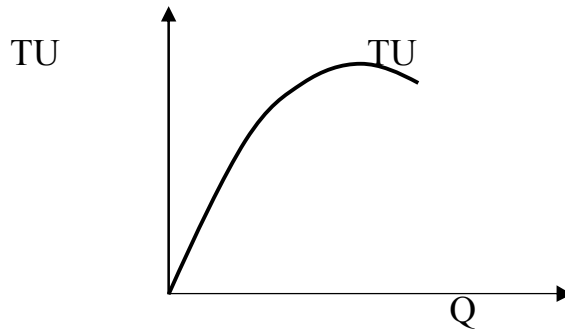


Рисунок 3.1 – Загальна корисність

Сукупна корисність зростає в процесі споживання, але вона зростає все меншою й меншою мірою.

Для більш точного описання процесу спадної корисності в економічній науці використовується поняття *граничної корисності* – це приріст корисності за умов споживання додаткової одиниці товару чи послуги.

Використовуючи це поняття, сформулюємо закон спадної граничної корисності: *по мірі збільшення кількості спожитого товару його гранична корисність має тенденцію до скорочення* (рис. 3.2).

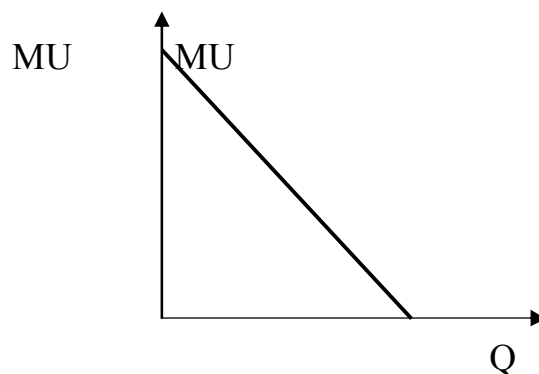


Рисунок 3.2 – Гранична корисність

Принцип спадної граничної корисності називається *першим законом Госсена*. Він стверджує, що із зростанням споживання будь-якого одного блага при фіксованому обсязі споживання усіх інших благ загальна корисність зростає все меншими темпами, а гранична корисність при цьому спадає.

3.3. Фундаментальна проблема економіки. Крива виробничих можливостей

Будь яка економічна діяльність зводиться до прийняття рішення про те що?, як?, для кого виробляти? Це рішення – є вибором між альтернативними можливостями, які необхідно робити кожного разу для досягнення своєї мети. Необхідність вибору обумовлено наявністю постійної суперечності між потребами й бажаннями, з одного боку, та можливостями їх задоволення, з іншого.

Економічні потреби – внутрішні мотиви, що спонукають до економічної діяльності. Особливість потреб полягає в їх безмежному зростанні.

Тож основа цієї суперечності – є рідкісність ресурсів, необхідних для забезпечення постійно зростаючих потреб у товарах та послугах.

Основна проблема економічної теорії та господарської практики – розв’язання протиріччя між бажаннями індивідів задовольнити свої безмежні потреби та обмеженістю ресурсів, які знаходяться в їх розпорядженні.

Обмеженість ресурсів породжує серед товаровиробників конкуренцію щодо їх використання та розподілу, а отже, обумовлює вибір оптимального варіанта їх застосування.

Економічний вибір – вибір найкращого варіанта серед альтернативних, який дозволяє досягти максимального задоволення потреб за мінімум витрат.

Щоб отримати максимальну кількість товарів та послуг, виготовлених з обмежених ресурсів, товаровиробнику необхідно не тільки забезпечити використання усіх придатних для цього ресурсів, а й застосовувати їх таким чином, щоб кожен з них вносив якомога більший вклад у загальний обсяг виробленої продукції. Економічний аспект проблеми вибору полягає у з’ясуванні: який варіант використання обмежених ресурсів забезпечить максимум доходності.

Економічній науці вдалося розробити модель, яка представляє вибір як економічну проблему. Ця модель отримала назву «*графік (крива) виробничих можливостей*» (рис. 3.3).

Для побудови графіка, припустимо, що ми маємо такі ресурси, які дозволяють виробити товар А та товар В. Оскільки величини ресурсів обмежені, то обмеженими будуть і максимальні результати їх використання (для товару А – точка А, для товару В – точка В). Якщо поєднати точки «максимумів» (А та В), то отримаємо «криву виробничих можливостей». Сама назва показує, що вона позначає межі (обсяг) максимально можливого одночасного виробництва товарів А та В при повному використанні обмежених виробничих ресурсів.

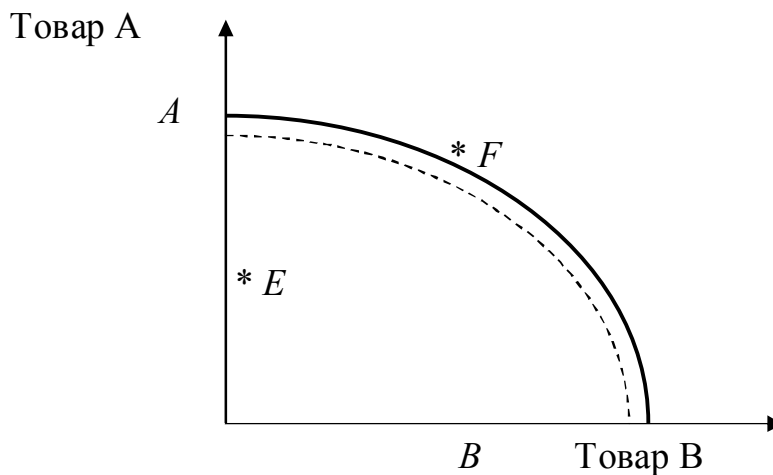


Рисунок 3.3. – Крива виробничих можливостей

Таким чином, кожна точка на кривій виробничих можливостей є жорстким заданим кількісним співвідношенням товарів А та В. Тож співвідношення величин знаходиться у від'ємній залежності: чим більше виробляється товару А, тим менше буде вироблятися товару В (і навпаки).

Крива виробничих можливостей характеризує від'ємну залежність між парними величинами максимальних результатів виробництва (за умови повного використання обмеженого обсягу виробничих ресурсів).

Точка *E*, яка знаходиться у середині області виробничих можливостей, є результатом неповного, неефективного використання виробничих ресурсів. В реальності економіка будь-якої країни перебуває на підступах до кордонів кривої виробничих можливостей. Тому є дві причини: суб'єктивна, до якої відносять: стихійні, природні (поводі, посухи), соціальні (політичні, конфліктні), ринкові (несподівані зміни попиту); об'єктивна: ринкова економіка передбачає наявність резерву виробничих ресурсів, щоб оперативно відгукнутись на зміну ринкової кон'юнктури.

Точка *F*, яка знаходиться за межами виробничих можливостей, означає недосяжність сьогодні такого результату. Але виробничі можливості суспільства постійно зростають завдяки технічному, економічному та соціальному прогресу, а це постійно розширює межі виробничих можливостей.

3.4. Економічний інтерес, його об'єкт, функція

Економічний інтерес – намагання людей задовольнити свої об'єктивні потреби. Економічні інтереси – об'єктивні спонукальні мотиви господарчої діяльності людей, обумовлені їх місцем в системі суспільного поділу праці і знаходяться під впливом історично визначених виробничих відносин.

Економічний інтерес – вигода, якої досягають у процесі реалізації економічних відносин. Якщо економічні відносини не реалізують економічних

інтересів, суб'єкти намагаються досягти своєї вигоди поза економічними відносинами.

Класифікація економічних інтересів: за суб'єктами – особисті, колективні, суспільні; за важливістю – головні і другорядні; за об'єктом – майнові, фінансові, інтелектуальні, інтереси режиму праці тощо (рис. 3.4).

Система інтересів завжди суперечлива. Суперечність пов'язана з виявами суб'єктивізму. Суперечність об'єктивна заснована на відмінностях в економічному становищі різних суб'єктів.

В будь-якому суспільстві має місце складне переплітіння економ.інтересів. В значній частині вони діють як соціальні протиріччя.

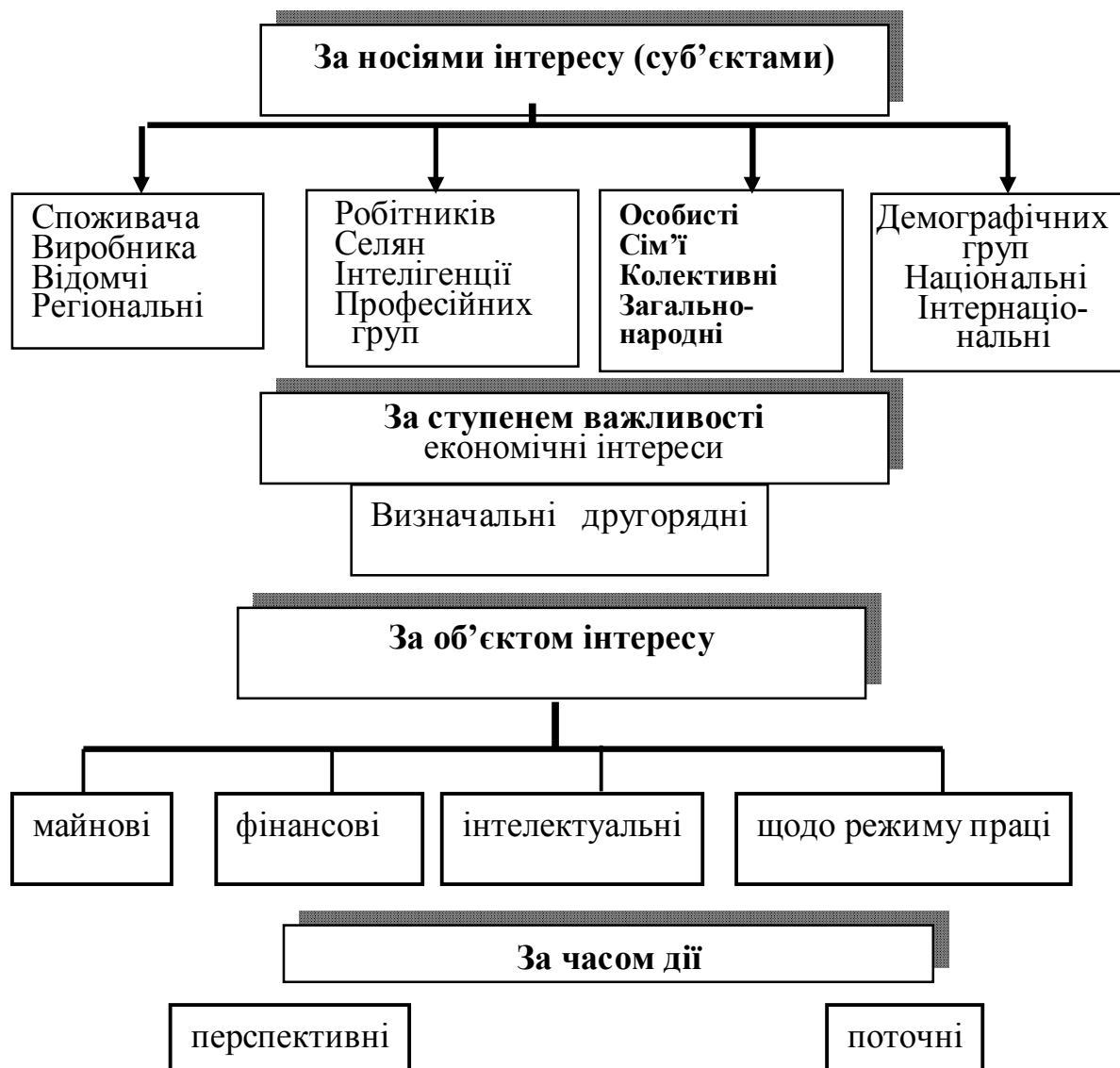


Рисунок 3.4 – Класифікація економічних інтересів

Тема 4. Соціально-економічний устрій суспільства. Економічна система і закони її розвитку

Економічне життя – це складна взаємодія процесів та явищ, що відбувається у відносно самостійній сфері людської життєдіяльності і дозволяє розглядати його у якості системи (сукупності певних елементів або підсистем і зв'язків між ними). Багатогранна єдність закономірно пов'язаних між собою явищ і процесів економічного життя суспільства, усі елементи якої перебувають в органічному взаємозв'язку між собою, відрізняє економічну систему від інших сумативних систем органічною цілісністю, що робить її функціонально подібною до живого організму.

Даний розділ присвячено дослідженню змісту економічної системи та її еволюції, а також фундаменту усієї системи економічних відносин – відносин власності.

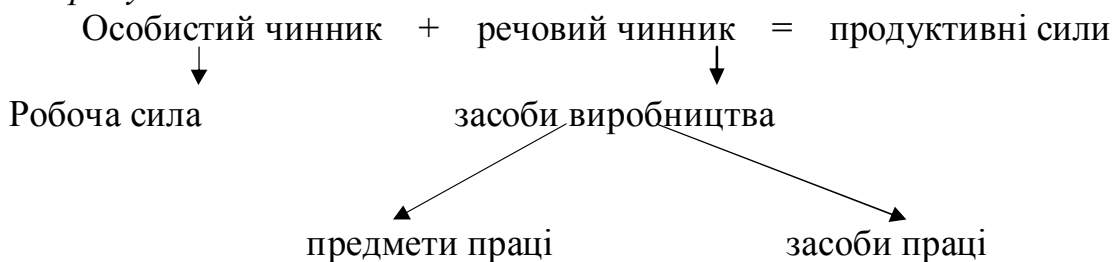
4.1. Економічна система: її сутність та структурні елементи. Типи економічних систем та їх еволюція

У процесі господарської діяльності економічні відносини між людьми функціонують завжди як певна система, яка включає об'єкти та суб'єкти цих відносин, різні форми зв'язків між ними.

Економічна система – це сукупність відносин між людьми в процесі їх економічної діяльності (виробництво, обмін, розподіл, споживання товарів та послуг), регулювання діяльності відповідно до мети суспільства.

До основних елементів економічної системи відносять:

1. Продуктивні сили:



Для визначення рівня розвитку продуктивних сил використовують кількісні та якісні параметри (рис. 4.1).

2. *Соціально-економічні відносини* – відносини, які виникають між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та духовних благ. Їхню основу, ядро становлять відносини власності на засоби виробництва й виготовлення продукту.

3. *Організаційно-економічні відносини*, що віддзеркалюють рівень поділу праці, спеціалізації, організації та технології виробництва.

4. *Механізм регулювання економіки*, що забезпечує впорядкованість системи та взаємоузгодження її елементів.

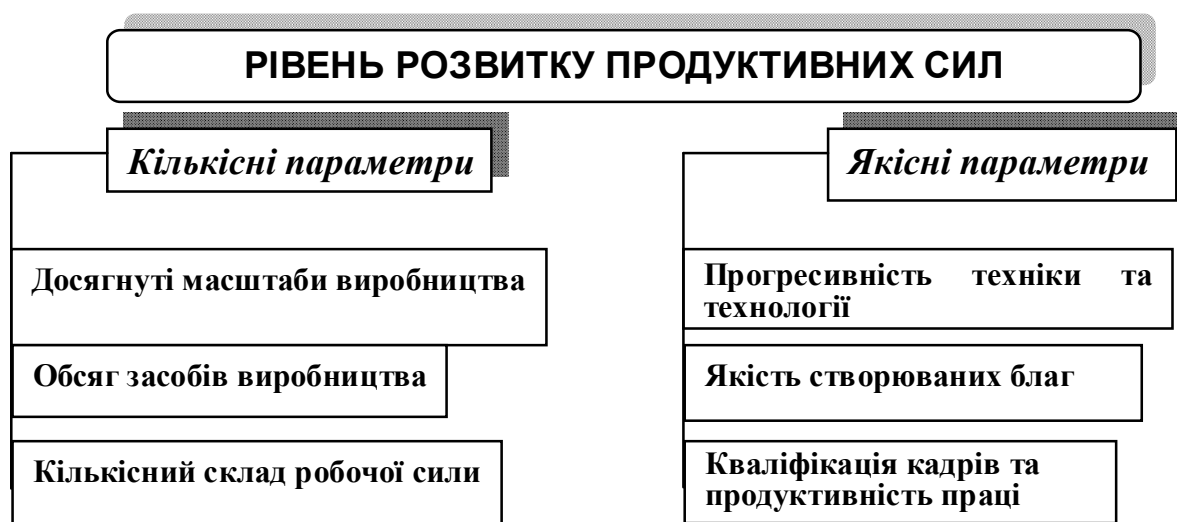


Рисунок 4.1 – Система параметрів оцінки рівня розвитку продуктивних сил

Найбільше розповсюдження у світовій економічній літературі отримала класифікація господарських систем за двома ознаками:

- 1) за формою власності на засоби виробництва;
- 2) за засобом, через який координується та управляється економічна діяльність.

Розрізняють наступні типи економічних систем (рис. 4.2).

Традиційна економіка, де усіма засобами зберігалися застарілі елементи культурної програми, що приводить до культу особистості. Нині традиційна економіка існує у слаборозвинених країнах (деякі країни Африки, Азії, Латинської Америки). Вона базується на традиціях і звичаях, релігійних і культурних цінностях народу, які склалися століттями. У виробництві домінує ручна праця, а технологічний і технічний розвиток є практично неможливими, тому що вони суперечать традиціям суспільства. Досить розповсюджений натуральний спосіб господарювання, який ґрунтується на колективному виробництві та привласненні ним продуктів праці, без їх продажу на ринку. Особливу роль також відіграє дрібне виробництво на базі приватної власності, у якому використовується особиста праця власника. Зазвичай це сільські та ремісничі господарства.

Основне джерело доходів країн з традиційною економікою – іноземний капітал, який зацікавлений у дешевих джерелах сировини і робочої сили. За

рахунок капіталовкладень розвинених країн держава розвиває інфраструктуру (транспорт, зв'язок, охорону здоров'я, освіту та ін.).

Планова економіка (командно-адміністративна) панувала у колишньому СРСР, деяких країнах Східної Європи й Азії. Характерні риси цієї системи – державна власність на всі ресурси, державний монополізм і централізоване планування господарських рішень. Всі підприємства виконують директиви (накази) планових органів щодо обсягу виробництва, видів і джерел потрібних ресурсів, якості товарів, цін тощо. Таким самим чином контролюється й кількість робочої сили, яка розподіляється по підприємствах за вказівкою держави. Отже, держава повністю планує всі стадії економічного циклу – виробництво, розподіл, обмін і споживання. Зрозуміло, що внаслідок величезних масштабів планування неможливо передбачити всі запити населення, які до того ще й постійно змінюються. Тому держава робить акцент на задоволенні найголовніших потреб і планує для цього відповідні товари.

Самостійність суб'єктів економіки (насамперед виробників і найманих працівників) в таких умовах зведено до мінімуму, гальмується їхня творча ініціатива, не використовуються стимули до ефективної праці. У підсумку різко знижується матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці і, як наслідок, зменшується ефективність всієї економічної системи.

В умовах *ринкової економіки* домінує приватна власність на виробничі ресурси та результати виробництва. Ринок підкоряється законам вільної конкуренції, коли діє багато продавців і покупців продукції, що змагаються за кращі умови угод. Виробники самостійно вирішують, які товари виробляти, а споживачі — які купувати, тому що ринкова економіка формально надає особисту свободу всім учасникам господарювання. Поведінка кожного суб'єкта системи підкоряється базовому принципу: максимум доходу за мінімальних витрат.

Управління господарською діяльністю відбувається автоматично через систему ринків і цін. Стежачи за коливаннями цін, виробники перерозподіляють ресурси та регулюють випуск продукції, а споживачі змінюють свою структуру споживання (скорочують або збільшують споживання певних товарів). Автоматичне регулювання виробництва та споживання свідчить про те, що державі не слід прямо втручатися в економічні процеси, оскільки «ринку усе зробить сам». Державні органи повинні лише забезпечити захист приватної власності та розробити відповідні закони.

Ринкової економіки у чистому вигляді не існує. Близька до описаного вище ідеалу вона була властива найбільш розвиненим країнам (особливо Англії) наприкінці XVIII ст. Велику частину її принципів використовують і в сучасних економічних системах.

Змішана економіка з'явилася у відповідь на недоліки ринкової системи. Незважаючи на те, що ринкова економіка дуже демократична, здатна швидко реагувати на зміни ринкового середовища та пристосовуватися до них, все ж таки вона породжує серйозні соціально-економічні проблеми – монополізм, безробіття, великий розрив між рівнем бідності і багатства та багато інших. Ці небажані тенденції у змішаній економіці усуваються державним регулюванням. Інакше кажучи, змішана економіка об'єднує риси ринкової і планової систем: у ній

свобода учасників ринку поєднується з впливом держави на національне господарство. Так, зберігається приватна власність на засоби виробництва, велика частина ринків регулюється автоматично. Проте підвищується роль держави у деяких галузях або сферах економіки, крім того, вона допомагає економічному розвитку суспільства. Для цього розробляються різні види економічної політики – соціальної, податкової, антимонопольної тощо, які прискорюють економічне зростання та підвищують добробут населення. Наголосимо, що економіку будь-якої з розвинених країн можна віднести до типу змішаної (навіть якщо її називають ринковою).

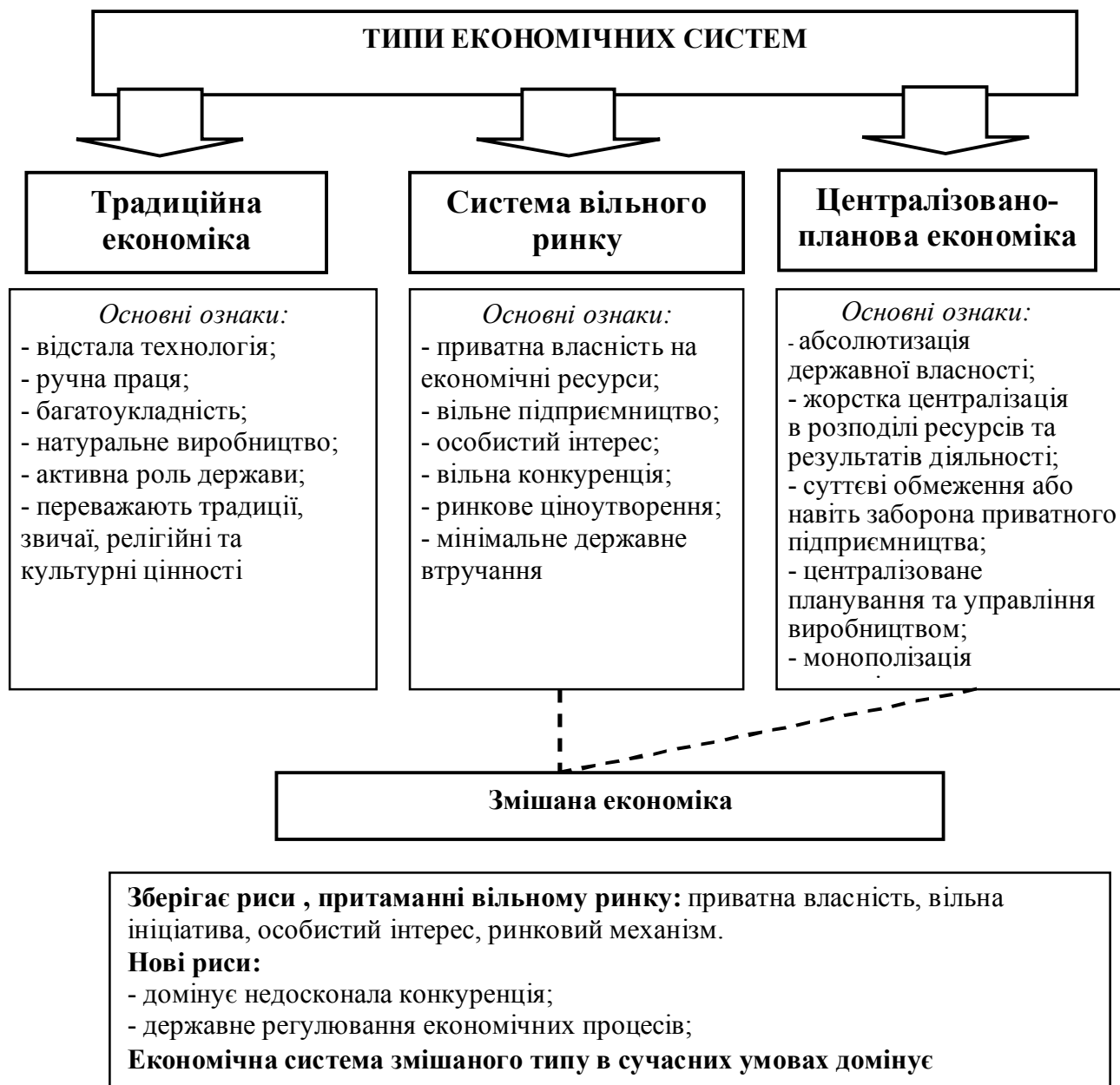


Рисунок 4.2 – Типи економічних систем

У вітчизняній політичній економії тривалий період панував *формаційний підхід* до класифікації економічних систем, який було розроблено і обґрунтовано К. Марксом. Поняття економічної формації є наріжним каменем

його методу. Саме економічна формація є основою суспільно-економічної формації, яка являє собою спосіб виробництва, що розглядається в єдності з ідеологічною і політичною надбудовою, з усіма характерними для нього формами діяльності людей. Спосіб виробництва як єдність і взаємодія продуктивних сил і даного типу суспільно-виробничих відносин становить економічну формацію суспільства.

Категорія «економічна формація» характеризує суспільне виробництво на певній стадії його розвитку, тобто це – специфічне формоутворення, яке характеризується певною цілісністю і системністю. Кожній економічній формації властива певна структура, тобто єдність розгалуженої системи елементів, що перебувають у глибокому взаємозв'язку і взаємодії.

К. Маркс обґрунтував роль і значення кожної економічної формації (способу виробництва) в суспільно-економічному прогресі, розкрив їх природу і структуру. Визнаючи велику роль у формуванні певного типу економічної системи, К. Маркс і його послідовники визначальним елементом економічної формації вважали соціально-економічні відносини. Формаційний підхід дав можливість марксистам обґрунтувати формаційні етапи розвитку економіки, послідовність переходу суспільного виробництва від економічної формації нижчого типу до економічної формації вищого типу: первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична і комуністична. Це сукупності специфічних соціально-економічних відносин у взаємодії з рівнем і характером розвитку продуктивних сил.

В останні роки у вітчизняній економічній науці дедалі важливіше місце посідає цивілізаційний підхід, який по-іншому визначає закономірні ступені розвитку економічної системи. Відмінна риса людської цивілізації – її гуманістична спрямованість. Задоволення потреб людини є кінцевою метою виробництва. Задоволення потреб у свою чергу народжує нові потреби, для задоволення яких потрібен подальший розвиток виробництва. Отже, суперечність між потребами та інтересами людини, з одного боку, і рівнем розвитку виробництва – з другого, взаємодія між ними є, як зазначалося, рушійною силою економічного прогресу, тобто розвитку суспільного виробництва і людини. Людина – не лише головна продуктивна сила виробництва, але і його безпосередня мета.

Систематизуючим елементом цивілізаційного методу є розвиток продуктивних сил і такої їх складової, як технологічний спосіб виробництва. Він являє собою знаряддя праці в поєднанні з матеріалами, технологіями, енергією, інформатикою та організацією виробництва. У доіндустріальну епоху панувало натуральне сільськогосподарське виробництво та домашня промисловість. Для цього періоду характерним був нерозривний зв'язок людини з природними умовами. У процесі промислової революції було здійснено технічний переворот, який полягав у виробництві машин за допомогою машин та в організації великого машинного виробництва. З'явилися фабрики, заводи, шахти, залізниці, автомобілі, електрична енергія, хімічна продукція. Тим самим було створено технологічний спосіб виробництва, який визначав настання і розвиток індустріальної епохи, індустріального суспільного виробництва. Глиbokі зміни в

продуктивних силах зумовили істотні зміни в економічних відносинах. Система рабства і кріпосництва замінюється особистою юридичною свободою людини. У другій половині ХХ ст. розгорнулася науково-технічна революція, яка зумовила глибокі якісні зрушення в засобах виробництва. Вона визначила перехід продуктивних сил до нового технологічного способу виробництва, коли знання, наука, інформація стають основними джерелами економічного піднесення і відкривають нові можливості зростання ефективності економіки. Економіка вступила в постіндустріальну епоху.

Таким чином, за цивілізаційним підходом ми можемо виділити три типи економічних систем: аграрну, або традиційну; індустріальну; постіндустріальну.

4.3. Національні моделі економічних систем

Національна модель економічного розвитку – це сукупність елементів, що формують цілісність національного господарства, і механізм, який забезпечує тісний зв'язок і взаємодію цих елементів. За своїм характером вони є природними, технологічними, економічними, соціальними, політичними, психологічними, соціокультурними, історичними.

Економічна модель кожної країни – це результат тривалого історичного процесу, протягом якого формується співвідношення елементів моделі і створюється механізм їх взаємодії. Саме тому кожна національна економічна система унікальна, і механічно перенести її досягнення неможливо.

Критерії, за якими оцінюється зміст моделі економічного розвитку і проводяться порівняння національних економічних систем, досить різноманітні. До них відносяться:

- ◆ співвідношення форм власності;
- ◆ рівень розвитку і форми організації ринкового середовища у цілому та її окремих сфер;
- ◆ межа та методи державного впливу на економіку;
- ◆ цілі та засоби економічної політики, що проводиться;
- ◆ джерела та масштаби фінансування економіки, її інноваційний механізм;
- ◆ структура капіталів компаній;
- ◆ система управління та організації праці на підприємствах;
- ◆ ступінь відкритості економіки;
- ◆ динаміка, структура і управління зовнішньоекономічними зв'язками тощо;
- ◆ розмір, структура і динаміка ВВП;
- ◆ величина ВВП на душу населення;
- ◆ індекс зростання споживчих цін;
- ◆ рівень продуктивності праці та інше.

Відмінна особливість країнових моделей наприкінці ХХ ст. – те, що всі вони є моделями ринкової економіки, в якій саме ринкові відносини є домінантою процесів виробництва і обміну. У той же час чисто ринкових основ організації господарського життя не має жодна національна економічна система. Державне регулювання – необхідний атрибут сучасної організації і функціонування економіки. Воно не заперечує основ приватної власності, не порушує дії ринкового механізму. В цьому плані сучасні економічні моделі є варіантами “змішаної економіки”, яка не зводиться ні до чистого ринку, вільного від державного впливу, ні до чистої планової економіки, яка не має жодних елементів конкурентної поведінки.

Межі та ступінь державної участі в економічному житті (масштаб державної власності, доля держбюджету або його видатків у ВВП, фінансування державою соціальної сфери, проведення макроекономічної політики і регулювання макроекономічного середовища) – це найбільш важливий критерій типологізації національних моделей.

Серед розвинутих країн виділяють три групи національних моделей ринкової економіки: *ліберальну, соціально орієнтовану і соціал-демократичну.*

Ліберальна (американська) модель хоча і належить до змішаної економіки, за своїм змістом ближче до ринкової системи. У ній домінує потужна підприємницька активність та гостра конкуренція між виробниками товарів і послуг. Активна частина населення орієнтується на особистий успіх за рахунок високої продуктивності, професіоналізму, вміння пристосовуватися до умов економічного середовища та вчасно на них реагувати. Соціальна рівність не надто актуальна в цій моделі, хоча держава надає малозабезпеченим верствам населення певний мінімум допомоги у вигляді пільг або фінансової підтримки. Крім того, державне регулювання зводиться до формування законодавчого поля і підтримання стабільності в економіці країни;

Отже, для *ліберальної моделі* (США) характерні наступні *рис*и:

- ◆ абсолютне перевищення приватної власності;
- ◆ законодавче забезпечення максимальної свободи суб’єктів ринку;
- ◆ обмеження сфери державного регулювання проведенням макроекономічної політики;

- ◆ відносно невелика частка держбюджету у ВВП та питома вага державних інвестицій і виплат по лінії соціального забезпечення у структурі державних видатків.

У *соціально орієнтованій (німецькій) моделі* роль держави набагато більша. Вона не тільки володіє та управляє низкою великих підприємств країни, а й активно втручається в різні сфери виробництва й обміну, встановлюючи граничні ціни, нормативи якості та ін. Особливою підтримкою користуються малі та середні підприємства, для яких розробляється система різноманітних пільг (соціальних, податкових та ін.);

Типова *модель соціально орієнтованої економіки* відрізняється наступними *параметрами*:

◆ “змішана економіка”, в якій достатньо висока вага державної власності;

◆ макроекономічне регулювання здійснюється не тільки засобами кредитно-грошової і податково-бюджетної політики, але й охоплює інші сфери економіки (структурна, інвестиційна політика) і трудових відносин (регулювання зайнятості);

◆ особливе значення для державних органів має підтримка конкурентних відносин в економіці, що забезпечується засобами структурної політики і підтримкою малого і середнього бізнесу;

◆ висока доля держбюджету у ВВП (“держава добробуту”);

◆ розвинута система соціальної підтримки населення за провідної ролі в ній держави, видатки якої по цій лінії складають значну частину держбюджету.

Соціал-демократична (шведська) модель відрізняється потужним державним регулюванням, яке має за мету досягти соціальної рівності у країні, її особливість – гранична соціалізація, що можлива в ринковій економіці. Для цього використовується система оподаткування. Високий рівень податків дає змогу акумулювати чималу суму в бюджеті та виділяти їх на соціальні потреби. Податки стягуються таким чином, щоб вирівняти поточні доходи населення, тому великого розриву між забезпеченими і бідними верствами населення немає. Одночасно заохочується підприємницька ініціатива в рамках приватного бізнесу.

Соціал-демократична модель має наступні риси:

◆ значна роль дежсектору, в структурі якого переважають об’єкти соціального призначення;

◆ доля дежбюджету у ВВП перевищує 50%, у видатках домінують статті, з яких фінансується соціальна сфера;

◆ регулювання трудових відносин не на рівні підприємств і галузей, а на національному рівні;

◆ державна соціальна політика включає засоби, що мінімізують рівень безробіття і диференціацію населення за рівнем доходів.

Значною специфікою володіє *японська модель*, яка базується на історичних і культурних традиціях, в основі яких лежить пріоритет інтересів нації над особистими інтересами. Висока трудова дисципліна, відповідальність працівників, прагнення до всього нового – все це є джерелом надзвичайної продуктивності праці на японських підприємствах. Державі у розвитку країни відводиться вагома роль. Зокрема, за допомогою довгострокових планів, які розробляються на державному рівні, розвиваються найперспективніші галузі;

Перехідна економіка – особливий стан національного господарства, за якого одна економічна система замінюється на іншу. Тривалість переходу може бути різною – від кількох років до століть. У сучасній економічній літературі під перехідною економікою прийнято розуміти процес, за якого планова система замінюється ринковою (в реальності – змішаною). Доцільність переходу полягала в тому, що планова економіка має суттєві недоліки, які з часом поглиблювалися і спричинили кризу. Після цього було потрібно сформувати нову систему і нові

економічні відносини. На початку 90-х рр. XX ст. в Україні з'явилися приватні підприємства, які почали працювати на принципах вільного підприємництва. З їхньою появою відбувся перехід від планування до ринкових відносин.

4.4. Відносини власності на засоби виробництва. Форми власності та їх історичний розвиток

Питання про власність завжди було і залишається центральним у взаємовідносинах людей. Відносини власності виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Привласнення – повна економічна влада суб'єкта над об'єктом, реалізація ним своєї власності у вигляді доходу і повна відповідальність суб'єкта за результати використання.

У власності відображається виключне право суб'єкта на використання речей. *Суб'єктами* власності, тобто власниками, виступають окремі індивідууми, групи осіб, суспільства (організації) різного рівня, держава, установи.

Об'єктами власності можуть бути засоби виробництва, трудові ресурси, а також результати їхньої взаємодії. Усі об'єкти доцільно розділити на три групи:

- *нерухоме майно* – речі, які не можуть вільно переміщуватися, наприклад: земля, дороги, будівлі, будинки, трубопроводи, лінії електропередач та ін.;
- *рухоме майно* – речі, які можуть вільно переміщуватися: автомобілі, меблі, машини, устаткування, сировина, матеріали;
- *інтелектуальна власність* – винаходи, патенти, рукописи, наукові відкриття, сценічні постанови, комп'ютерні ігри та ін.

Спочатку відносини власності виступали в формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, які визначали, за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільне багатство між різними економічними суб'єктами. Отже, відносини власності втілюються, насамперед, у певних юридичних нормативних актах. Але власність – це не лише юридична, а й економічна категорія. Причому остання є визначальною: саме економічний аспект власності детермінує її юридичну форму.

Отже, юридичний аспект власності виражається в закріпленні за різними суб'єктами прав володіння, користування і розпорядження (ст. 2 Закону України «Про власність») (рис. 4.3).

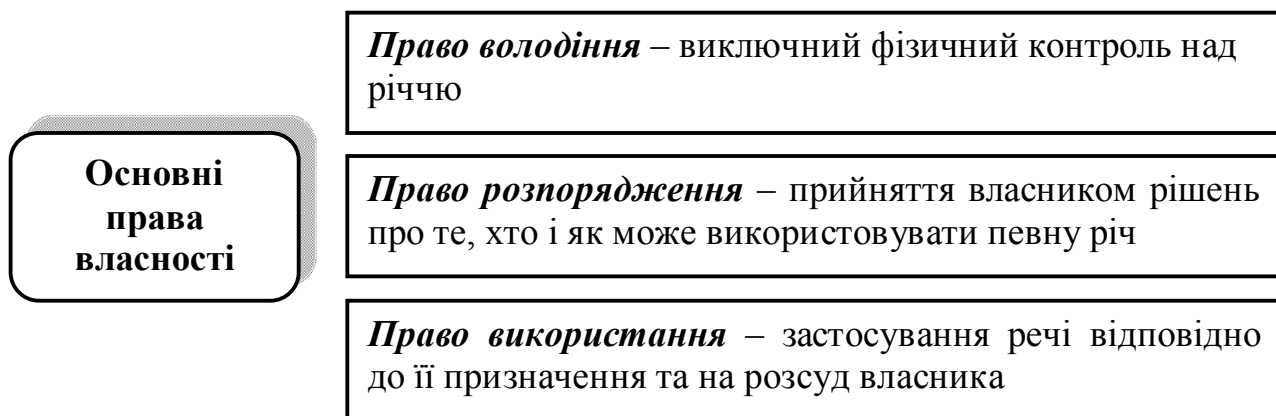


Рисунок 4.3 – Основні права власності

Власність охоплює так звані відносини власності:

- *володіння* – фактичне володіння майном, без якого всі інші права власника не були б реалізовані, тобто належність благ будь-якій особі.

По-перше, володіння – ще не повна власність і, по-друге, об'єкти власності у відносинах володіння фігурують не як об'єкти безпосереднього привласнення, а як умови господарювання.

Наприклад, банкір дає в позику грошовий капітал, а користувачем грошей стає підприємець, який зобов'язується виплачувати банкіру частку отриманого доходу у вигляді відсотку як плату за споживання капіталу. Таким чином, оформляються угоди щодо оренди житла та приміщення, земельних ділянок та ін. Загальною умовою таких угод є строковість. Володар – тимчасовий господар речі.

- *користування* – витягання корисних властивостей майна, практичне застосування блага;

- *розпорядження* – дії, пов'язані з відчуженням майна від його власника, прийняття рішень щодо використання певного блага.

Відносини власності передбачають наявність *прав суб'єктів на об'єкти власності*:

- право володіння, тобто виключний фізичний контроль;
- право користування – особисте використання;
- право управління (розпорядження) – прийняття рішень про те, хто і як може використовувати об'єкт власності;
- право на дохід або від особистого використання власності або ж від надання іншим особам можливості користуватися нею;
- право на відчуження, споживання, знищення об'єкта власності;
- право на захист об'єкта від експропріації;
- право на передачу об'єкта у тимчасове користування або назавжди;
- право на безстроковість: об'єкт належить власнику доти, доки останній існує;
- право заборони на шкідливе використання об'єкта;

- право відповідальності – можливість відчуження речі за потреби оплати боргів;

- право на відновлення порушених за якихось обставин прав власника.

Права власності мають велике значення для економіки, тому що на їхній основі формуються основи поведінки економічних суб'єктів. Тож, власність з точки зору правових відносин – це відношення людини до речі.

Власність в економічному сенсі являє собою складну систему господарчих відносин, які існують у виробництві. Ця система включає в себе такі групи відносин:

- відносини з приводу привласнення умов виробництва і його результатів;
- відносини господарського використання майна;
- економічні форми реалізації відносин власності.

Таким чином, *власність як економічна категорія* – не річ, а система економічних відносин між людьми з приводу використання матеріальних і нематеріальних благ та умов їх використання. Власність – це ядро системи виробничих відносин, серцевина кожного суспільного способу виробництва, її ще називають основною визначальною виробничих відношень.

Місце власності в системі виробничих відносин

По-перше, власність визначає характер функціонування не лише соціально-економічних, а й організаційно-економічних відносин. Наприклад, за умов суцільного одержавлення власності немає умов для розвитку підприємництва, маркетингової організації господарства.

По-друге, власність визначає цілі й мотиви розвитку виробництва.

По-третє, будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності.

Власність – утворення складне та багатомірне. Явища такого типу можуть мати не одну, а декілька форм. Історично відомі два типи власності: приватний і суспільний. Вони різняться між собою рівнем узагальнення, характером, формами та способами привласнення.

Приватний тип характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам. Вони можуть привласнювати продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють приватну власність *трудоу* і *нетрудоу*. В тих суспільствах, де переважає ручна фізична праця, нетрудові доходи справді означають експлуатацію. В цивілізованих економіках (переважає високо механізоване та автоматизоване виробництво) нетрудові доходи не завжди мають соціально несправедливий характер. Застосування капіталу підвищує продуктивність праці. Тому той дохід, що походить від капіталу, логічно має привласнюватись його власником.

Суспільному типу притаманне спільне привласнення засобів виробництва і виробленого продукту. Її можна представити у двох основних видах: державна і колективна власність.

Суспільний і приватний типи не можна протиставляти. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою переконливо доводить, що різні типи і форми доповнюють одна одну.

Власність функціонує в особливих формах. В Законі України «Про власність» виділені індивідуальна (приватна), колективна, державна.

Приватна – це власність особи, яка за своїм вбачанням володіє, користується, розпоряджається майном. Об'єкти: матеріальні та духовні блага (доходи від участі в суспільному виробництві, індивідуальної праці, підприємницької діяльності, будинки тощо). Види приватної власності – сімейна, фермерського господарства.

Колективна – виникає на основі добровільного об'єднання майна або коштів громадян і юридичних осіб для досягнення спільної мети (наприклад, створення житлово-будівничого кооперативу для отримання житла). На цій формі засновані акціонерні товариства, релігійні організації, кооперативи.

Державна – форма, коли суб'єктом власності є держава через свої органи: Верховну Раду, фонд державного майна. В складі державної власності розрізняють: загальнодержавну і комунальну.

Історично першою була общинна форма власності, передусім на землю. У первіснообщинному устрої відносини володіння та розпорядження були єдині, причому існувала можливість тільки колективного привласнення об'єкта власності, тому що люди жили у спільноті родиною, родом або общиною.

Під впливом першого суспільного поділу праці та спеціалізації виробництва з'явилася приватна власність. Цьому сприяло відокремлення общини від родини, общинна власність почала доповнюватися індивідуальною. У період другого поділу праці посилилася майнова нерівність, і виникли суспільні класи та держава.

У рабовласницькому устрої основним об'єктом власності були раби та продукти їхньої праці. У той час виникла і державна власність. З розпадом рабовласницького суспільства та появою феодальних відносин панівною стала приватна форма власності на землю. В епоху феодалізму, коли основною галуззю було сільське господарство, виділився клас великих землевласників, які мали землю та інші засоби виробництва, і клас селян, які були наділені ділянками землі. Феодальний устрій став переломним періодом в історії людства, тому що на його основі сформувався капіталізм.

За капіталізму відносини «феодал – селянин» перетворилися на відносини «капіталіст – найманий працівник». Капіталіст був приватним власником виробничих засобів і готової продукції, найманий працівник був юридично незалежною особою, яка не мала права власності та працювала задля заробітної плати. З розвитком капіталізму відбулася еволюція приватної власності, яка модифікувалася у більш гнучку форму – акціонерну (корпоративну) та партнерську власність.

Отже, кожному типу цивілізації притаманний специфічний для умов її розвитку домінуючий об'єкт власності. Для доцивілізаційних етапів розвитку людства таким об'єктом було природне середовище – земля та існуючий на ній тваринний і рослинний світ, які у своїй цілісності органічно зливалися з первісною людиною. Домінуючим об'єктом власності аграрної цивілізації стала земля, індустріальної цивілізації – створені людиною предмети виробничого призначення, передусім знаряддя праці. В постіндустріальну епоху на цю роль

вийшла інформація, яка втілює у собі переважно витрати інтелектуальної робочої сили.

Всередині кожної з трьох основних форм власності вирізняють їхні різновиди:

- *загальнонародна* – загальнодоступна всім членам суспільства (власність на природні ресурси);
- *державна* – ресурси земельних надр, підприємства й установи центральної влади (уряду);
- *муніципальна (комунальна)* – перебуває у розпорядженні місцевих органів влади;
- *колективна* – перебуває у володінні та розпорядженні трудових колективів;
- *корпоративна приватна* – існує на основі об'єднання майна з пайових внесків членів;
- *індивідуальна приватна* – належить одній особі;
- *власність громадських організацій* (спілок, асоціацій та ін.);
- *сімейна*.

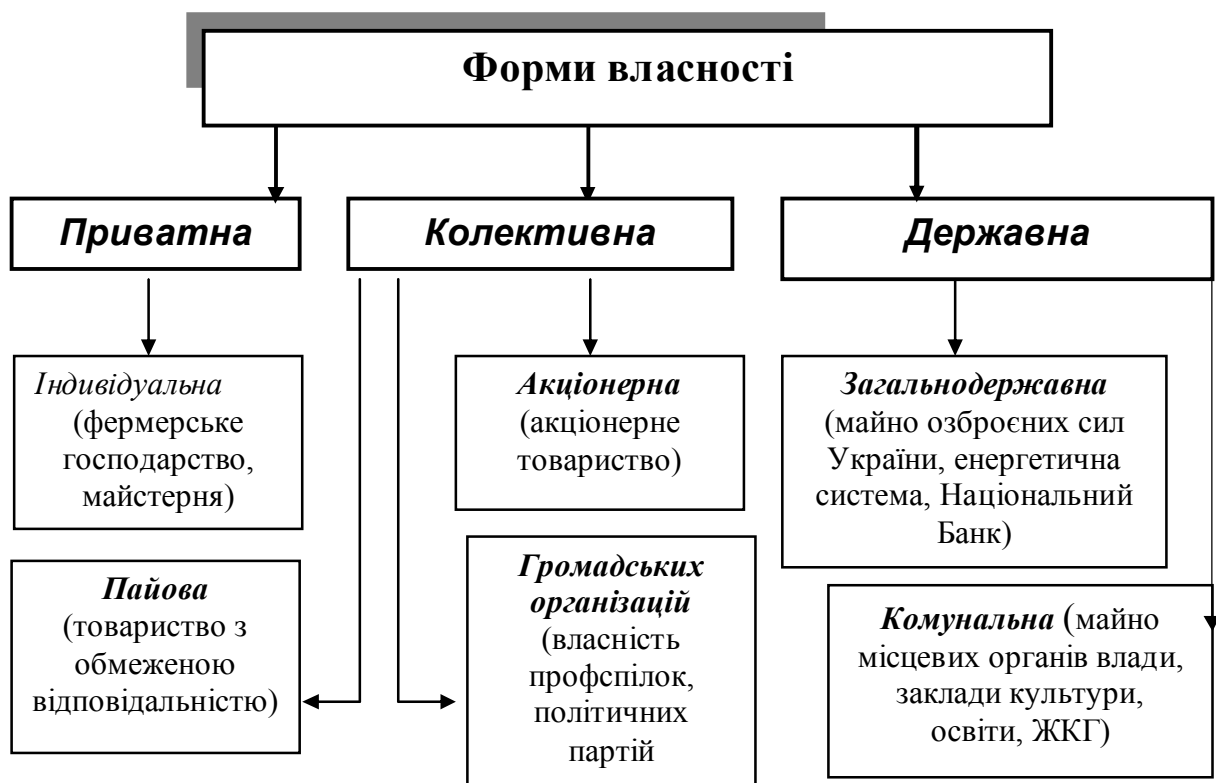


Рисунок 4.4 – Типи та форми власності

Тема 5. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші

Історично суспільне виробництво розвивалось в певних економічних формах, окремі риси яких є характерними для всіх форм господарювання або зберігаються на досить тривалому проміжку часу. Сутність кожної із форм визначається потребами, які є спонукальним мотивом виробництва, організацією виробництва, де відбувається формування відносин власності, розподілу, обміну і споживання виробленого продукту.

Форма економічних зв'язків розвивається з розвитком поділу праці, формуванням відносин власності, тобто має історичний характер. Це означає, що різним історичним епохам властиві суттєво різні економічні організації суспільного виробництва.

У даному розділі досліджуватимуться основні історичні форми економічної організації суспільства з акцентуванням уваги на функціонуванні домінуючого нині товарного виробництва та його еволюції.

5.1. Форми суспільного господарства

Розвиток суспільства свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів, які охоплюють ряд якісно різних способів виробництва, зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Спільні економічні форми з часом змінюються, що зумовлює еволюцію форм господарювання. Але це відбувається повільніше і за іншими законами, ніж зміна способів виробництва. Загальними формами організації суспільного виробництва виступає натуральне та товарне виробництво (рис. 5.1).

Історично першим було натуральне виробництво – виробництво благ безпосередньо для задоволення власних особистих та виробничих потреб виробника, їх споживання в господарстві. Натуральне виробництво домінувало в межах рабовласницького способу виробництва, а також у межах перших двох етапів розвитку феодального способу виробництва.

Виробничі відносини у натуральному господарстві не уречевлюються, тобто не набувають форми відносин між товарами (речами), а є відносинами безпосередньо між індивідами натурального господарства і тому виступають прозоро у процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання продуктів праці.

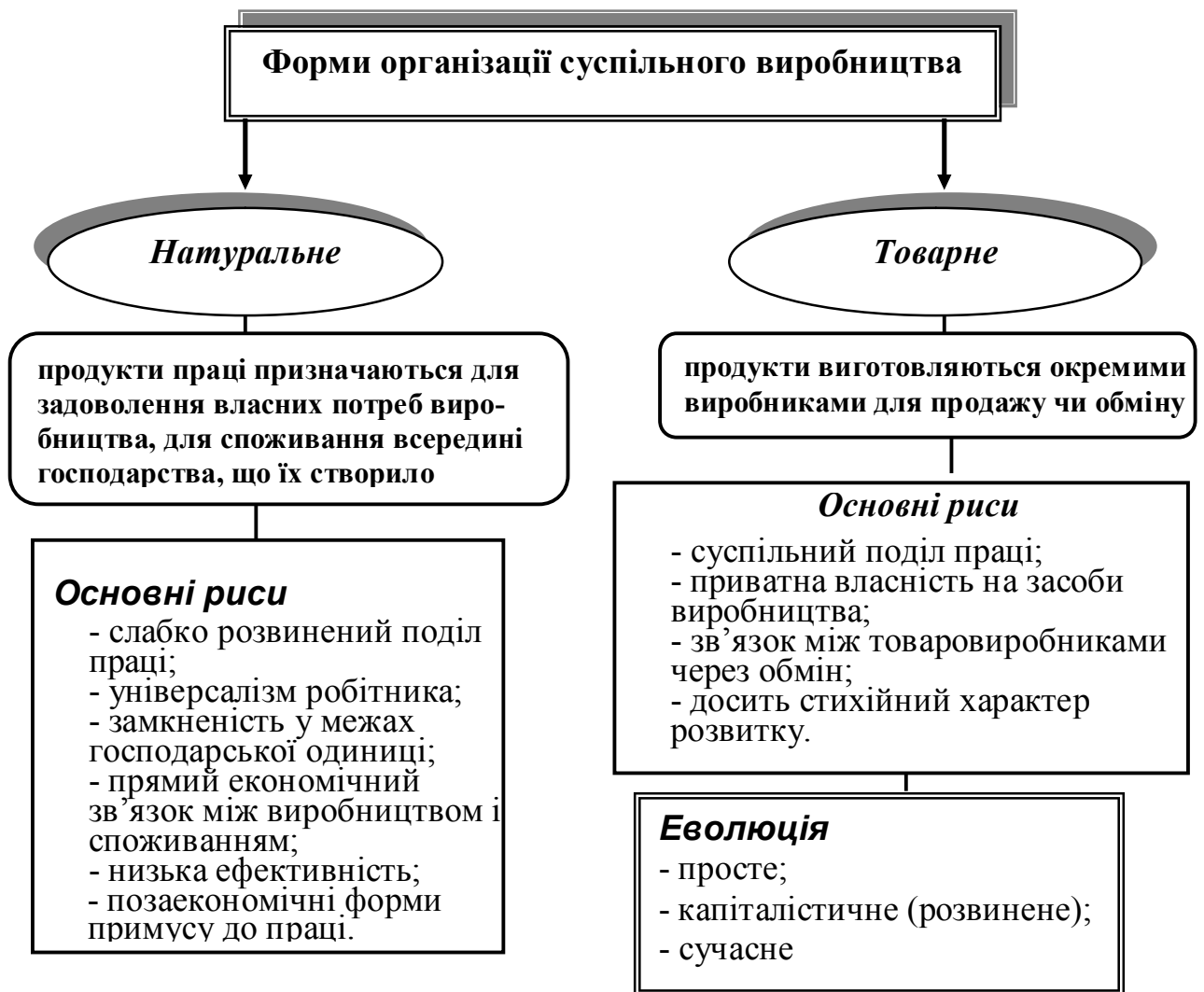


Рисунок 5.1 – Форми організації суспільного виробництва

Найсуттєвішими його властивостями є планомірність та безпосередньо суспільний характер праці і продукту праці.

Планомірність – форма організації суспільного виробництва, за якої обсяги і структура вироблюваних благ визначаються господарюючими суб'єктами свідомо, до початку реального процесу виробництва.

Саме планомірна форма виробництва надає праці та її продукту безпосередньо суспільний характер, який виявляється через відносини особистої залежності виробників. Їх основою є кооперація праці – узгоджена суспільна праця багатьох осіб у тому самому або в різних, але пов'язаних процесах виробництва.

Натуральному господарству притаманні традиційність виробництва, постійний асортимент продукції, незмінні галузеві пропорції. Сам процес відтворення здійснював без істотних змін на існуючих засадах протягом століть і виступав для виробників як обов'язкова, освячена звичаєм господарська норма.

Отже, аналіз основних рис натуральної форми господарювання дає змогу характеризувати цю форму як:

- замкнену, консервативну, примітивну систему економічних відносин, в якій були відсутні змагальність між виробниками, стимули до удосконалення знарядь праці і підвищення її продуктивності;
- таку, джерелом функціонування якої є ручна праця, її матеріальною основою є найпростіші знаряддя праці та рутинна техніка;
- форму, для якої притаманний прямий економічний зв'язок (обминаючи обмін, через розподіл) між виробництвом і споживанням, що не спонукало виробників окремих господарств до обміну досвідом, до зниження витрат виробництва (обмін, якщо і мав тут місце, то він був випадковим і не відігравав істотної ролі);
- таку, що гальмувала становлення та розвиток різних форм власності, а це, в свою чергу, позбавляло людину можливості реалізувати власний інтерес, реалізувати себе як особистість;
- форму, яка не сприяла подальшому розвитку, поглибленню суспільного поділу праці, підвищенню її продуктивності, не створювала умов до задоволення.

Тому цілком обґрунтовано можна дійти висновку, що натуральна форма суспільного господарства не має майбутнього, перспектив до подальшого розвитку і є формою історично обмеженою.

На зміну натуральній формі господарювання поступово приходить товарна форма виробництва, яка тривалий час існує поряд, проникаючи в неї і розкладаючи її. Остаточний розклад натурального виробництва як основної форми господарювання відбувається в епоху пізнього середньовіччя, епоху зародження й прогресу капіталізму.

Товарне виробництво з'явилося приблизно у IV тис. до н.е., однак стало панівним з переходом до ринкових відносин. Проте натуральна форма господарювання не зникає повністю, а тривалий період співіснує поряд з товарною. Поява товарного виробництва пов'язана з розвитком продуктивних сил (металеві знаряддя праці). Зростання продуктивних сил зумовило виробництво додаткового продукту – надлишку понад необхідного для відтворення людини.

Безпосередньою матеріальною основою виникнення та розвитку товарного виробництва є загальний та частковий поділ праці, що обумовлює єдино можливий шлях взаємозв'язку окремих сфер виробництва, перетворення їх у сукупний відтворювальний комплекс – обмін продуктів праці як товарів.

Проте, виявляється, що для виникнення та подальшого розвитку товарного виробництва такої умови, як суспільний поділ праці та спеціалізація виробників на виготовленні окремих товарів, недостатньо. Необхідно, щоб виробник був економічно незалежним, економічно уособленим (відокремленим), щоб він мав змогу самостійно вирішувати, яку саме продукцію йому виробляти, а також привласнювати результати виробництва. Водночас виробник повинен нести повну відповідальність за своїми зобов'язаннями, обумовленими процесом виробництва.

Тож, з погляду суспільної форми причиною виникнення товарних відносин є соціально-економічна відокремленість виробників, яка виступає у формі приватної власності на засоби і результати виробництва.

Отже, *товарне виробництво* являє собою таку суспільну форму організації суспільного виробництва, в умовах якої продукти виготовляються не для власного споживання окремими виробниками, а для продажу чи обміну, тобто воно спрямоване на задоволення суспільних потреб, і реалізація цих продуктів відбувається на ринку шляхом купівлі-продажу.

Товарне господарство докорінно відрізняється від натурального господарства, є його антиподом і характеризується такими рисами як:

- є господарством відкритого типу: виробники постійно прагнуть збільшити обсяги своєї діяльності, розширити кордони обміну результатами своєї праці;
- оскільки межі товарного виробництва і обміну неухильно розширюються, то воно поступово охоплює всі сфери життєдіяльності людини, товарами стають всі продукти праці, товаром стає навіть сама здатність людини до праці – робоча сила;
- товарне виробництво сприяє реалізації власного інтересу кожної людини, яка бере участь у ньому; більш того, вона стає передумовою реалізації здібностей людини, дозволяє їй відчувати себе особистістю;
- змагальність (конкуренція) виробників в умовах товарного господарювання постійно вимагає від них удосконалювати знаряддя праці, використовувати нові предмети праці, накопичувати передовий досвід та обмінюватися ним, здійснювати пошук нових форм організації виробництва і все вищезазначене підпорядковувати єдиній меті – зменшенню витрат виробництва, підвищенню продуктивності праці з метою збільшення прибутку;
- товарне виробництво – виробництво динамічне, воно створює найбільш сприятливі умови для використання науково-технічних досягнень та винаходів, новітніх технологій, а це – неодмінна гарантія його подальшого розвитку, історичної перспективи;
- товарна форма організації суспільного виробництва сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, закладає матеріальні основи для прогресивних змін у надбудові суспільства, оскільки за своєю суттю вона є демократичною і вимагає обслуговування також демократичних інститутів державного управління, в тому числі і тих, які спрямовані на захист прав і свобод людини.

Еволюція товарного виробництва

В історичному аспекті прийнято виділяти два етапи еволюційного розвитку товарного виробництва, яким відповідають два його основних типи – просте і розвинуте. Останнє ще називають загальним, оскільки товарне виробництво охоплює всі сфери, товаром стає навіть сама здатність людини до праці; капіталістичним, що відбиває провідну роль в ньому такої категорії, такого відношення як капітал, а також підприємницьким, де головну роль

відіграє підприємець – власник засобів виробництва, який здійснивши найм робочої сили, організує виробництво, керує ним і привласнює його результат.

Товарне виробництво виникає як *просте товарне виробництво* – виробництво товарів, яке здійснюється власником засобів виробництва на основі своєї праці.

Його суб'єктами є дрібні самостійні товаровиробники (ремісники, вільні селяни), а соціально-економічною сутністю – єдність праці і власності.

Метою простого товарного виробництва є задоволення потреб його суб'єктів шляхом виробництва та обміну свого продукту на продукти інших товаровиробників. Таке виробництво однотипне з капіталістичним у тому аспекті, що обидва базуються на приватній власності на засоби виробництва, в основі їх виникнення є суспільний поділ праці, а також економічна відокремленість виробників, наявність конкурентного середовища, економічною формою зв'язку між виробником і споживачем є ринок. Тому просте товарне виробництво є основою виникнення капіталістичного.

У сучасній ринковій економіці, яка ґрунтується на розмаїтті форм власності, суб'єктами простого товарного виробництва є не лише виробники, що представляють дрібну приватну власність (наприклад, фермери), а й ті, що виробляють товари власною працею на основі різних форм спільної власності.

Тож загальними рисами простого товарного виробництва є:

- базується, як правило, на загальному і галузевому поділі суспільної праці;
- функціонує за умови, що в межах економічної відособленості виробник є одночасно і власником засобів виробництва і працівником;
- мета – задоволення власних потреб виробника, і він реалізує не всі товари, а залишає частку для власного споживання;
- застосування нескладної техніки і переважання ручної праці.

Від простого товарного виробництва капіталістичне принципово відрізняється економічною основою та ціллю. Його соціально-економічна основа – розрив між працею і власністю та наймана праця. Розрив між працею і власністю полягає у відчуженні безпосередніх виробників товарів від засобів виробництва, належності їх капіталістам-підприємцям, що організовують виробництво товарів з метою одержання прибутку, збагачення. Дана форма суспільного виробництва базується на привласненні результатів виробництва власником засобів виробництва, який прямо не виготовляє продукт, а також передбачається застосування спільної праці найманих робітників.

Капіталістичне товарне виробництво (розвинуте) – виробництво товарів, яке здійснюється на основі найманої праці, а також створює ринкову систему.

Загальні риси розвинутого товарного виробництва:

- базується, як правило, на одиночному та операційному поділі суспільної праці;
- ґрунтується на праці найманих працівників, які відділені від засобів виробництва і повністю економічно залежні від власника засобів виробництва;
- мета – отримання прибутку і реалізація всієї створеної продукції;

- застосування у виробничому процесі складної системи машин, конвеєрних та автоматизованих ліній.

В економічній літературі також виділяють *сучасне товарне виробництво*, яке не тільки виростає з попереднього, а й має багато спільного з ним: приватна власність на засоби виробництва, ринкова форма зв'язку між виробниками, конкуренція між товаровиробниками.

До специфічних рис можна віднести застосування комп'ютерної техніки та програмного забезпечення; новітніх технологій, в т.ч. так звані «генні інженерії»; набувають важливості й актуальності інформаційні послуги; ґрунтується на різноманітних формах власності, інтелектуальній праці, носії якої виступають водночас і як власники.

Таким чином, в історичному розвитку товарного виробництва слід наголосити на двох основних моментах:

По-перше, перетворення натурального господарства в просте товарне (причина: суспільний поділ праці економічно відокремлених виробників).

По-друге, перетворення простого товарного виробництва в розвинуте або капіталістичне (причина: конкуренція між виробниками).

Виникнення товарного виробництва має прогресивний характер:

- стимулює швидкий розвиток особистого і речового факторів виробництва;

- підвищує матеріальну зацікавленість у збільшенні й якісному покращенні продукції;

- поглиблює суспільний поділ праці, розширює економічні зв'язки; підвищує ступінь задоволення потреб.

Підсумовуючи викладене, можна дійти висновку, що:

- генезис (процес виникнення, походження товарного виробництва) обумовлений такими явищами, як, з одного боку, суспільний поділ праці та економічна відокремленість виробників, а з другого – появою та розвитком приватної власності, зокрема приватної власності на засоби виробництва;

- товарне виробництво являє собою якісно нову форму суспільного виробництва – форму відкриту, динамічну, постійно націлену на задоволення суспільних потреб, оскільки тільки таким чином може бути реалізована мета виробників суспільного продукту – отримання прибутку;

- в свою чергу, вищезазначена мета товарного виробництва може бути реалізована за умови зниження витрат виробництва на основі самовдосконалення, використання досягнень науково-технічного прогресу та передового досвіду;

- відбуваються докорінні зміни в самому продукті як результаті виробництва; він набуває нових властивостей – стає товаром.

Сучасне товарне виробництво (посттоварне) тільки-но виростає з попереднього, має багато спільного з ним. Специфічні риси – електронна промисловість, програмне забезпечення, інформаційні послуги. Воно ґрунтується на різноманітних формах власності, інтелектуальній праці, носії якої виступають водночас і як власники.

5.2. Товар та його властивості. Величина вартості товару

В елементарній формі організації економіки – у *натуральному господарстві* – природною формою багатства виступає натуральний продукт – матеріальне благо, яке має, *по-перше*, споживчу цінність і, *по-друге*, є результатом праці.

Споживча цінність продукту – це корисність речі, здатність її задовольняти ті чи інші потреби людини завдяки певним фізичним та іншим властивостям.

В умовах *товарного виробництва* продукт праці набуває нові специфічні властивості, які перетворюють його на товар. Цей продукт є цінним вже не для виробника, а для інших осіб, тобто він набуває *суспільної властивості*.

Тож об'єктом відносин, що складаються на ринку, є товар.

Однак не кожна річ може бути товаром. Товар – це лише та річ, яка виготовлена працею людини. Окрім цього товар повинен бути не лише виготовлений для інших людей, але й проданий іншим людям. Таким чином, речі стають товаром лише тоді, коли вони виступають об'єктом обміну між людьми.

Товар – це продукт праці і природи, який виготовлений для обміну і продажу на ринку. Суть товару розкривається при розгляді його властивостей. Товар можна розглядати з боку його *якості*, що відображає корисні властивості товару, і *кількості*, що характеризує його суспільну мету.

Властивості товару

Перша властивість товару полягає в здатності його задовольняти будь-яку соціально-економічну потребу людини і при цьому корисність речі надає їй *споживчої вартості*.

При цьому треба мати на увазі, що категорія «споживча вартість» може розглядатися з різних сторін:

по-перше, як складова частина, носій матеріального багатства людства незалежно від того чи іншого суспільного ладу;

по-друге, як річ, що має певні фізико-хімічні властивості. У цьому випадку вона є об'єктом вивчення товарознавства, науки, що з'ясовує певні корисні якості речі, які здатні задовольняти потреби людини;

по-третє, як категорія економічна, як носій певних суспільних відносин, що виникають між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання цих споживчих вартостей. В даному разі споживча вартість – предмет вивчення економічної теорії.

Виявляється, що вартість як економічна категорія є носієм мінової вартості, а саме здатності одних товарів обмінюватися у певних кількісних пропорціях на інші товари. Звичайно, як споживчі вартості товари не можуть бути об'єктом для порівняння, бо вони мають задовольняти різні потреби

людини, проте завжди їх можна обміняти в певному кількісному співвідношенні.

Це кількісне співвідношення – пропорція, в якій одна споживча вартість обмінюється на іншу, розглядається економічною теорією як окрема економічна категорія – *«мінова вартість»* – і це є *другою властивістю* товару.

Товар виступає як єдність споживчої вартості та вартості. Ця єдність полягає в тому, що товаром не може бути річ, яка не має вартості (повітря, вода та ін.), а також річ яка не є споживчою вартістю (не має користі, не придатна задовольнити якісь потреби людей). Проте цій єдності притаманна суперечність, бо річ може бути споживчою вартістю, але не бути вартістю. Водночас річ не може бути вартістю, не маючи споживчої вартості, бо якщо вона не здатна задовольнити якусь потребу людини (люди не визнають її як споживчу вартість, відмовляються купити), то тим самим вони не визнають і працю, яка була витрачена в процесі виробництва цієї речі, вважаючи, що вона є не корисною, не потрібною.

Вищезазначена двоїста природа товару (єдність споживчої вартості та вартості) визначається двоїстим характером праці виробників, які створюють товари. Якщо проаналізувати працю будь-якого товаровиробника з точки зору її змісту та форми, в якій вона здійснюється, то, ця праця, з одного боку, – це витрати людської робочої сили (витрати фізичної та розумової енергії), праця взагалі, незалежно від її конкретних форм; такі витрати лежать в основі самої праці, є її змістом; а з другого – це праця корисна, що створює певні споживчі вартості; така праця має певні, тільки їй притаманні риси, тобто здійснюється в конкретній, специфічній формі. Будь-яка споживча вартість (крім її видів, які існують в готовому вигляді в природі) завжди є результатом цілеспрямованої праці виробника, і наявність великої множини споживчих вартостей обумовлена різними формами, різною якістю праці, що витрачена на їх виробництво. Ось чому, визначаючи ту чи іншу форму та якість праці того чи іншого виробника, ми можемо чітко визначити його спеціалізацію, розпізнати товар, який він виробляє (швець – черевики, чоботи, коваль – металовироби, металург – метал, вчитель – передає знання тощо).

Працю, що створює споживчу вартість товару, прийнято називати конкретною працею. Характерними ознаками конкретної праці є те, що ця праця:

- 1) цілеспрямована, має певну мету – виробництво конкретної споживчої вартості;
- 2) той чи інший її вид передбачає використання в процесі функціонування певних знарядь праці, предметів праці та технологій;
- 3) має бути належним чином організована;
- 4) потребує від працівника певних знань, професійних навичок та досвіду їх використання;
- 5) має бути втілена в конкретному результаті виготовленої споживчої вартості належної якості.

Абстрактна праця (витрати людської робочої сили взагалі), яка є джерелом виготовлення певного товару, що надає можливість зіставити його з

іншими товарами, створює вартість товару. При цьому слід мати на увазі, що абстрактна праця – це не просто витрати енергії людини, а історично визначена форма суспільної праці, економічна категорія притаманна товарному виробництву. Витрати праці у фізіологічному розумінні стають абстрактною працею тоді, коли виробники, починаючи зі стадії підготовки виробництва певного товару і далі протягом усього процесу виробництва, дбають про величину всіх видів ресурсів, витрачених у процесі виробництва. Це відбувається в умовах суспільного поділу праці, економічної уособленості (відокремленості) виробників, коли продукти виробляються для обміну шляхом купівлі-продажу, тобто за наявності такої форми господарювання як товарна.

Інакше кажучи, загальною властивістю всіх товарів є те, що в них містяться певні частки уречевленої в них абстрактної праці. Звідси висновок, що абстрактна праця – єдине джерело та субстанція вартості, і проявитись вартість може лише в процесі обміну через мінову вартість.

Спільним і, таким чином, можливим для обміну товари робить те, що вони є втіленням праці людини (продукти праці). Втілена в товарі суспільна праця – вартість товару, величина якої визначається кількістю праці або робочого часу, необхідного для його виробництва.

Двоїста природа вартості розкривається у суперечливій єдності індивідуальної та суспільної вартості (внаслідок індивідуальних та суспільно-необхідних витрат). Робочий час, який витрачається окремим товаровиробником на виробництво товару, є *індивідуальним робочим часом*. *Суспільно-необхідний робочий час* той, який потрібен для виготовлення будь-якої споживчої вартості при існуючих суспільно нормальних умовах виробництва і при середньому в даному суспільстві рівні вмілості та інтенсивності праці.

Іншими словами, товаровиробники здійснюють виробництво в різних індивідуальних і природних умовах, тому на виготовлення однакових товарів витрачається різна кількість праці, яка знаходить своє втілення в різних затратах робочого часу. Відповідно до цього в товарах матеріалізується різна індивідуальна вартість. Але на ринку товари однакової споживчої вартості оцінюються однаково, оскільки враховуються лише їхня суспільна вартість. Її величина визначається не індивідуальним, а суспільно-необхідним часом.

Вартість змінюється залежно від продуктивності праці – кількості продукції, що виробляється за одиницю робочого часу. Із зростанням продуктивності праці в одиницю часу створюється все більша кількість продукції, що зумовлює зменшення суспільно-необхідного часу для виробництва кожної одиниці. Зростання продуктивності відбувається під впливом прогресу, техніки, технології, підвищення кваліфікації. Величина вартості перебуває в обернено пропорційній залежності від продуктивності праці і прямо пропорційній – від інтенсивності.

Інтенсивність – це затрати праці в одиницю часу. Вона виявляється у насиченості, наповненості робочого часу працею. За високоінтенсивної праці кожна одиниця часу містить більшу масу праці, ніж за низькоінтенсивної. Це свідчить, що робочий час не може повно характеризувати затрати праці, а отже, за різної інтенсивності не може виступати й мірилом вартості. При зростанні

інтенсивності праці величина вартості одиниці товару не змінюється, але пропорційно зростає сукупна вартість, що створюється протягом робочого часу. Тому суспільно-необхідні витрати праці вимірюються робочим часом за середньої інтенсивності праці.

Величина вартості товару вимірюється витратами *простої праці*, тобто праці середньої вмілості, посильної кожному членові суспільства на даному етапі його розвитку. Така праця не потребує попередньої освіти та кваліфікації.

Складна праця вимагає підготовки виробника до виконання операцій, а сама підготовка – значних затрат праці. За 1 одиницю складної праці створюється значно більша вартість, ніж за 1 одиницю простої. Для виконання такої праці потрібні спеціальна підготовка, оволодіння певною спеціальністю.

Вартість товару – категорія складна, багатопланова, динамічна і відіграє надзвичайно велику роль у процесі становлення та функціонування товарної форми господарства. В економічній літературі склалося три основних підходи до визначення вартості товару (рис. 5.2).



Рисунок 5.2 – Теорії вартості товару

Теорія трудової вартості

Засновником першої, справді наукової теорії – трудової теорії вартості – став англійський економіст У. Петті (1623-1687 рр.), який довів, що в основі вартості товару – витрати людської праці. Подальший внесок в розвиток цієї

теорії здійснили також англійські економісти А. Сміт (1723-1790 рр.) та Д. Рікардо (1772-1823 рр.). Так, А. Сміт уже не задовольнився загальним поняттям, що джерелом вартості є витрати праці працівника, що створює товар, а вважав, що вартість товару складається з доходів, які приносять капітал (прибуток), земля (ренту) і праця (зарплату). Довершив розробку трудової теорії вартості К. Маркс (1818-1883 рр.), який в I-му томі основної праці свого життя «Капіталі» (1867 р.) дав глибокий аналіз праці, що створює товар, й її двоїстого характеру.

Основні положення трудової теорії вартості зводяться до того що:

- 1) товари можуть прирівнюватись один до одного, тому вони створюються суспільною (абстрактною за своїм змістом) працею;
- 2) мірилом абстрактної праці є вартість;
- 3) вартість праці взагалі, праці як витрат енергії – фізичної, розумової – є робочий час працівника;
- 4) праця, що створює товар, розрізняється залежно від її якості та складності (проста–некваліфікована і складна–кваліфікована), складна праця – це зведена в певну ступінь проста праця і вона створює більшу вартість;
- 5) вартість товару визначається не індивідуальним робочим часом працівника, а суспільно необхідним, який складається в суспільно нормальних умовах виробництва.

Закон, що регулює еквівалентний обмін товарів відповідно до кількості втіленого в них суспільно-необхідного робочого часу, називають законом вартості.

Через механізм цін закон вартості виконує наступні функції.

1. Стихійний регулятор виробництва. Закон сприяє поділу праці за різними галузями відповідно до суспільних потреб.
2. Рушійна сила розвитку продуктивних сил. Обмін товарів за суспільною вартістю постійно стимулює товаровиробників зменшувати індивідуальні витрати виробництва.
3. Впливає на соціальну диференціацію виробників.

Прихильники трудової теорії вартості вважали, що товар набуває форми вартості лише при зіставленні з іншими товарами. У своєму історичному розвитку вартість набувала таких форм.

Перша форма вартості – проста, одинична або випадкова. Епізодичний характер обміну, роль еквіваленту виконували різні товари.

Але роль еквіваленту не закріплюється за одним якимось товаром. В умовах вияву простої форми вартості важливо було безпосередньо визначити однорідність багатьох товарів, а кількісні пропорції складалися випадково, таким чином обмін мав випадковий характер.

Друга форма – розгорнута (повна), за якої кожний товар може обмінюватись не на якийсь один, а на багато різних товарів. З розвитком виробництва і суспільного поділу праці відбувається швидке зростання товарної маси. Обмін набуває регулярного характеру. Відбувається перехід від простої до повної форми вартості. Характерним є те, що вартість одного товару може бути виражена в багатьох інших товарах. Але внаслідок появи все нових видів

товарів збільшується ряд еквівалентів. Товаровиробники вдаються до 3-х товарів, які найчастіше зустрічаються на ринку як посередники, перетворюючись у загальний еквівалент.

Третя форма – загальна. Труднощі обміну зникають, коли роль еквіваленту закріплюється за одним товаром, який приймається усіма у процесі обміну.

Четверта форма – грошова. На тій стадії, коли роль загального еквіваленту закріпилась за одним якимось товаром, виникла грошова форма вартості. У ролі грошей виступали різні товари. Лише на високій стадії розвитку товарного виробництва й обігу, з розвитком уже світової торгівлі роль загального еквіваленту виконує золото.

Майбутнє – за ідеальною формою (безготівкові розрахунки, електронні гроші).

Теорія граничної корисності

Засновники теорії граничної корисності, або маржиналізм («маржиналізм» у перекладі з французької означає «граничний») — вчені Віденського університету (Австрія) К. Менгер (1840 — 1921 рр.), Є. Бем-Баверк (1851- 1914 рр.) та Ф. Візер (1851 — 1926 рр.), не погоджуючись з основними постулатами трудової теорії вартості, висунули свою, суб'єктивно-психологічну концепцію вартості і ціни товару, а саме з позиції ставлення споживача до тієї чи іншої корисної речі.

В основу цієї теорії були покладені такі положення:

1) крім категорії «споживча вартість» або «благо», яка відбиває здатність тієї чи іншої речі задовольняти конкретну потребу людини (споживача), вживається категорія «корисність», під якою розуміють суб'єктивне сприйняття споживчої вартості, а саме, якою мірою вона може задовольнити потреби людини і скільки її є для задоволення такої потреби;

2) корисні блага поділяються на два види: по-перше, такі, які є в безмежній кількості і які люди не вважають корисними для себе, по-друге, ті, що існують в обмеженій кількості, їх недостатньо для задоволення наявних потреб в них (саме ці блага з точки зору споживачів мають цінність);

3) людина як споживач розташовує свої потреби в послідовності від більш до менш важливих і намагається їх задовольнити тими благами, які є в її розпорядженні;

4) в процесі особистого споживання треба виходити з дії закону спадної корисності, який стверджує, що ступінь задоволення одним і тим же продуктом поступово зменшується аж доки не прийде насичення (Ф. Візер стверджував, що цей закон – закон загальної дії і поширюється на всі процеси – від голоду до кохання);

5) цінність благ визначається граничною корисністю, під якою розуміють суб'єктивну корисність «граничного примірника», що має задовольнити найменш нагальну потребу в конкретній споживчій вартості.

Теорія попиту та пропозиції

Теорія попиту і пропозиції також тісно пов'язана з попередньою тому, що її прихильники, не відкидаючи трудову теорію вартості, прагнуть з'ясувати

вплив на величину вартості товару (а через вартість і на ціну) таких провідних факторів ринкового механізму як попит і пропозиція. Тим самим формування вартості товару не обмежується сферою виробництва, а доповнюється сферою обігу, що дозволяє розширити коло чинників, які впливають на цей процес.

Цей підхід був сформульований А. Маршаллом (1842–1924 рр.). Його позиція визначення вартості зводиться до з'ясування взаємодії ринкових сил, попиту (у вигляді граничної корисності) та пропозиції (у вигляді витрат виробництва). Таким чином, ціна, яку згодні сплатити покупці за товар, визначається корисністю товару. При цьому корисність він розглядав як максимальну вартість, яку може сплатити за товар покупець. Ціна, яку встановлює виробник, залежить від витрат виробництва, а ринкова ціна встановлюється в результаті взаємодії попиту та пропозиції.

А. Маршалл у своїй основній праці «Принципи економічної науки» (1890 р.), використовуючи теорію витрат виробництва і теорію граничної корисності, запропонував «компромісний» підхід. Так виникла теорія «неокласичного синтезу» (її ще називають теорією ринкового ціноутворення). Вона й досі найбільш поширена в економічній науці, що доводить її актуальність та практичну значущість.

Розглянуті теорії не слід протиставляти, адже кожна з них відбиває різні сторони економічного життя.

5.3. Виникнення та сутність грошей

Історично гроші мають товарну природу, хоча і є незвичайним, специфічним товаром, з яким поступово зростається роль загального засобу обміну.

Гроші – особливий товар, що виступає загальним еквівалентом. До появи грошей передувала епоха безпосередньо товарного, або бартерного обміну. При використанні грошей обмін товарів та послуг значно полегшується. Гроші скорочують операційні витрати, забезпечують зв'язок між сучасними і майбутніми обмінними операціями. Гроші повинні мати загальне (суспільне) визнання, бути засобом збереження вартості й на цій основі використовуватися як посередник обміну товарів та послуг.

Сутність грошей виражається в єдності трьох властивостей: загальної, безпосередньої обмінності; кристалізації мінової вартості; матеріалізації загального робочого часу.

Серед сучасних економістів відсутня єдність позицій щодо кількості та сутності функцій грошей. Вона, як правило, існує стосовно лише трьох з них: міри вартості, засобу обігу, засобу накопичень та заощаджень. Розглянемо розгорнутий варіант функцій грошей: міри вартості; засобу обігу; засобу утворення скарбів, накопичень і заощаджень; засобу платежу; світових грошей.

Функція грошей як міри вартості

Гроші як загальний еквівалент вимірюють вартість усіх товарів. Не гроші роблять найрізноманітніший світ товарів сумірним, а те спільне, що об'єднує цей світ – абстрактна, суспільно необхідна праця. Тому кількісний аспект властивостей товару, тобто їх вартість, може вимірюватись теж особливим товаром – грошима, які самі мають вартість й історично покликані виконувати функцію міри вартості інших товарів.

Формою прояву вартості є ціна товару. Проте вартість товару служить для того, щоб перетворити мінові відносини в можливість кількісних оцінок за допомогою грошей. На стадії формування товарних відносин гроші відігравали роль засобу, що прирівнює до грошей інші товари, зробивши їх порівнянними не просто як продукти людської праці, а як частини того самого грошового матеріалу – золота або срібла. У результаті товари стали відноситись один до одного в постійній пропорції, тобто виник масштаб цін як визначена вага золота або срібла, що зафіксовано у якості одиниці виміру. Для порівняння цін у ході розвитку мінових відносин держави стали встановлювати фіксовані масштаби цін, тобто у кількості золота і срібла, прийняті в країні за грошову одиницю.

Функція грошей як засобу обігу

Реалізація цієї функції дозволяє платити власникам ресурсів і виробникам таким товаром (грошима), який може бути використаний для купівлі будь-якого товару чи послуги на ринку. Як засіб обігу гроші дають змогу позбутися недоліків бартерного обміну.

Особливість функції грошей як засобу обігу полягає в тому, що цю функцію виконують, по-перше, реальні, або готівкові, гроші, а по-друге, знаки вартості – паперові і кредитні гроші. В даний час, коли золото демонетизується, функцію засобу обігу виконують кредитні гроші.

Функція грошей як засобу утворення скарбів, накопичень і заощаджень

Особливість кредитних грошей як засобу нагромадження полягає в тому, що вони накопичуються в процесі постійного обігу. Якщо вони осідають у скринях, то перетворюються з дійсних грошей у паперові символи. У цій функції кредитні гроші опосередковують також процес акумуляції тимчасово вільних коштів і накопичень та перетворення їх на капітал. Але головним є те, що кредитні гроші виконують функцію нагромадження насамперед для здійснення розширеного відтворення, коли потрібно нагромадити необхідну для капіталізації визначену грошову суму. Нагромадження капіталу у вигляді кредитних грошей потрібно й для забезпеченні руху оборотного капіталу, коли утворюється розрив у продажу продукції і купівлі сировини і т. ін. Таким чином, кредитні гроші, виконуючи функцію нагромадження, сприяють згладжуванню порушень у кругообігу капіталу.

Накопиченню короткострокового капіталу сприяють розширення і концентрація банківської справи, ощадливе використання резерву обігу. Нагромадження довгострокового капіталу здійснюється головним чином за допомогою емісії цінних паперів. Акції й облігації є резервуаром, в який стікаються тимчасово вільні грошові кошти, і з якого вони вилучаються в разі потреби. В епоху становлення і розвитку капіталізму такого роду нагромадження здійснюються в ряді країн на рівні державної політики.

Функція грошей як засобу платежу

Ця функція тісно пов'язана з функцією грошей як засобу обігу. У товарообороті гроші виступають як швидкоплинний посередник руху товарів, і в цій якості вони виконують функцію засобу обігу. Але в товарному виробництві важливе значення має і сам рух грошової форми – коли гроші здійснюють самостійний рух, переходячи від одного власника до іншого, вони виконують функцію засобу платежу. Вона виникла у зв'язку з розвитком кредитних відносин у капіталістичному господарстві. У цій функції гроші використовуються під час:

- продажу товарів у кредит, необхідність якої пов'язана з неоднаковими умовами виробництва і реалізації товарів, різною тривалістю їх виробництва й обігу, сезонним характером виробництва;
- виплати заробітної плати робітникам та службовцям.

В умовах розвинутого товарного господарства гроші як засіб платежу об'єднують багатьох товаровиробників, у зв'язку з чим розрив однієї ланки в ланцюзі платежів веде до розвитку кризових явищ і масового банкрутства товаровласників. Щоб пом'якшити ці негативні явища, вводиться система повідомлених платежів, що заснована на автоматичному зарахуванні на рахунок клієнта заробітної плати, пенсій та інших грошових виплат, списанні коштів для оплати комунальних витрат, квартирної плати і різноманітних внесків.

У результаті застосування системи повідомлених платежів скорочується використання готівки. Так, платню готівкою одержують в Англії близько 10 % зайнятих, у Франції – менше 10%, у ФРН і Канаді – близько 5%, а в США – приблизно 1%. Прискоренню платежів, скороченню витрат обігу і підвищенню рентабельності підприємств сприяє введення в платіжний обіг електронних грошей.

На базі електронних грошей виникли *кредитні картки*. Вони сприяють скороченню платежів готівкою, обслуговують роздрібний торговий обіг і сферу послуг, служать засобом розрахунків, що заміщають готівку і чеки, а також є одночасно інструментом кредиту, який дозволяє власнику одержати короткострокову позичку грошима або у формі відстрочки платежу.

Таким чином, значення кредитних карток полягає в звуужуванні сфери використання готівки і чеків, стимулюванні реалізації товарів та усуненні кризових явищ в економіці.

Функція світових грошей

Ця функція здійснюється у міжнародній торгівлі. Тут гроші виступають у вигляді зливків золота (995 проби), що було визнано Паризькою угодою 1867 р.

Світові гроші мають потрійне призначення і служать: загальним платіжним засобом; загальним купівельним засобом; матеріалізацією суспільного багатства.

Як міжнародний платіжний засіб гроші виступають при розрахунках по міжнародних балансах, головним чином за платіжним балансом.

Як міжнародний купівельний засіб гроші використовуються при прямій покупці товарів за кордоном й оплаті їх готівкою.

Як матеріалізація суспільного багатства гроші є засобом перенесення національного багатства з однієї країни в іншу при стягуванні контрибуцій, репарацій або наданні позик.

5.4. Грошова система. Закон товарно-грошового обігу

Гроші дозволяють певним чином упорядкувати економічну діяльність суспільства. *Грошова система* – це форма організації грошового обігу, яка історично та законодавчо утворилась в кожній країні.

Вона встановлює основні принципи, вимоги, нормативи, що регламентують відносини між суб'єктами грошового обігу. Грошова система формується та функціонує на базі банківського законодавства і розглядається як її складова. Грошова система країни формується історично, що позначається на структурі та змісті її елементів.

Важливими елементами грошової системи є:

1. *Найменування грошової одиниці* (національної валюти) – міра грошей, прийнята в країні за одиницю (в ній виражаються ціни товарів та послуг). Наприклад, гривня, долар, євро та інші.

2. *Масштаб цін* – історично обумовлений елемент грошової системи, що визначає ваговий вміст у грошовій одиниці металу, який у відповідний період виконував роль грошей. Установлений державою золотий (чи срібний) вміст грошей виступав важливим елементом системи ціноутворення в країні. В умовах обігу паперових грошей масштаб цін втратив своє значення елемента грошової системи. Величина вираження вартості товару у грошовій одиниці в сучасних умовах визначається відповідно до основ формування вартості грошей.

3. *Емісійна система* – установи, що здійснюють випуск грошей і цінних паперів та визначають порядок емісії грошей в обіг та вилучення з нього.

4. *Форми грошей* – матеріалізована в певному типі загального еквіваленту мінова вартість, яка забезпечує стабільність обігу товарів і є стабільним платіжним засобом у готівковому обігу.

5. *Інститути грошової системи* – державні і недержавні заклади, які регулюють грошовий обіг в країні.

6. *Валютний паритет* – співвідношення з іншими валютами.

Регулювання грошової системи країни здійснюється кредитно-фінансовими органами, які приводять у відповідність різні елементи системи.

Тип грошової системи визначається змістом її елементів та їх взаємодією, які обумовлюють тенденції розвитку та закономірності функціонування грошової системи.

Розрізняють два *типи грошових систем*:

1) система обігу металевих грошей. В свою чергу вона має два основних типи: біметалізм (роль загального еквіваленту відіграють два метали: золото та срібло), монометалізм – лише один метал (золото);

2) паперово-кредитного обігу.

Види кредитних грошей

Вексель – боргове зобов'язання позичальника кредитору про виплату боргу в призначений строк. *Депозитні гроші* – система спеціальних розрахунків між банками на основі банківських переказів з одного рахунку на інший. *Банкнота (банківський білет)* – грошові знаки, які випущені емісійними банками. В сучасних банкнотах відсутня власна внутрішня вартість. *Чек* – наказ власника рахунку (чекодавця) кредитній установі, яка обслуговує його, сплатити певну суму грошей чекодержателеві. *Електронні гроші* – система банківських розрахунків за електронно–обчислювальною машиною.

У процесі розвитку ринкового господарства на основі ускладнення зв'язків між його суб'єктами і збільшення тимчасових кордонів між виробництвом і реалізацією товарів та послуг розповсюдженою формою стають кредитні гроші.

На обіг грошей впливають закони металевого грошового обігу, специфічні закони грошового обігу та загальний закон грошового обігу.

Закони металевого грошового обігу передбачають наступні закономірності:

- золото обертається як гроші тому, що має вартість;
- за певної мінової вартості товарів кількість золота в обігу залежить від величини його власної вартості;
- кількість золота в обігу прямо пропорційна рухові товарних цін;
- товарний обіг може поглинути лише певну кількість золотих монет, а надлишок золота зникає з обороту;
- збільшення кількості товарів на ринку зумовлює збільшення кількості золота у сфері обігу.

Сутність *специфічних законів грошового обігу* розкривається у наступному:

- представлена паперово-грошовою масою вартість виражається вартістю кількості золота або срібла, необхідною на певний момент для обігу;
- представлена кожною паперово-грошовою одиницею вартість має відповідати вартості необхідної для обігу кількості золота або срібла, поділеної на кількість паперових грошей, які перебувають в обігу.

Загальний закон грошового обігу діє у будь-якій економічній системі. Цей закон замовлений функціонуванням грошей як самостійного товару-еквіваленту. Їх обіг – відображення руху товарів, а тому кількість грошей, що перебувають в обігу, пов'язана з товарною масою, яка є об'єктом купівлі-продажу.

Загальний закон грошового обігу – сталий зв'язок між кількістю грошей, необхідних для нормального обігу товарів, сумою цін товарів та швидкістю обігу грошових одиниць. В умовах обігу золота, а також паперових і кредитних грошей при їх вільному обміні на золото кількість грошей, необхідних для обігу, визначаються наступною формулою:

$$D = (TC - K + P - BP) / O,$$

де D – кількість грошей, необхідних для товарного обігу; TC – сума цін товарів, що реалізуються у цьому році; K – сума цін товарів, які продані у

кредит; Π – сума платежів за борговими зобов'язаннями; $В\Pi$ – сума взаємопогашених платежів; O – середнє число обертів за рік кожної грошової одиниці. Ця формула має більш розгорнутий вигляд.

Більшість економістів Заходу використовують рівняння обміну Фішера:

$$M * V = P * Q,$$

де M – грошова маса, V – швидкість обігу грошей, P – рівень цін, Q – кількість товарів в обігу.

Отже, сутність загального закону грошового обігу полягає в тому, що кількість грошей, необхідна для обігу, прямо пропорційна кількості товарів і рівню їх цін та обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

5.5. Інфляція: сутність, причини, форми прояву та соціально-економічні наслідки

Інфляція – це знецінювання грошей, зниження їх купівельної спроможності.

Основні причини інфляції: грошова емісія, незабезпечена товарною масою; кредитна емісія; криза валютно-фінансової системи; зростання бюджетного дефіциту та державного боргу; диспропорції у народному господарстві.

Інфляцію відрізняють:

- за типами (в залежності від темпів зростання інфляційних процесів): уповільнена, галопуюча, гіперінфляція;
- за видами (в залежності від причин виникнення інфляції): інфляція попиту (яку спричиняє надлишковий попит) та інфляція витрат (пов'язана зі зростанням витрат виробництва на одиницю продукції).

Теорії інфляції: надмірного попиту, грошових витрат виробництва та теорія інфляції, як багатофакторного явища.

Теорію «інфляції попиту» започатковано Дж. Кейнсом, який розглядав інфляційні процеси як невід'ємну складову елементів макроекономічної системи. В кейнсіанських теоріях наголошується, що причиною інфляційних процесів є надмірний попит відносно товарної пропозиції. Перевищення попиту над пропозицією Дж. Кейнс назвав «інфляційним розривом». При цьому чинники інфляції можуть бути як на стороні пропозиції, так і попиту. Дж. Кейнс відмічав: «...якщо пропозиція грошей в порівнянні з пропозицією товарів для купівлі збільшується, має місце інфляція». Він доводив, що пропозиція грошей не може безпосередньо впливати на сукупний попит, оскільки зростання грошової пропозиції підвищує ліквідність в економіці, і рівень процентної ставки (ціни за ліквідні кошти) падає. Сукупний попит буде збільшуватись помірно, оскільки зниження процентної ставки приведе до збільшення інвестиційних затрат.

Теорія «інфляції витрат» виникла внаслідок подальшого розвитку кейсіанської ідеї «негрошового» механізму інфляційного процесу. У 1960-ті

роки в США інфляція розвивалася за відсутності надмірного попиту і повної зайнятості, тобто всупереч теорії “інфляційного розриву”. Це дало підстави стверджувати, що в умовах високої монополізації виробництва і ролі профспілок на ринку праці підприємці можуть підвищувати ціни, а профспілки – заробітну плату за своєю ініціативою, навіть при незмінності попиту. Подібна ініціатива виступає імпульсом інфляційного процесу. Вся відповідальність за інфляцію покладається на підприємців, котрі не хочуть поступатися своїми прибутками і підвищують ціни в міру зростання виробничих витрат. Прихильники цієї теорії з усіх виробничих витрат виділили заробітну плату, оскільки вона найбільш тісно пов’язана з інфляцією, обслуговує особисте споживання і не сприяє розширенню виробництва.

По-іншому пояснюють причини інфляції представники монетаристської теорії. Монетаризм вже не просто включає проблеми інфляції до макроекономічної теорії, а вони стають її найважливішою складовою частиною. М. Фрідмен, засновник теорії монетаризму, розуміє під інфляцією стійке і безперервне зростання цін, викликане надмірною масою грошей по відношенню до валового внутрішнього продукту. Монетаристи стверджують, що саме зміни в грошовій масі є основним чинником формування економічного циклу та інфляції. Їх погляди на природу інфляції викладені у хрестоматичному вислові М. Фрідмена: “Інфляція завжди і всюди є грошовим феноменом”. Дане положення трактує про пряму залежність зростання цін від збільшення грошової маси, і що причини інфляції знаходяться у сфері обігу.

Проте, досвід країн де відбувався інфляційний процес свідчить, що позиція монетаристів в певній мірі є правильною відносно довгострокової перспективи, а також у тих випадках, коли зростання грошової маси сягає крупних масштабів. Однак в короткостроковій перспективі зв’язок між грошима та інфляцією залишається невизначеним. Грошова маса хоч і є головним чинником інфляції, але далеко не єдиним.

З середини 1960-х років в економічній теорії формується новий напрям у дослідженні інфляції як багатофакторного процесу, що відбувається в сфері грошового обігу та безпосередньо в суспільному виробництві. Представники сучасного монетаризму виходять з необхідності комплексного аналізу інфляції. Вони вважають, що найважливішою ознакою інфляційних процесів є тісне переплетіння монетарних та загальноекономічних чинників зростання цін. З цього випливає: незалежно від того, які причини є початковими імпульсами, будь-яке підвищення цін викликає необхідність підвищення обсягів грошової маси і навпаки. Інакше кажучи, збільшення грошової маси часто виступає вже не як причина зростання цін, а як його похідна. Але не залежно від характеру дії тих, чи інших чинників — інфляційне зростання цін завжди супроводжується збільшенням грошової маси. Спочатку воно відбувається в активному обігу за рахунок зменшення нагромаджень чи збережень, а потім зростає загальна маса грошей в обігу за рахунок надмірної емісії. Переповнюються канали обігу грошовою масою і знецінюється грошова одиниця, що характеризує інфляцію в її класичному вигляді.

Антиінфляційні рекомендації представників цієї теорії мають, як правило, комплексний характер і спрямовані на всі сфери економічних відносин, в яких діють чинники, що спричиняють інфляцію.

Все це підтверджує, що витoki інфляції, особливо в її найвищих формах, можуть бути не тільки суто в грошовій сфері, а й у сфері виробництва, а отже, й заходи щодо її подолання повинні бути комплексними, охоплювати всі складові елементи економічної системи.

Антиінфляційна політика (рис. 5.3) – це сукупність заходів держави, спрямованих на встановлення відповідності між темпами зростання грошової маси і темпами зростання благ (застосовується тільки для відкритої інфляції). Інфляцію не можна повністю ліквідувати, оскільки вона обумовлена циклічним характером розвитку ринкової системи.

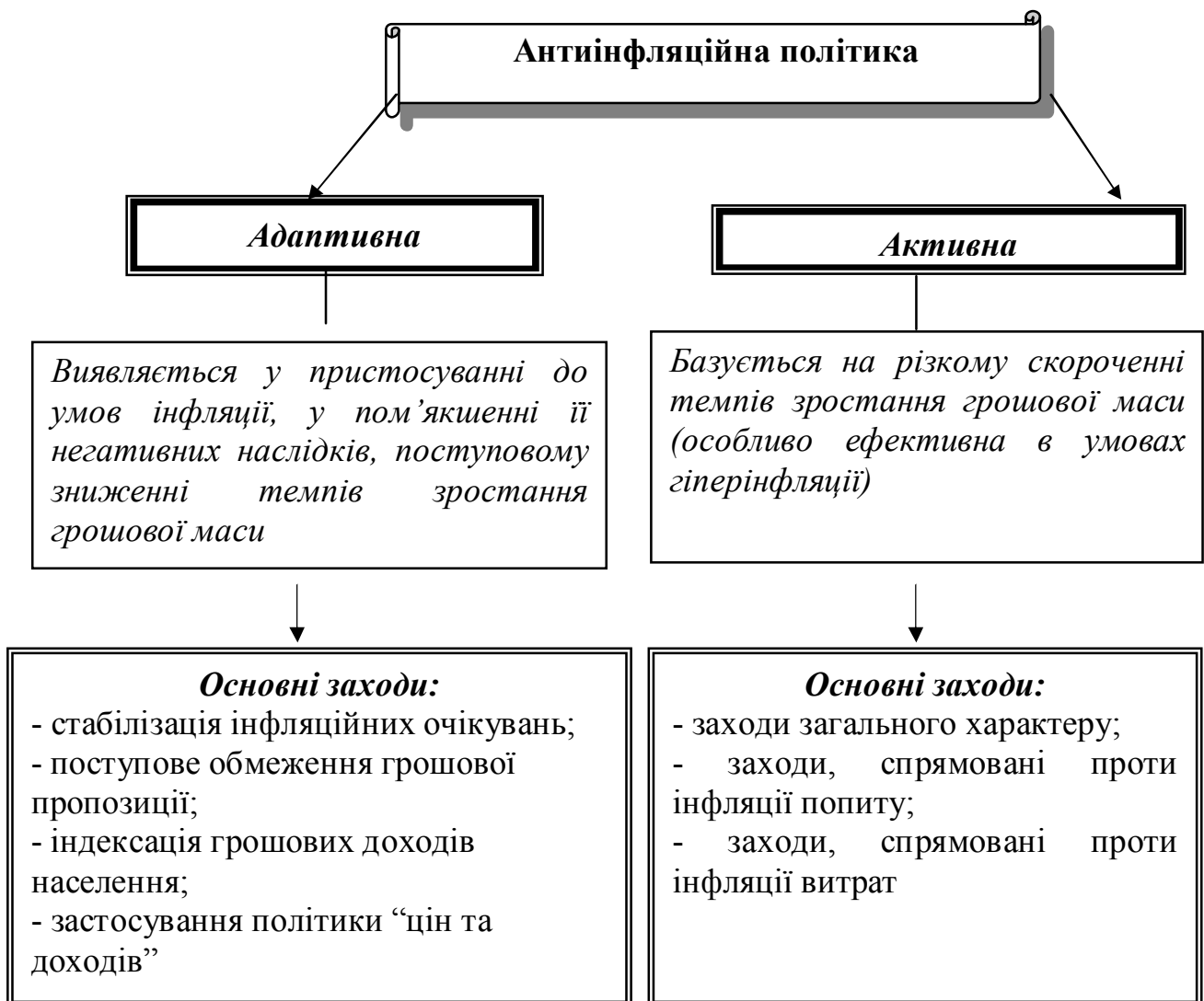


Рисунок 5.3 – Форми антиінфляційної політики

Тема 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата

Дефініція «капітал» була і залишається дискусійною в економічних дослідженнях. Починаючи з перших шкіл економічної теорії і донині зміст категорії доповнюється новими деталями, рисами, трактуваннями.

Неможливість існування капіталу без найманої праці вимагає глибокого розуміння відносин власників засобів виробництва і робочої сили та їх еволюції. У зв'язку з цим в даному розділі розглядатимуться питання, пов'язані з походженням заробітної плати, її розміру, форм тощо.

6.1. Капітал як економічна категорія. Альтернативні теорії капіталу

Економічні категорії та закони завжди є відображенням соціально-економічних умов та відповідних систем наукових поглядів, характерних для свого часу. Не є виключенням дефініція «капітал» (від латинського *capitalis* – головний), яка була виділена представниками меркантилізму. Першою формою прояву капіталу є гроші. Гроші використовувались як капітал, тобто з метою збагачення, ще за часів рабовласництва й феодалізму. У цих суспільствах існували так звані первісні (допотопні) форми капіталу – купецький і лихварський, що функціонували виключно в сфері обігу. По мірі розвитку продуктивних сил процес формування прибутку зміщується в бік виробництва: в XVII ст. – сільськогосподарського, з XVIII ст. – промислового. Представники класичної школи розглядають виробничий капітал з матеріально-речової точки зору, тобто як сукупність засобів виробництва, які принесуть своєму власникові дохід: А. Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід; Д. Рікардо – як ту частину багатства, що зайнята у виробництві й необхідна для приведення в дію праці; Дж. Мілль – як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці. Подальше зростання обсягів виробництва, поглиблення поділу праці та укрупнення капіталу призвели до появи проблеми управління ним, що дозволило поширити розуміння капіталу введенням у його структуру підприємницької здібності. Розгляд трьохфакторної моделі (праця-земля-капітал) дозволяє кожний з чинників виробництва в певних випадках розглядати як домінуючий, що надає

можливість усі чинники виробництва інтерпретувати як види капіталу. К. Маркс ідентифікує капітал як економічну категорію, яка виражає суспільно-економічні відносини, певний рух, в результаті чого створюється додаткова вартість. Це створило методологічну основу для розширення змісту капіталу через додавання нематеріальних складових.

Отже, капітал досліджують з суспільно-економічної та матеріально-речової точки зору (рис. 6.1).



Рисунок 6.1 – Тракткування сутності капіталу

Для доіндустріальної епохи домінуючим чинником виробництва виступає земля (природні ресурси), а в праці домінуючими є фізичні властивості людини. На висхідній стадії індустріального суспільства в процесі свого «позиціонування» фізичний капітал поступово оволодіває природним і трудовим чинниками. Даний етап характеризується синкретичною єдністю знань, освіти, сумісно-розподіленої праці.

На стадії розвинутого індустріального суспільства, особливо в епоху науково-технічної революції вирішальним фактором соціального й економічного прогресу стає науково-освітній потенціал людини. Статистичні показники зростання економік розвинених країн світу, які перевищували розрахунки, що базуються на врахуванні класичних чинників зростання, довели, що людський капітал у підприємницькій формі починає домінувати над фізичним (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 - Зміна структури сукупного капіталу в країнах Заходу та Японії

	1800	1860	1913	1950	1973	1997/98	Початок XXI ст.
Фізичний капітал	78-80	77-79	67-69	52-53	43-44	31-33	20
Людський капітал	20-22	21-23	31-33	47-48	56-57	67-69	80

Це стало поштовхом до виникнення наприкінці 1950-х – початку 1960-х рр. теорії людського капіталу, застосування інструментів якої дозволило по

новому підійти до вирішення проблем, пов'язаних з чинниками виробництва, розподілу доходів, економічної ролі освіти, взаємозв'язку інвестицій у людину з рівнем продуктивності праці і доходів, мотивацією до творчої праці та підприємницької діяльності.

Економічна категорія «людський капітал» формувалась поступово. Певний час людський капітал, до складових якого відносять виховання, освіту, знання та здоров'я, вважався тільки соціальним чинником розвитку, тобто затратним чинником з точки зору економічного зростання (інвестиції в освіту і виховання вважалися непродуктивними, затратними). З другої половини ХХ ст. таке розуміння кардинально змінилося.

Дослідження розвитку цивілізацій минулих століть доводять, що людський капітал ще тоді був одним з основних чинників розвитку, визначаючи успіхи одних країн та невдачі інших. У свій час інвестиції в освіту та науку забезпечили випереджальний розвиток Західної цивілізації – Європи та Північної Америки – за порівнянням з Китаєм, Індією та іншими країнами. Наприкінці ХVІІІ століття Західна Європа випередила Китай та Індію за показником ВВП на душу населення в 1,5 рази й за показником грамотності населення – в 2 рази. Остання обставина, помножена на економічну волю, а потім і демократію, стали головною запорукою економічних успіхів європейців, а також США й інших англосаксонських країн.

Продуктивні якості й характеристики працівника були визнані особливою формою капіталу на тій підставі, що, по-перше, їхній розвиток вимагає значних витрат часу й матеріальних ресурсів, а, по-друге, вони, як і фізичний капітал, забезпечують своєму власникові більш високий дохід: «В останні десятиліття ідея щодо розгляду капіталу як такого, що складається з одних фізичних активів, була трансформована. На її місці поступово затвердився погляд, відповідно до якого капіталом є будь-який актив – фізичний або людський, який володіє здатністю генерувати потік майбутніх доходів».

Під людським капіталом розуміють наявний запас знань, навичок, мотивацій, що формується інвестиціями в освіту, охорону здоров'я, географічну мобільність, пошук інформації тощо. Людський капітал забезпечує корисну віддачу від інвестицій у нього: в розвиток системи освіти, науки, покращення здоров'я тощо.

На відміну від уречервленості домінантного чинника виробництва на всіх попередніх етапах економічної історії (природні ресурси, фізичний капітал, праця) сучасна економіка переорієнтувалася на нематеріальний (неречовий) чинник – інформацію, яка в результаті інтелектуальної обробки людиною перетворюється на корисні знання. Якісні характеристики праці як чинника виробництва реструктуризуються в напрямі зростання значимості інтелектуальних спроможностей та високим ступенем оволодіння професійними знаннями. Значення чинників виробництва, що знаходяться за межами особистості, зменшується, а домінуючого характеру набувають знання, які, з одного боку, невіддільні від людини, а, з іншого боку, виходять за її межі у самостійному русі. Це дозволило експертам визначити сучасний етап економічного розвитку як знаннєву економіку. Знання та освіта поступово

відокремлюються від праці та стають самостійною формою людської діяльності, а домінуючим чинником виробництва стає інтелектуальний капітал.

В основі категорії «інтелектуальний капітал» лежить поняття «інтелект» як загальна розумова спроможність, що потенціює абстрактне мислення, швидке навчання, розуміння складних завдань та ефективне вирішення проблем за допомогою певних знань. Отже, інтелектуальний капітал виступає як нагромадження наукових, теоретичних і практичних знань суспільства про певні дії, процеси, проблеми та їх рішення, тобто як система знань, навичок, досвіду тощо.

Розвиток інтелектуального капіталу на основі попередніх форм капіталу спричинює вбирання в себе їхніх основних характеристик (є результатом вкладень ресурсів, приносить своєму власникові дохід та ін.) та додавання притаманних тільки йому ознак (має нематеріальну природу, у процесі використання не втрачає своєї величини, більш інтернаціональний за своєю природою та ін.) (табл. 6.2).

Інтелектуальний капітал є результатом активного використання інтелектуального потенціалу (сукупності інтелектуальних ресурсів) суспільства в процесі інноваційного економічного розвитку. Для такого перетворення має бути створена система відповідних правил, що дозволить формувати такий інтелектуальний ресурс, який через перетворення у відповідному господарському середовищі на інтелектуальний потенціал після актуалізації знань буде капіталізований.

Інтелектуальний капітал прийнято розглядати на кількох рівнях.

Індивідуальний (персоніфікований) інтелектуальний капітал – це нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності людини сукупність знань, досвіду, навичок, творчих здібностей, що може бути використана нею з метою отримання доходу.

Інтелектуальний капітал організації – це нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності фірми сукупність знань, досвіду, навичок, творчих здібностей, інтелектуальних продуктів, взаємовідносин, що має економічну цінність і використовується з метою збільшення прибутку.

Національний інтелектуальний капітал – це нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності та історичного розвитку нації сукупність знань, досвіду, навичок, творчих здібностей, інтелектуальних продуктів та взаємовідносин, що залучаються до системи суспільного виробництва з метою економічного розвитку країни.

Глобальний інтелектуальний капітал – це нагромаджена в процесі інтелектуальної діяльності та історичного розвитку людства сукупність знань, досвіду, навичок, творчих здібностей, інтелектуальних продуктів та взаємовідносин, що залучаються до системи світового суспільного виробництва з метою економічного розвитку людства.

Таблиця 6.2 – Порівняльна характеристика фізичного та інтелектуального капіталів

Ознаки фізичного капіталу	Ознаки інтелектуального капіталу
<i>Загальні ознаки</i>	
існує у формі запасу, що индуціює потік цінностей, які впливають на економіку	
виникають як результат вкладень ресурсів (грошей, матеріальних коштів, знань, кваліфікації) для виробництва товарів і послуг	
існують лише за певних соціально-економічних умов	
приносять своєму власникові дохід	
піддаються моральному зношенню, причому інтелектуальний капітал навіть більшою мірою (знецінюються програмне забезпечення і будь-які знання)	
<i>Відмітні ознаки</i>	
має матеріальну природу	має нематеріальну природу, тому його іноді називають невидимим активом
у процесі використання фізично зношується і втрачає свою величину	у процесі використання не втрачає своєї величини, а навіть зростає (уміння і навички); втрачає свою вартість саме від того, що не використовується
результат певних дій у минулому	результат минулих інвестицій, але, у той же час, більшою мірою орієнтований на майбутнє
основа для оцінки – витрати, які вже відбулися	основа для оцінки – вартість, яка буде створена в процесі його майбутнього використання
оцінюється за допомогою переважно вартісних показників	оцінюється за допомогою вартісних і невартісних показників
є власністю фірми	фірма володіє ним разом з найманими робітниками (людський капітал), споживачами й іншими контрагентами (клієнтський капітал)
більш національний за природою	більш інтернаціональний за природою

6.2. Наймана праця. Робоча сила як елемент ринкової економіки

Поєднання чинників виробництва в ринковій економіці має товарну форму. Два боки поєднання: 1) виробничо-технологічний (техніко-економічний) – відбувається у процесі праці, результат – певне благо; 2) економічний (соціально-економічний) – форми і заходи залучення робітників у виробництво, визначається відносинами власності на засоби виробництва. У ринковій економіці поєднання чинників відбувається через купівлю-продаж.

Наймана праця – процес праці під контролем капіталіста, що супроводжується реальним підкоренням праці, привласненням власниками засобів виробництва результатів та відтворенням відносин капіталістичної власності. Наймана праця за цих умов – це основа зростання різних типів і форм капіталістичної власності.

Формою економічної реалізації найманої праці для найманих працівників є отримання заробітної плати, для капіталіста результатом такої праці є привласнення прибутку. Наймана праця – специфічна, а не всезагальна економічна категорія, тобто існує не в усіх економічних системах, незважаючи на те, що така праця певною мірою використовувалася за рабовласницького та феодального способів виробництва. Так, феодал відпускав кріпаків на заробітки в місто, і вони приносили йому зароблені гроші. Однак всезагального характеру вона набула за капіталізму (це зумовлено наявністю переважної кількості юридично вільних працівників, позбавлених власності на засоби виробництва, які через економічний примус до праці продають свою робочу силу капіталістам).

Умови перетворення робочої сили в товар (рис. 6.2).

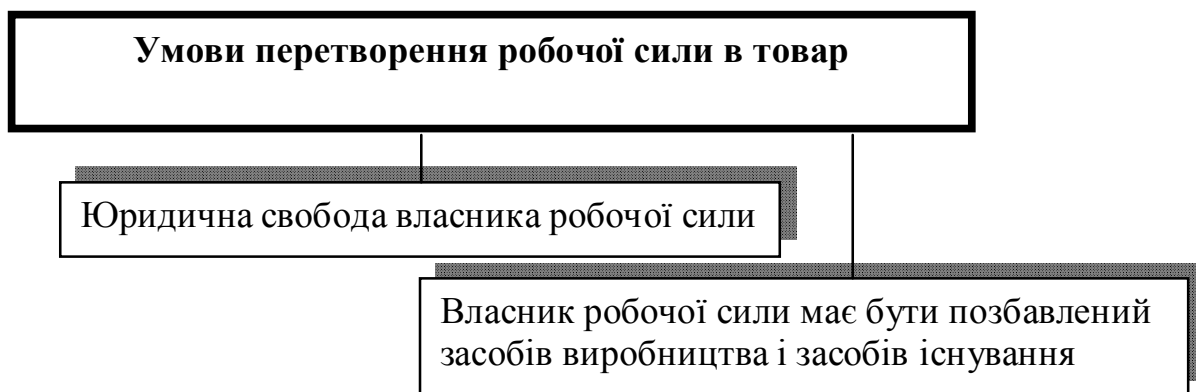


Рисунок 6.2 – Умови перетворення робочої сили в товар

Важлива ознака найманої праці – її формальне і реальне підкорення капіталом, тобто наявність економічного примусу до додаткової праці. Такий

примус набуває форми формального і реального підкорення праці капіталом. Формальне підкорення переважає на початкових етапах розвитку капіталізму (етапах простої кооперації та мануфактури) і здійснюється здебільшого подовженням робочого дня, який тривав у XVI-XVIII ст. 14-16 годин. Таку назву воно отримало й тому, що техніко-економічна залежність найманих робітників від капіталістів, або технологічне підкорення праці капіталом, було неповним. Так, за простої капіталістичної кооперації працювали здебільшого колишні ремісники (нерідко з власними знаряддями праці), які володіли кількома професіями. За капіталістичної мануфактури починається поступовий процес перетворення майстра-ремісника на часткового працівника (займається виконанням здебільшого однієї операції), який завершується за машинної індустрії – на початку XIX ст. Найманий працівник перетворюється на додаток до машини, що означає не лише соціально-економічне, а й технологічне підкорення праці капіталом. Найманий працівник, маючи, як правило, лише одну вузьку спеціальність, стає живим додатком спеціалізованого виду техніки і не може через це перейти на роботу на інше капіталістичне підприємство, де застосовуються принципово нові машини, що водночас означає відчуження найманого працівника від самого процесу праці. Таке відчуження – один з елементів найманої праці. Це означає реальне підкорення праці капіталом, економічною формою реалізації якого є виробництво відносної додаткової вартості – створеної здебільшого скороченням необхідного робочого дня (а отже, відносним скороченням необхідного продукту) у результаті зростання продуктивності праці та відповідного подовження додаткового робочого дня, а отже, додаткового продукту у формі додаткової вартості.

У процесі еволюції економічної системи капіталізму ця категорія наповнюється елементами якісно нового змісту. Так, із впровадженням бригадної форми організації праці, ротації робочих місць тощо послаблюється безпосередній контроль капіталу за працею, технологічне підкорення праці капіталом, певною мірою посилюється участь частини найманих працівників в управлінні виробництвом (а отже, й процесом праці) та капіталістичною власністю. Однак виробництво абсолютної додаткової вартості у формі зростання інтенсивності праці, подовження тривалості робочого дня, подвійної зайнятості існує навіть у розвинутих країнах світу. Це стосується передусім малих і середніх підприємств. Зокрема у Японії в другій половині 90-х XX ст. робочий тиждень був приблизно на 3 години довший, ніж на великих підприємствах.

В Україні у 1990-х рр. формами абсолютної і додаткової вартості були регулярні не виплати заробітної плати, виплата її в натуральній формі (за вищими цінами, що означало втрату частини заробітної плати), зменшення особистої власності найманих працівників та ін. Водночас у таких формах втілювались окремі елементи феодалльної експлуатації.

Певні особливості найманої праці існують у межах окремих типів і форм капіталістичної власності – приватної, колективної та значною мірою державної. Масштаби найманої праці у процесі розвитку капіталістичного способу виробництва поступово поширюються на всі сфери та галузі

економіки. Найгострішу полеміку в економічній літературі щодо масштабів найманої праці викликає праця менеджерів, яких, наприклад, у США налічується до 13 млн. Поява менеджерів зумовлена, зокрема, тим, що капіталіст, будучи фізично неспроможним здійснювати компетентне управління всіма ланками виробництва та реалізації продукції, наймає професійних управлінців. За деперсоніфікації власності (внаслідок еволюції капіталістичної власності від індивідуальної до колективних форм) менеджерів наймають акціонери, передусім власники значної кількості акцій. Залежно від масштабів підприємств виділяють менеджерів вищої, середньої та нижчої ланок. Західна економічна наука зараховує їх усіх до найманих управляючих. Насправді за своїм юридичним статусом, доходами, способом життя тощо вищі менеджери впливаються до складу монополістичної буржуазії. Таких менеджерів не слід ототожнювати з управлінцями середньої ланки (керівниками підрозділів, наприклад, цехів), які мають значно менше влади на підприємстві й за рівнем доходів наближаються до середнього класу. Водночас менеджери вищої і середньої ланок за деперсоніфікації власності за формальними ознаками належать до найманих управляючих. Найчисельніша група професійних менеджерів – менеджери нижчої ланки майстри, бригадири та ін. Їх життєвий рівень наближається до рівня найманих працівників високої та середньої кваліфікації. Прихована форма найманої праці – праця значної частини дрібних товаровиробників, втягнутих через контрактну систему у відносини економічної залежності від великих компаній.

Робоча сила – особливий специфічний товар, має вартість і споживну вартість.

Вартість робочої сили – вартість життєвих благ та послуг, необхідних для її відтворення.

Складові вартості робочої сили:

- вартість засобів існування;
- вартість засобів задоволення соціально-культурних потреб;
- вартість засобів утримання сім'ї;
- вартість професійного навчання.

Рівень життєвих потреб залежить від ступеня розвитку суспільства; економічного, культурного, соціального прогресу; історичних та національних традицій; природнокліматичних умов тощо.

Вартість робочої сили з розвитком суспільства змінюється.

Фактори, що підвищують вартість робочої сили:

- зростання потреб робочого класу, усього суспільства (поява нових товарів і потреб на них);
- підвищення культурно-технічного рівня робітників (необхідна вища кваліфікація, довший строк навчання);
- інтенсифікація праці.

Фактори, що знижують вартість робочої сили:

- зростання продуктивності праці (на виробництво засобів існування витрачається менше робочого часу, хоч кількість матеріальних і культурних благ на душу населення зростає);

- поширення контингенту робочої сили, яка залучається у процес праці за рахунок жінок, підлітків, пенсіонерів (стало можливим працювати неповний робочий день, неповний робочий тиждень ...).

6.3. Структура промислового капіталу. Процес праці і процес створення вартості

З точки зору теорії К. Маркса засоби виробництва не створюють нової вартості. Тому ту частину капіталу, яка витрачається на їх придбання та не змінює у процесі виробництва свою величину, він назвав *сталим* капіталом. Інша частина капіталу витрачається на придбання робочої сили і змінює у процесі виробництва свою величину – це *змінний* капітал (рис. 6.3).

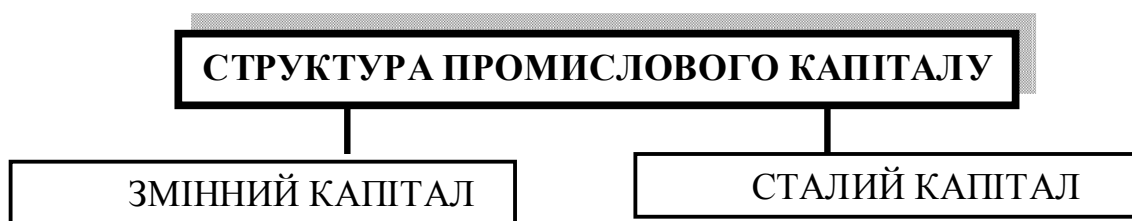


Рисунок 6.3 – Структура промислового капіталу

З точки зору К. Маркса, у процесі виробництва зростання вартості створюється не всім авансованим капіталом, а тільки тією частиною, яка витрачається на купівлю робочої сили.

Додаткова вартість створюється протягом додаткового робочого часу змінним капіталом. К. Маркс назвав відношення додаткової вартості до змінного капіталу **нормою додаткової вартості**.

Збільшення додаткової вартості можливе двома шляхами. Перший шлях заснований на абсолютному збільшенні тривалості робочого дня. Другий шлях заснований на відносному збільшенні додаткового часу за порівнянням з необхідним (рис. 6.4).

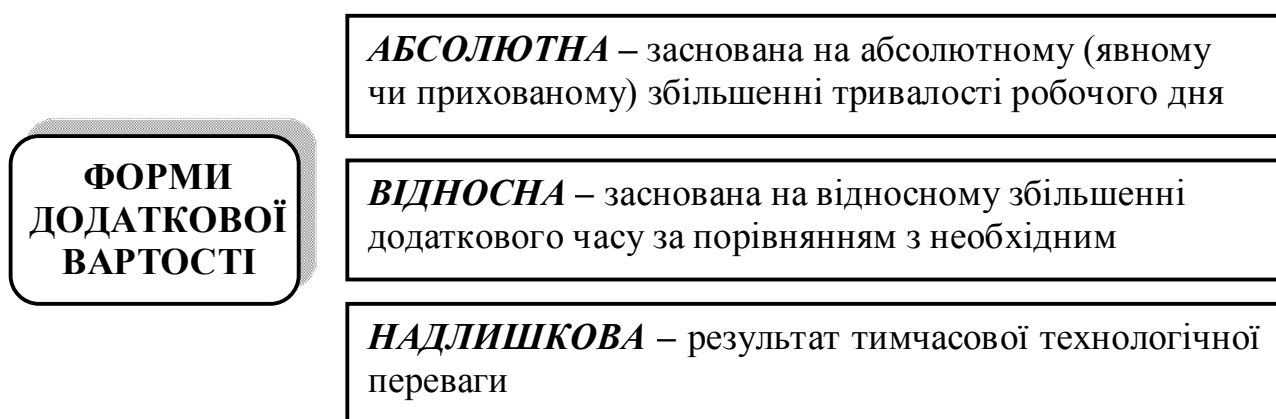


Рисунок 6.4 – Форми додаткової вартості

Нагромадження капіталу – процес перетворення додаткової вартості на капітал. Темпи та розміри нагромадження капіталу залежать від величини додаткової вартості та від пропорції, в якій додаткова вартість поділяється на капітал і доход.

Форми нагромадження капіталу (рис. 6.5):

- *концентрація* (збільшення розмірів функціонуючого капіталу шляхом капіталізації додаткової вартості);
- *централізація* (злиття кількох індивідуальних капіталів в один більш крупний, або поглинання малих одним крупним).

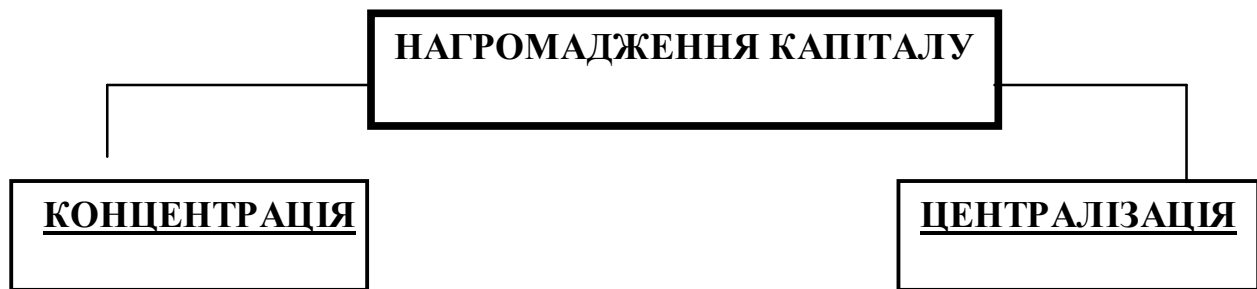


Рисунок 6.5 – Форми нагромадження капіталу

Нагромадження капіталу має свої особливості в межах кожної з форм власності. В розвинутих країнах важливу роль у нагромадженні капіталу відіграє держава яка здійснює капіталовкладення, політику прискореної амортизації, надає податкові пільги, кредити та ін. Факторами, що стимулюють зростання нагромадження капіталу, є передусім науково-технічна революція, яка зумовлює поглиблення суспільного поділу праці, а отже, появу нових галузей, виробництв, видів продукції, що потребує значних капіталовкладень. Водночас НТР забезпечує підвищення ефективності виробництва, знижує капіталомісткість продукції, підвищує коефіцієнт фондівдачі, що дає змогу за відносно менших фінансових засобів збільшувати виробництво. Ця обставина виступає як фактор, який обумовлює тенденцію до зменшення норми нагромадження.

Масштаби нагромадження капіталу залежать насамперед від абсолютної величини додаткової вартості, яка, у свою чергу, визначається динамікою продуктивності праці, швидкістю оновлення основного капіталу, впровадженням досягнень НТР у виробництво та іншими факторами.

Розрізняють також формальне і реальне нагромадження капіталу. Формальне нагромадження капіталу – його нагромадження у формі грошей, цінних паперів, фінансових активів; реальне – у формі матеріально-речового змісту реального капіталу (основних і оборотних фондів, тобто товарно-матеріальних запасів, страхових і резервних фондів та ін.). Формальне нагромадження капіталу має перебувати у певній пропорції з реальним нагромадженням, порушення якої спричиняє знецінення фінансових активів. Внаслідок цього виникає т.зв. негативний ефект багатства (цінностей, фінансових активів, касових залишків).

6.4. Заробітна платня: сутність, форми, системи. Теорії заробітної платні

Заробітна платня – це, на думку А. Сміта і Д. Рікардо, ціна праці, її величина дорівнює фізичному мінімуму засобів існування робітника.

К. Маркс вважав, що «працю не можна продати, оскільки її не існує до моменту купівлі-продажу». Капіталіст купує у робітника тимчасове розпорядження працею. Заробітна платня – це грошовий вираз вартості робочої сили.

Сучасні економісти вважають, що продаються послуги, які надаються робочою силою, або послуги праці (люди за певну ціну «здають свої послуги в оренду»), а заробітна платня – форма доходу, ціна одного з чинників виробництва.

Отже, основними є дві теорії, які пояснюють походження *заробітної плати*:

Марксистська, згідно з якою заробітна плата – це перетворена форма вартості такого товару, як робоча сила. Під робочою силою розуміють здатність людини до праці, а її вартість визначається вартістю коштів, потрібних для нормального відтворення цієї здатності (витрати на харчування, одяг, освіту). Відповідно до теорії К. Маркса, кожний працівник отримує у вигляді заробітної плати тільки мінімум коштів, а решту доходу, створеного їхньою працею, привласнює капіталіст.

Неокласична, що ґрунтується на теорії граничної продуктивності (віддачі). Неокласики стверджують, що підприємець найматиме додаткових працівників доти, доки вартість продукту не зрівняється із заробітною платою. Якщо граничний продукт буде менший заробітної плати, то такий працівник не буде вигідним для підприємця.

Форми заробітної плати (рис. 6.6):

Погодинна - її величина безпосередньо залежить від кількості відпрацьованого часу та його погодинної (потижневої, помісячної) оплати. Вона застосовується, коли режим роботи чітко регламентований і визначається не людиною, а технікою (автоматизоване виробництво). Використання погодинної оплати дає змогу підвищувати інтенсивність праці без збільшення заробітної плати. Вона встановлюється у формі погодинної ставки або у вигляді посадових окладів.

Відрядна (поштучна) - її величина залежить від обсягу виробленої продукції (кількості виробів). Встановлюється *норма виробітку* і розцінки одиниці продукту (роботи), або ж *норма часу* (кількість часу, за який потрібно виготовити одиницю виробу). Ця форма оплати існує на тих підприємствах, де висока частка витрат ручної праці, а результати виробництва залежать від трудових зусиль. Переваги відрядної оплати в тому, що вона стимулює працівників до більш інтенсивної праці, результатом якої стає зростання заробітної плати.

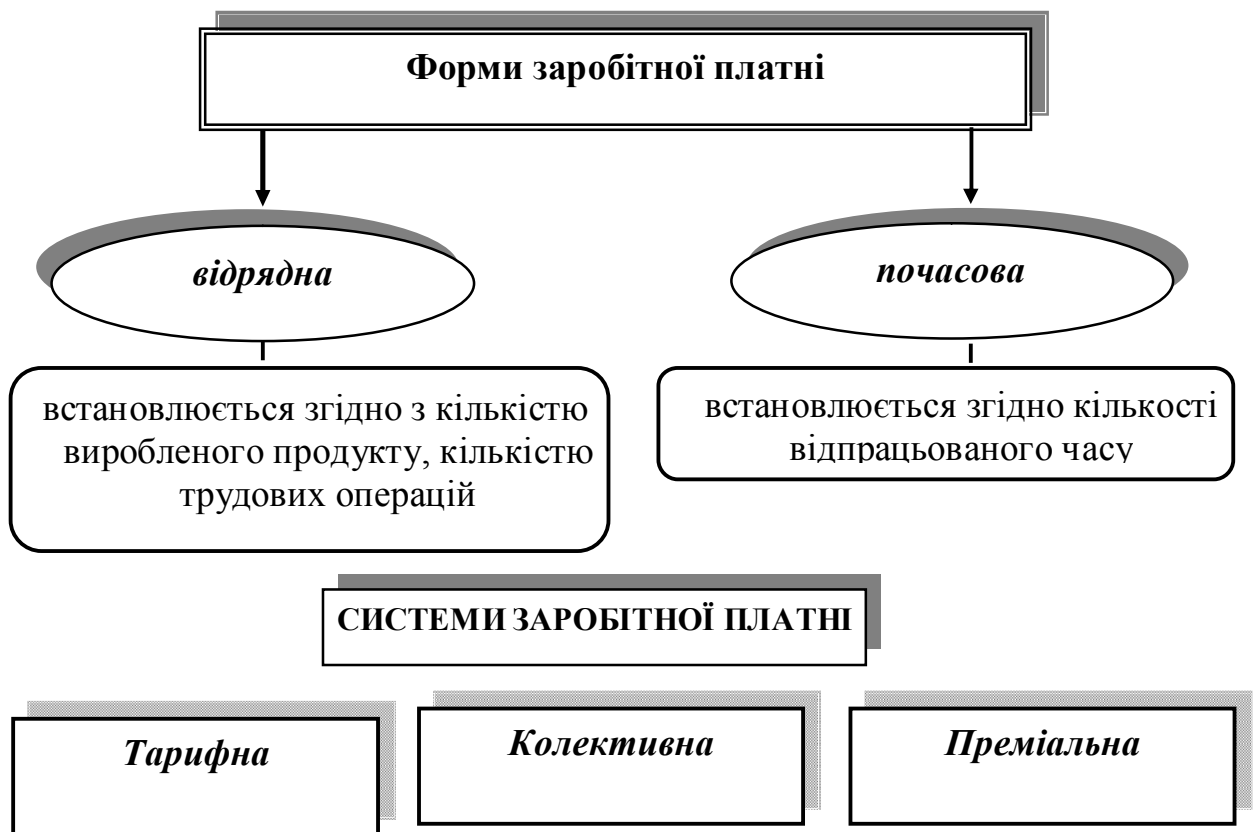


Рисунок 6.6 – Форми і системи заробітної платні

У сучасних умовах приблизно 80% найманих працівників отримують погодинну заробітну плату. Це пов'язано з переходом до автоматизованого способу виробництва, де люди переважно контролюють роботу машин, а не беруть безпосередньої участі у виробництві.

З іншого боку, дедалі частіше поштучна та погодинна форма оплати комбінуються і утворюють різні *системи заробітної плати*:

Тарифна система - сукупність нормативів, які регулюють рівень заробітної плати робітників і службовців. Вона є найпоширенішою системою. Її основою є *тарифно-кваліфікаційний довідник*, у якому характеризуються всі професії з урахуванням рівня кваліфікації. У довіднику вказуються *тарифні ставки* — розміри оплати праці робітників за годину або день, залежно від розряду робітника. Різниця в оплаті праці різних тарифних розрядів визначається *тарифними коефіцієнтами*. Тарифно-кваліфікаційний довідник розробляють відповідні державні органи, а приватні фірми користуються ним за своїм розсудом.

Аналітична оцінка робочих місць - різновид тарифної системи, за якого ставки заробітної плати залежать не від кваліфікації, а від складності робіт.

Відрядно-регресивна - більш властива ринковій економіці. Вона не стимулює перевиконання норм виробітку, тому що це може призвести до поступового зниження цін на більшу кількість продукції.

Акордна - використовується у галузях з дуже тривалим періодом виробництва (будівництво або суднобудування), де об'єкт створюється кілька

років. Періодично (щотижня або місяця) працівники отримують аванс, а остаточний розрахунок здійснюється лише після впровадження об'єкта у дію.

Преміальна - передбачає додаткову винагороду за особливі результати. Застосовується як додаток до інших видів заробітної плати, відтак може бути погодинно-преміальна, відрядно-преміальна та ін.

«Участь у прибутках» - форма преміювання, яка стимулює працівника не тільки до особистого успіху, а й до успіху всієї фірми. Найчастіше працівникам надають право володіння акціями підприємства, а також участі в розподілі прибутку.

Розміри заробітної плати суттєво різняться залежно від професії, рівня кваліфікації та в межах однієї професії. Це називається *диференціацією заробітної плати*. Фактори диференціації:

- професійні відмінності;
- рівень кваліфікації;
- престижність професії;
- умови праці (за шкідливу для здоров'я працю заробітна плата підвищується);
- наявність унікальних здатностей людей;
- вплив профспілок;
- національні відмінності у різних країнах;
- податкові відрахування із заробітної плати;
- державна політика в галузі заробітної плати.

У розвинених країнах держава встановлює *мінімальний рівень заробітної плати*. Для цього розраховується *прожитковий мінімум* - вартість товарів і послуг, які задовольняють вузьке коло першочергових потреб людини. Це – *«межа бідності»*. Мінімальна заробітна плата за логікою має бути не нижчою за прожитковий мінімум. Держава також може встановити мінімальну погодинну ставку.

Для зіставлення рівнів заробітної плати в різних країнах або ж в одній країні в різні періоди часу розрізняють два типи заробітної плати.

Під **номінальною заробітною платою** розуміють суму грошей, яку отримує робітник за виконану роботу. За величиною номінальної заробітної плати можна судити про рівень заробітку, доходу, але не про рівень споживання та добробуту людини. Для цього потрібно знати, яка реальна заробітна плата.

Реальна заробітна плата – кількість споживчих благ та послуг, яку робітник може придбати за свою номінальну зарплату за даного рівня цін після відрахування податків. Рівень реальної зарплати знаходиться в прямо пропорційній залежності від номінальної зарплати та в обернено пропорційній – від рівня цін на предмети споживання та послуги, а також від розміру податків, які сплачують робітники.

Різний рівень зарплати в різних країнах пов'язаний з національними, культурними традиціями, кліматичними умовами, економічним рівнем розвитку країни, соціальними функціями держави, стану ринку праці тощо.

Тема 7. Витрати виробництва і прибуток

Задоволення попиту споживачів передбачає процес виробництва, трансформацію факторів виробництва у продукцію, яка буде запропонована на ринку. Пропозиція товарів безпосередньо пов'язана з їх виробництвом, а виробництво – з витратами ресурсів.

В даному розділі проаналізовано зміст поняття «витрати виробництва», надані різні класифікації видів витрат виробництва. Особливу увагу зосереджено на прибутку як основній меті фірми, що основним критерієм для прийняття рішення відносно оптимальних обсягів виробництва і пропозиції продукції

7.1. Витрати виробництва: сутність та види

Аналізуючи поняття «витрати виробництва» слід розрізняти його від поняття «затрати», які пов'язані з різницею відносно ресурсів, що витрачаються на виробництво та їх вартісною оцінкою. Тому витрати – це не просто затрати, а затрати ресурсів, які прийняли на ринку вартісну форму.

Витрати виробництва – важлива категорія економічної теорії. Її задача визначити величину та структуру витрат фірми на виробництво продукції, яка б забезпечила підприємству стабільний розвиток.

Витратами називається грошовий вираз використання виробничих ресурсів, в результаті якого здійснюється виробництво та реалізація продукції.

Існує декілька *підходів* до розглядання витрат виробництва.

По-перше, витрати виробництва з позиції соціально-економічних відносин поділяються на витрати суспільства та витрати підприємства.

З *позиції суспільства* до витрат відносять витрати всієї особистої та уречевленої праці, яка відображається у вартості готової продукції. Суспільні (суспільно необхідні) – витрати абстрактної (безвідносно до фаху) минулої та живої праці, яка необхідна суспільству для виготовлення одиниці певного виду товару потрібної якості при досягнутому рівні розвитку виробництва.

Витрати виробництва підприємства представляють собою результат процесу відтворення та відображає грошові затрати підприємства на споживання у виробництві засобів виробництва та виплату зарплати. Індивідуальні – витрати одного підприємця (підприємства), дійсні матеріальні затрати на виготовлення товару.

Витрати виробництва – це вартість усіх видів факторів виробництва, що витрачаються для виготовлення певної кількості товарів, послуг.

По-друге, існує так званий економічний підхід до визначення витрат виробництва.

Економічне розуміння витрат виробництва базується на фактах рідкості ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Тому всі витрати, пов'язані з залученням обмежених ресурсів, розглядаються як *альтернативні*. Альтернативні витрати у грошовій формі називаються *економічними витратами*.

Економічні витрати будь-якого ресурсу, який обрали для виробництва товару, дорівнюють його вартості при найкращому з усіх можливих варіантів використання.

Іншими словами, *економічні витрати* – це витрати, які фірма зобов'язана здійснити, або ті доходи, які фірма забезпечує постачальнику ресурсів для того, щоб вилучити ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах. Вони поділяються на явні та неявні (рис. 7.1).

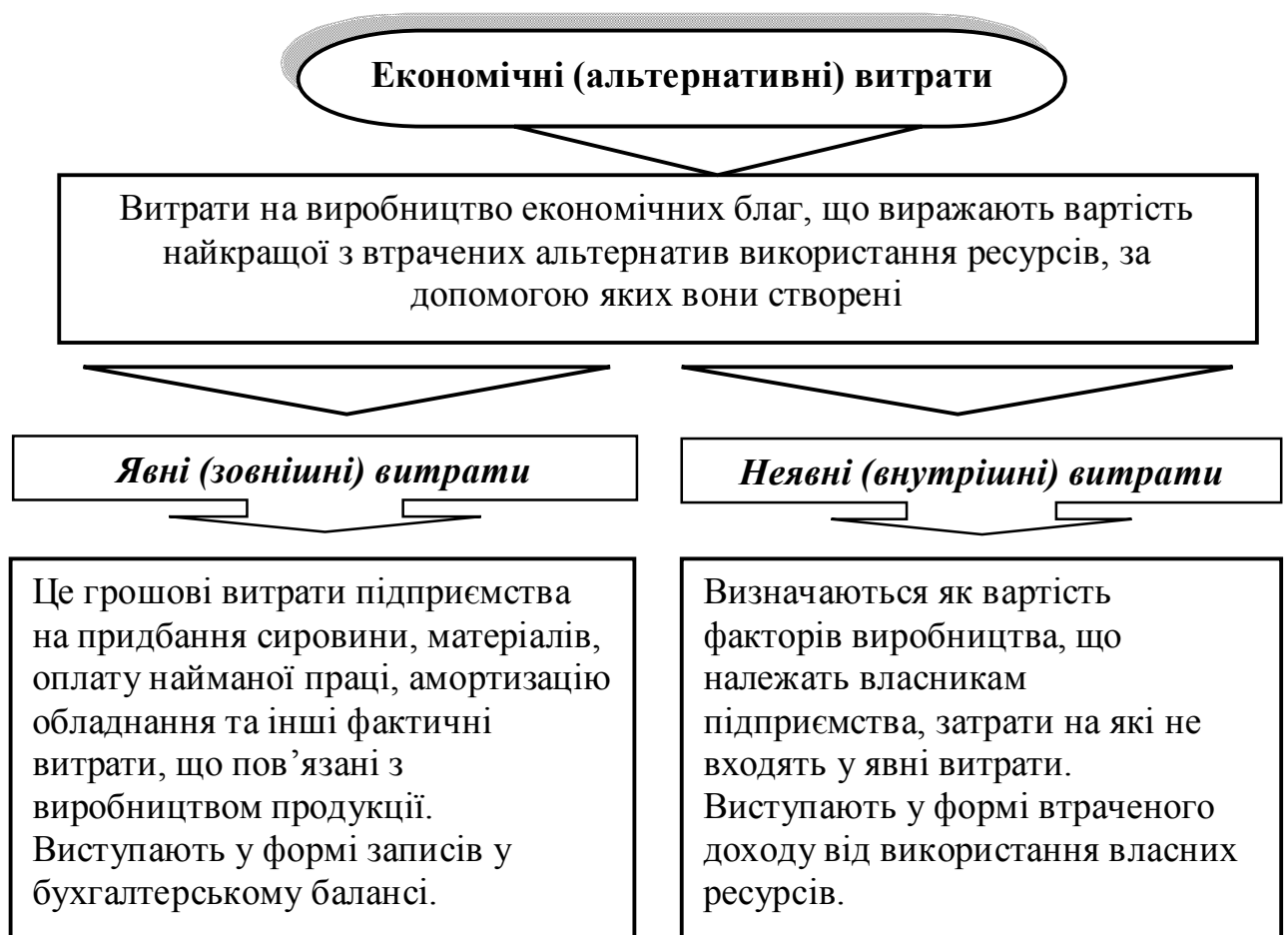


Рисунок 7.1 – Види витрат виробництва

Явні витрати (зовнішні, бухгалтерські або розрахункові) – це альтернативні витрати, які приймають форму наявних грошових платежів постачальникам факторів виробництва та проміжної продукції. Це виплати за ресурси, якими фірма не володіє, а закуповує їх у зовнішніх постачальників ресурсів. Це платежі за електроенергію, сировину, матеріали, транспортні послуги, працю робітників та ін.

Бухгалтерські витрати групують за економічним змістом і за калькуляційним статтями.

За економічним змістом розрізняють:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- амортизацію основних засобів;
- відрахування на соціальне страхування;
- інші витрати.

Неявні витрати (внутрішні, імпліцитні) – це вартість факторів виробництва, що належать володарям фірми, витрати на які не входять у явні витрати. *Неявні витрати* не мають явного характеру і не відображаються у бухгалтерській звітності. Проте їх може розрахувати економіст на основі альтернативної вартості: сума внутрішніх витрат дорівнює тим грошовим доходам, які могли би бути отримані за найкращого варіанту застосування власних ресурсів – зазвичай за умов їх передачі у користування іншим суб'єктам.

Економісти вважають витратами усі платежі – зовнішні та внутрішні, включаючи в останні й нормальний прибуток, – необхідні для того, щоб залучати та утримувати ресурси в межах даного напрямку підприємницької діяльності.

Характер витрат підприємства змінюється залежно від виробничого періоду. В економічній теорії відрізняють короткостроковий та довгостроковий період. В межах короткострокового періоду виробничі потужності фірми фіксовані. Підприємство може використовувати їх більш менш інтенсивно, збільшуючи чи зменшуючи кількість змінних ресурсів, однак часу, який є в його розпорядженні недостатньо для того, щоб змінити розміри підприємства.

Короткостроковий період – це проміжок часу, впродовж якого підприємство не змінює свої постійні витрати, а може змінити тільки змінні. Потреба збільшення або зменшення обсягу змінних витрат може бути зумовлена коливаннями ринкових цін. Довгостроковий період – період часу, достатній для того, щоб підприємств могло змінити всі витрати, у тому числі й постійні.

У короткостроковому періоді виділяють постійні і перемінні витрати виробництва (рис. 7.2).

Постійні витрати – це витрати, величина яких у короткостроковому періоду не залежить від випуску продукції. Постійні витрати мають місце навіть тоді, коли продукція зовсім не випускається. Основні види постійних витрат: орендна плата, амортизаційні відрахування, виплати податків, страхові внески, адміністративні витрати, витрати на капітальний ремонт, відсоток за кредит,

оплата обов'язків по облігаційним позикам і т.п. *Середні постійні витрати* – це кількість постійних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції.



Рисунок 7.2 – Класифікація витрат виробництва в короткостроковому періоді

Змінні витрати – це витрати виробництва, які залежать від випуску продукції і змінюються залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. Основні види змінних витрат: витрати на сировину, витрати на паливно-мастильні матеріали, витрати на енергоресурси, оплата праці, витрати на транспортні послуги і т.п. *Середні змінні витрати* – це кількість змінних витрат виробництва, що припадають на одиницю випуску продукції. *Сукупні витрати* – це витрати, які характеризують сукупність постійних та змінних витрат виробництва фірмою у короткостроковому періоді.

Граничні витрати – це додаткові витрати, які необхідні для виробництва додаткової одиниці продукції. Граничні витрати показують на яку величину зростуть витрати фірми у зв'язку зі збільшенням виробництва на 1 одиницю продукції.

Шляхи зниження витрат виробництва:

- 1) впровадження техніко-технологічних новацій у виробництво, зокрема безвідходних технологій;
- 2) заміна традиційних сировинних матеріалів штучними, тривалої дії;
- 3) поліпшення якості машин;
- 4) удосконалення організації виробництва;
- 5) підвищення трудової та виконавської дисципліни, економічного інтересу тощо.

7.2. Прибуток як економічна категорія. Теорії прибутку.

Американський економіст Ф. Найт у середині XX ст. зазначив, що жоден економічний термін не використовується у такій неуявлюваній кількості загальновживаних значень, як прибуток. Сьогодні становище не змінилося, бо й нині слово «прибуток» використовується в різних значеннях.

У найзагальнішому вигляді *прибуток* — це надлишок над витратами виробництва, або загальний доход (виручка) підприємства чи фірми за вирахування витрат виробництва. Оскільки останні поділяються на явні та приховані (неявні), то розрізняють бухгалтерський й економічний прибутки (його ще називають чистим прибутком, або надприбутком) (рис. 7.3).

Бухгалтерський прибуток — це виручка фірми за вирахування явних, зовнішніх витрат виробництва (у радянській економічній літературі його називали балансовим прибутком, бо він відображався на балансі підприємства). Економічний прибуток пов'язується з усіма витратами включаючи і приховані витрати.

Щодо джерела прибутку серед економістів різних шкіл та напрямів немає єдиної думки. Різні теорії по-різному трактують джерело прибутку. Однією з перших була теорія прибутку меркантилістів, згідно з якою прибуток виникає в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за межами країни за вищими цінами, ніж ті, за якими товар куплено.

Класична політична економія в особі А. Сміта і Д. Рікардо джерело прибутку вбачала у виробництві. А. Сміт прибуток трактував як вирахування підприємця з продукту праці найманого робітника. Д. Рікардо розкрив залежність між прибутком і заробітною платою, яка полягає в тому, що збільшення прибутку призводить до зменшення заробітної плати і навпаки. Цим були обґрунтовані економічні засади суперечностей інтересів підприємців і найманих робітників. Марксистська економічна теорія визначає прибуток як перетворену форму додаткової вартості, що спотворює сутність капіталістичних відносин, маскуючи справжнє джерело прибутку, яким є неоплачена праця найманих робітників. Сучасна немарксистська економічна теорія найчастіше пов'язує прибуток з капіталом, трактуючи його як винагороду за підприємницьку діяльність, тобто пов'язує його з таким чинником виробництва як підприємницький талант, підприємницькі здібності.

Не вдаючись до детального аналізу теорій прибутку слід зазначити, що ближче до істини ті теорії, які джерело прибутку вбачають у безпосередньому виробництві й пов'язують його з додатковим продуктом. Дійсно, на поверхні економічних явищ прибуток виступає як надлишок над витратами виготовлення товару. Реалізуючи товар, підприємець одержує певну суму грошей, що становить валову виручку або суму продаж. Якщо з цієї суми вирахувати загальні витрати виробництва, то це і буде прибуток, або чиста виручка. Оскільки ця виручка надходить лише після того, як реалізується виготовлений товар, створюється враження, що саме процес реалізації (обігу) і створює прибуток. Проте це поверхове уявлення про прибуток. Лише в сфері обігу прибуток виникнути не може.

При продажу товару втілена в ньому вартість додаткового продукту реалізується як надлишок грошей над витратами на виготовлення товару, тобто виступає як прибуток. При цьому прибуток і вартість додаткового продукту, як правило, не збігаються, що пов'язано з тим, що ціни, за якими реалізуються товари, під впливом ринкової кон'юнктури відхиляються від вартості товару.



Рисунок 7.3 – Сутність та види прибутку

Ступінь прибутковості визначає *норма прибутку*, яка розраховується як відношення прибутку до витрат виробництва (собівартості продукції).

Тема 8. Ринок, його суть і функції. Моделі ринка. Конкуренція і ціноутворення

Ринок часто називають одним з найбільших відкриттів людства. Як явище господарського життя ринок з'явився багато сотень років назад як наслідок природно-історичного розвитку виробництва і обміну, що породили товарне ведення господарства. Панівною ринкова форма господарювання стала 300 років тому і постійно еволюціонує.

Існування різних підходів до визначення змісту ринку спричинене ємністю та багатогранністю даного явища. В даному розділі розглядатимуться питання, які розкривають зміст, умови існування та функції ринку, його структуру та інфраструктуру.

8.1. Поняття, функції та умови існування ринку

У сучасній зарубіжній економічній літературі ринок визначається неоднозначно. До визначення його змісту можна підходити з різних точок зору. Саме це породжує плюралізм визначень поняття «ринку» і всі вони по своєму є обґрунтованими.

Ринок – будь-яка взаємодія, в яку вступають люди для торгівлі один з одним. *Ринок* – це механізм, що об'єднує пропозицію і попит на певний товар. Ринок означає місце зустрічі пропозиції і попиту. Для «економікс» в цілому характерне визначення ринку як місця, де здійснюється купівля і продаж товару, взаємодіють продавці і покупці.

У вітчизняній економічній літературі, наприклад в економічній енциклопедії «Політична економія», ринок розглядають як сукупність соціально-економічних відносин у сфері обміну, за допомогою яких відбувається реалізація товарів і остаточне визнання суспільством втіленої в них праці.

В організаційному і історичному плані ринок – це публічне місце в тому чи іншому населеному пункті, де товари виставляються на продаж. Іншими словами, ринок – це насамперед простір (місце, зона, територія), на якому відбувається купівля-продаж товарів або укладаються угоди між суб'єктами ринку.

Роль ринку в економіці представлено за допомогою рис. 8.1.



Рисунок 8.1 – Роль ринку в економіці

З позиції суспільного виробництва ринок – це сфера обігу у загальній структурі виробництва, сфера реалізації вироблених товарів, сукупність актів купівлі-продажу, посередницька форма діяльності.

З точки зору суб'єктів і об'єктів ринок є сукупність економічних відносин різних суб'єктів товарного господарства з приводу обміну продуктами праці або діяльності.

Очевидно, що кожне з цих визначень правильне, але в той же час вони містять в собі загальні риси цього складного економічного явища, і підкреслюють окремі із цих рис. Тож у широкому розумінні цього слова ринок являє собою як сферу товарного, так і нетоварного обігу, всю сукупність економічних відносин з приводу купівлі та продажу товарів, причому найрізноманітніших (від засобів виробництва, предметів споживання, послуг, капіталів до робочої сили й інформації), де попит і пропозиція взаєморегулюють одне одного. Саме за допомогою ринку вони здійснюють рух, відтворюються за законами товарного виробництва та обігу.

Ринок формується в процесі становлення та розвитку товарного господарства і стає його неодмінним, провідним елементом. Передумовами виникнення відносин ринкового типу, є по-перше: *суспільний розподіл праці або економічна спеціалізація*, при якій кожний концентрує свої зусилля на створенні якогось одного виду продукту або його частини і тому має потребу в іншій продукції.

Другою умовою виникнення ринку є *економічна відокремленість суб'єктів господарства, або господарська автономія суб'єктів ринку*. Економічна відокремленість означає, що лише сам виробник вирішує, що виробляти, як виробляти, кому і де продавати продукцію.

По-третє, адекватним правовим режимом стану економічної відокремленості є *режим приватної власності*.

І, нарешті, важливою умовою виникнення ринку є *вільний обмін ресурсами*. Лише вільний обмін, який існує в стихійному порядку, дозволяє сформувати вільні ціни, які будуть підказувати господарським агентам найбільш ефективні напрямки їх діяльності.

Реальний стан вищезазначених умов визначає сутність розвитку ринкових відносин та можливості виконання ними своїх функцій. Сучасний ринок – високорозвинутий продукт цивілізації, він істотно відрізняється від ринку вільної конкуренції насамперед тим, що передбачає активне втручання держави за допомогою економічних важелів, які, в свою чергу, забезпечені підтримкою права, в економічні процеси суспільства (насамперед у сфері фінансово-кредитної та грошової політики, політики оподаткування, інвестування та ін.), а також формування політики соціального захисту малозабезпечених верств населення. Ринок передбачає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їх рівноправність з приводу купівлі-продажу, розвиток системи горизонтальних зв'язків, в т.ч. зовнішньоекономічних; добропорядну, сумлінну конкуренцію, а також переважно вільні ціни. Багато залежить від ступеня правового забезпечення ринкових відносин, існуючого механізму реалізації правових норм та правової культури суспільства, його менталітету.

Визначивши окремі риси ринку, можна дійти висновку, що ринок як провідна категорія товарного господарства являє собою систему економічних відносин, які складаються між виробниками в процесі реалізації ними товарів та послуг шляхом купівлі-продажу, відносини, які регулюються законами товарного господарства і насамперед законом попиту та пропозиції. Цей закон – справжній господар ринку, його регулятор. Таке визначення ринку відбиває *найістотніші риси ринку*, а саме, що:

- це система економічних відносин;
- такі економічні відносини складаються між виробниками – господарюючими суб'єктами товарного господарства;
- ці відносини складаються (мають місце) в процесі реалізації вироблених товарів та послуг шляхом купівлі–продажу;
- процес реалізації товарів та послуг регулюється законами товарного господарства (насамперед законом попиту та пропозиції).

Сукупність зазначених рис якраз і відбиває той факт, що ринок – провідна, невіддільна категорія товарного господарства. Якщо мова йде про ринок як систему («система» в перекладі з грецької – утворення, складення), то для з'ясування її сутності треба мати на увазі, що цій системі, як і будь-якій іншій, притаманні:

по-перше, сукупність господарських одиниць, організаційно об'єднаних, які разом виконують спільну функцію (така спільна функція відбиває сутність самої системи),

по-друге, ринкова система являє собою цілісне явище,

по-третє, ринок має здатність до відтворення на власних засадах.

Виходячи з цього, ринкова економіка може функціонувати і розвиватися як система лише за умов вищезазначених ознак, їх єдності та взаємозв'язку.

До елементів ринкових відносин слід віднести:

а) платоспроможний попит (тобто такий попит, який забезпечений певною грошовою масою);

б) пропозицію товарів, яка, як правило, зумовлена рівнем розвитку продуктивних сил суспільства;

в) переважно вільні ціни (такі ціни формуються в процесі взаємодії, взаємозв'язку платоспроможного попиту та пропозиції).

До умов, необхідних для розбудови, ефективного функціонування та подальшого розвитку ринку, слід віднести:

- наявність у суспільстві плюралізму (множини) форм власності, в тому числі обов'язково приватної, яка дозволяє найбільш повно реалізувати інтереси суб'єкта цієї форми власності;

- рівність всіх форм власності перед законом і однакову їх захищеність;

- свободу підприємництва, яка передбачає, що господарюючий суб'єкт має право обирати будь-яку (в межах чинного законодавства) форму діяльності, придбати економічні ресурси і здійснити виробництво із цих ресурсів певних товарів (послуг) на свій розсуд, а також реалізувати ці товари (послуги) за своїм бажанням;

- свободу вибору, тобто, свободу власника ресурсів (виробника) розпоряджатися ними, а споживача – власника грошей – вільно купувати товари (послуги), які він вважає доцільними для задоволення своїх потреб;

- наявність особистого інтересу, який є рушійною силою ринку і спрямований на те, щоб господарюючий суб'єкт мав змогу мінімізувати витрати, максимізувати прибуток, а споживач – придбати певний товар (послугу) за найнижчою ціною, саме завдяки особистому інтересу виробники і споживачі реалізують свій вільний вибір;

- впровадження механізму конкуренції, що означає, по-перше, наявність на ринку великої кількості незалежних продавців та покупців будь-якого продукту або ресурсу, і це не дозволяє їм істотно вплинути на ринкову ситуацію, а відповідно і на ціну товару (послуги), по-друге, конкуренція означає також свободу для покупців і продавців виходити на ті чи інші ринки і покидати їх. Цей аспект конкуренції обумовлює гнучкість, яка життєво важлива для того, щоб економіка надовго зберігала ефективність і могла адаптуватися до змін, уподобань споживачів, технологій або пропозиції ресурсів;

- постійний і досить жорсткий контроль з боку держави за процесом монополізації виробництва та обігу, неухильне вживання антимонопольних заходів, бо ринок, як уже зазначалося, може функціонувати лише за умов конкурентного середовища;

- здійснення регулювання тих сфер життєдіяльності суспільства, які виходять за межі можливостей окремих (навіть найбільш потужних) суб'єктів підприємницької діяльності – структурна, інвестиційна, кредитна, соціальна політика, грошовий обіг, оподаткування, охорона навколишнього середовища та ін.;

- наявність розвинутої структури та інфраструктури ринку;
- створення досить надійної та відрегульованої системи правового захисту ринкових відносин.

Сутність ринку та його місце в економічній системі суспільства найбільш повно розкривається в його функціях. Хоч в економічній літературі немає однозначного підходу до кількісного складу функцій, їх змісту, найбільш визнаними вважаються такі:

1) ціноутворення – формування ринкових цін, які виступають як унікальний спосіб комунікації господарюючих суб'єктів, надання їм інформації про наповненість чи дефіцитність кожного виду товарів, рівня витрат на їх виробництво;

2) регулююча, коли ринок, виходячи з рівня ціни (висока-низька), регулює співвідношення пропорцій між потребами в товарах (послугах) і обсягом їх виробництва, спрямовує рідкісні ресурси та працю в ті галузі, де вони найбільш необхідні;

3) контролююча, коли ринок в процесі обміну виконує роль головного контролера кінцевих результатів виробництва, визначає, якою мірою кількість та якість вироблених товарів (послуг) відповідає потребам споживачів і таким чином вирішує долю кожного продукту: буде його продано чи ні, за якою ціною;

4) конкуренції, яка відбиває боротьбу приватного інтересу, бо, як відомо, ринок поза конкуренцією неможливий; саме завдяки конкуренції кожний із суб'єктів ринкової економіки може відкрити для себе нові можливості реалізації свого інтересу; вона створює своєрідний економічний примус, спонукає шукати нові шляхи до економічного зростання;

5) реалізації економічних інтересів, яка здійснюється шляхом ринкового обміну, де відбувається оцінка і зведення інтересів виробників (продавців) товарів (послуг) та їх споживачів (покупців); взаємозв'язок цих інтересів базується на принципі матеріальної зацікавленості, що, в свою чергу, передбачає обмін споживчими вартостями на еквівалентній основі;

6) інтеграції, яка полягає в тому, що ринок об'єднує (інтегрує) сфери виробництва (виробників) та сферу споживання (споживачів) в загальний процес активного обміну товарами і послугами, сприяє розвитку економічних зв'язків між підприємствами (фірмами), в т.ч. зовнішньоекономічних, завдяки чому економіка являє собою єдине ціле – економічну систему;

7) санації (оздоровлення), яка відбувається в процесі конкурентної боротьби, і сукупність її полягає в тому, що ринок очищає економіку від економічно слабких, нежиттєвих, збиткових господарств, і навпаки, дає повний простір більш ефективним і перспективним.

В процесі виконання зазначених функцій ринок виконує значний, багатоплановий обсяг діяльності, а саме:

- встановлює економічно обґрунтовані, еквівалентні зв'язки між споживачами та виробниками, між обсягом і структурою продукції, що виробляється, за потребами суспільства, які мають бути задоволені;

- здійснює кінцеве визнання суспільного значення тієї чи іншої продукції, а також праці, яка була витрачена на її виробництво;
- здійснює значний вплив (в умовах добропорядної конкуренції) на формування витрат виробництва та обігу у напрямку їх зниження;
- формує раціональні пропозиції як між окремими галузями виробництва, так і на макроекономічному рівні;
- подає інформацію про стан економіки в цілому та окремих її галузей.

8.2. Принципи класифікації ринків. Сутність та основні риси інфраструктури ринку

Ринок має складну структуру та охоплює своїм впливом усі сфери економіки. Структуру ринку можна поділити за наступними критеріями.

1. За економічним призначенням об'єктів ринкових відносин:

- | | |
|--|--|
| ☐ ринки благ та послуг; | ☐ ринки цінних паперів; |
| ☐ ринки засобів виробництва; | ☐ ринки робочої сили. |
| ☐ ринки науково-технічних розробок; | |

2. За товарними групами:

- | | |
|--|--------------------------------|
| ☐ ринок товарів виробничого призначення; | ☐ інше. |
| ☐ ринок товарів народного споживання, продовольчих товарів; | |
| ☐ ринки сировини та матеріалів; | |

3. Утворення ринків за географічною ознакою:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| ☐ внутрішньорегіональні; | ☐ національні, |
| ☐ міжрегіональні; | ☐ міжнародний. |

4. За ступенем обмеження конкуренції:

- | | |
|--|---|
| ☐ монопольний; | ☐ міжгалузеві ринки. |
| ☐ олігопольний; | |

5. За видами суб'єктів ринкових відносин:

- ☐ ринки оптової торгівлі;
- ☐ роздрібної торгівлі;
- ☐ ринки державних закупок сільгосппродукції.

6. З урахуванням дотримання законності в економіці: легальний і нелегальний.

Дослідження структуризації ринків дозволяють відокремити основні види ринків.

По-перше, це *споживчий ринок (ринок товарів і послуг)*. Ринок товарів в свою чергу можна поділити на ринок товарів поточного споживання (продукти харчування, одяг, взуття та ін.) і ринок товарів тривалого споживання (телевізори, холодильники, пылососи, автомобілі тощо). Ринок послуг має свою специфіку, бо послуги – особливі споживчі вартості процесу праці, виражені в корисному ефекті, які задовольняють потреби людини, колективу, суспільства. Особливістю послуги як товару є також те, що вона корисна не як річ, а як діяльність (тому її не можна зберігати, транспортувати). Серед послуг відрізняють послуги, які задовольняють потреби окремої людини (здобуття освіти, охорона здоров'я, наявність культурних та естетичних потреб тощо), та послуги, які задовольняють колективні і суспільні потреби (охорона громадського порядку, оборони, управління тощо). Існує також поділ послуг на матеріальні (наприклад, побутове обслуговування) і нематеріальні (послуги працівників освіти, охорони здоров'я, культури, послуги транспорту, зв'язку та ін.). Побудова сучасного ринку послуг потребує значних інвестицій, досвіду, а також часу.

По-друге, *ринок засобів виробництва*, в межах якого можна виділити ринок засобів (знарядь) праці, ринок предметів праці, нерухомості, сировини та матеріалів, енергетичних ресурсів, корисних копалин. Одним з напрямків становлення повноцінного ринку засобів виробництва стає такий інститут як товарна біржа.

По-третє, невіддільною ланкою ринкової структури є *ринок робочої сили або ринок праці*. Функціонування такого ринку передбачає надання кожній людині права на вільний продаж своєї здатності до праці, яка в умовах переходу від простого товарного господарства до капіталістичного стає товаром особливого роду – робочою силою. Купівля-продаж робочої сили здійснюється відповідно до попиту на неї на засадах трудового найму шляхом укладення договору (контракту) між найманими працівниками і роботодавцями (підприємствами). Порядок укладання такого договору (контракту) визначається суспільними потребами та індивідуальними можливостями працівника-носія, власника цього товару і залежить від співвідношення попиту та пропозиції на цей товар. Ринок робочої сили – явище складне і динамічне, бо в його межах можуть виділятися такі підсистеми, як ринки професійні, галузеві, регіональні, ринки матеріальної і нематеріальної сфер виробництва, які між собою тісно взаємопов'язані, постійно змінюються як кількісно, так і якісно.

По-четверте, неодмінною ланкою ринкової структури є *ринок валюти* (валютний ринок), де предметом купівлі-продажу є різні національні валюти, а також платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви), виражені в іноземній валюті. Механізм функціонування цього ринку зумовлений розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між країнами і необхідністю взаємних розрахунків.

По-п'яте, провідне місце в ринковій структурі займає *ринок капіталу*, в т.ч. позичкового, або інвестиційний ринок, завдяки якому шляхом вкладення

капіталів у виробничі фактори або невиробничу сферу забезпечується зростання економіки. Провідне місце ринку капіталу зумовлене, по-перше, тим, що привласнення якомога більшої частки капіталу у вигляді прибутку завжди є головною метою підприємця; по-друге, рух грошового капіталу об'єднує в єдине ціле рух інших форм капіталу (промислового, товарного, позичкового), що сприяє більш ефективному функціонуванню ринкового механізму; по-третє, грошовий ринок найбільше відповідає вимогам конкуренції.

Слід мати на увазі, що інвестиційний процес завжди стоїть перед дилемою: якщо більшу частину ресурсів суспільства спрямувати на нагромадження, тобто на розвиток виробництва у майбутньому, то зростуть можливості споживання у майбутніх поколіннях, але це приведе до скорочення споживання поточного. І, навпаки, якщо більше споживати сьогодні, то зменшаться можливості для розвитку виробництва і споживання в майбутньому. Виходячи з того, що ринковий механізм не завжди справляється з вирішенням цієї альтернативи, значна роль тут належить державі, яка має більші можливості вирішувати такі питання на макроекономічному рівні.

По-шосте, у тісній взаємодії з інвестиційним ринком перебуває *ринок цінних паперів*. На ринку цінних паперів обертаються акції, облігації, сертифікати різного цільового призначення, векселі та казначейські зобов'язання держави. Вони засвідчують права їх володарів як власників або позичників (короткострокових або довгострокових). По цих цінних паперах сплачується дохід у вигляді дивідендів або процентів. Ринок цінних паперів з притаманним йому особливим механізмом купівлі-продажу функціонує на фондовій біржі. Ринок цінних паперів разом з інвестиційним ринком створюють фінансовий ринок. Ці ринки тісно пов'язані між собою та доповнюють один одного. Держава використовує фінансовий ринок для того, щоб забезпечити гнучке наповнення та вилучення готівки у державну казну або сферу обігу.

По-сьоме, *ринок інтелектуальної власності*, роль якого в епоху науково-технічного прогресу постійно зростає. Цей ринок охоплює такі об'єкти інтелектуальної власності як:

- твори науки, культури, мистецтва;
- відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, які охороняються патентами і свідоцтвами;
- ті результати інтелектуальної праці, які використовуються у виробництві (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, логотипи, знаки для товарів і послуг). Ця група об'єктів інтелектуальної власності на Заході отримала назву «промислова власність». В Україні використання об'єктів промислової власності регулюється законами «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг».

До ринку інтелектуальної власності слід також віднести ринок «ноу-хау» (в перекладі з англійської – «знаю як»), тобто сукупність новітніх технологічних знань, а також практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового та іншого характеру, які є комерційною цінністю і можуть застосовуватися у виробництві та професійній практиці, але не захищені патентом або свідоцтвом. До «ноу-хау» можуть також відноситися комерційні

таємниці, незапатентовані технологічні процеси, інша інформація виробничого та торговельного характеру, до якої не мають доступу широкі кола і яка ще не стала спільним надбанням громадськості. Це, як правило, знання та досвід у сфері маркетингу, оформленні й упаковці продукції, навички в процесі проведення лабораторних та інших досліджень.

По-восьме, *ринок нерухомості*, тобто таких об'єктів, переміщення яких без заподіяння їм шкоди неможливе або обмежене. До цього ринку належать, з одного боку, ринок житла (будинки, квартири, дачі, а також різні будівлі господарського призначення), а з другого – земельні ділянки (ринок землі).

По-дев'яте, *ринок інформації*, об'єктами якого є певна сукупність економічних відносин з приводу збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Інформація – рідкісне благо, від якості та ємності якого залежить правильність прийнятого рішення, а останнє може істотно вплинути на результати господарської діяльності.

По-десяте, *ринок озброєнь та військової техніки* – ринок специфічного товару, який використовується за певних умов, обставин та з певною метою. Виробництво зброї та військової техніки відіграє суттєву роль в економіці деяких провідних країн світу. На території України знаходяться близько 40% підприємств, які належали до військово-промислового комплексу (ВПК) колишнього СРСР, і по виробництву деяких видів озброєння і військової техніки (танки, ракетноносії, військові транспортні літаки, ін.) вона займає провідні позиції, а тому за певних обставин має можливість увійти до першої п'ятірки держав-експортерів за обсягом реалізації цієї продукції.

В свою чергу, діяльність та розвиток цієї чи іншої з вищезазначених ланок ринкової системи, а також ринку в цілому неможливі, якщо не буде створена притаманна цьому ринку інфраструктура (в перекладі з латинської «інфраструктура» – те, що перебуває поза структурою), тобто сукупність різноманітних установ, які забезпечують безперебійне багаторівневе, достатньо ефективне функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулюють в її межах рух товарно-грошових потоків.

Виходячи зі змісту визначення ринкової інфраструктури, можна дійти висновку, що вона:

- може функціонувати як на мікро-, так і на макрорівні;
- виконує певні функції;
- має за мету забезпечити безперебійне, ефективне функціонування всієї ринкової системи (рис. 8.2).

Інфраструктура як підсистема ринкової системи складається з ряду елементів (рис. 8.3), до яких відносять:

- інститути, орієнтовані на переважну взаємодію або з товарними (торговельна мережа, товарні біржі тощо) або з грошовими потоками (їх обслуговують фінансово-кредитні інститути та фонди);
- інформаційні мережі і потоки, а також інститути, які їх забезпечують;
- законодавство, яке регулює функціонування окремих ланок ринкової структури та інститутів інфраструктури (воно забезпечує певні «правила гри» в умовах ринкової економіки);
- ментальну, які тісно взаємопов'язані між собою.

Інфраструктура ринку –
це система взаємопов’язаних спеціалізованих організацій,
які обслуговують потоки ресурсів і продуктів

**Функції
інфраструктури**

Просування товарів до безпосереднього споживача

Забезпечення зворотного зв’язку між виробництвом і
споживанням

Перерозподіл ресурсів між галузями та всередині них

Акумуляція тимчасово вільних грошових засобів, регулювання
грошового обігу

Рисунок 8.2 – Сутність та функції інфраструктури ринку

Інституціональні складові інфраструктури представлені на рис. 8.3.



Рисунок 8.3 – Елементи інфраструктури ринку

Передусім, це – *біржі* (в перекладі з латинської – «гаманець»), які слід розглядати як постійно діючий ринок, де здійснюються операції:

- *товарні біржі* – з оптової реалізації засобів виробництва або предметів споживання, які, в свою чергу, поділяються на універсальні і спеціалізовані (правовий статус товарних бірж визначається законом «Про товарну біржу» (рис. 8.4);



Рисунок 8.4 – Функції товарної біржі

- *валютна біржа* – купівля-продаж за гривні іноземних валют (долару, євро) відповідно до попиту та пропозиції на ці види валют. Функції такої біржі виконує Українська міжбанківська валютна біржа; за результатами торгів на цій біржі Національний банк України встановлює курс гривні стосовно до іноземних валют);

- *фондова біржа* – попит і пропозиція цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу (рис. 8.5) (правовий статус фондової біржі визначається законами «Про цінні папери і фондову біржу», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»);

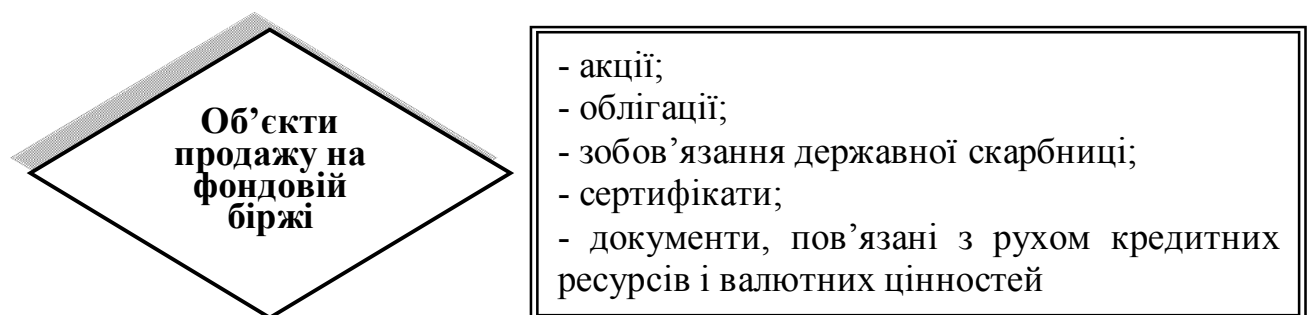


Рисунок 8.5 – Об'єкти продажу на фондовій біржі

- *біржа праці* (біржа робочої сили) – збирання і надання інформації про наявність вакансій робочих місць, сприяння підготовки кадрів, створення робочих місць, переміщення робочої сили, забезпечення ефективної зайнятості працездатного населення; функції біржі праці в Україні виконують служби зайнятості населення (їх правовий статус регулюється Законом України «Про зайнятість населення»).

Посередницькі функції при здійсненні платежів і кредитних операцій між суб'єктами підприємницької діяльності, а також операцій з акумуляції вільних грошових коштів, їх нагромадження виконують такі установи як *банки і небанківські кредитно-фінансові інститути* (рис. 8.6).



Рисунок 8.6 – Інститути грошово-кредитної системи

Банківська система України – дворівнева. На першому рівні функціонує Національний банк України, а на другому – комерційні банки різних форм власності, спеціалізації та сфери діяльності. Діяльність банківської системи України регулюється Законом України «Про банки і банківську діяльність». Серед комерційних банків доречно виділити іпотечні банки, які спеціалізуються на наданні позик під заставу нерухомого майна (землі, будівель) землевласникам, селянам, власникам житла. Розвиток мережі іпотечних банків в Україні поки що гальмується тим, що земля не є об'єктом вільної купівлі-продажу.

Значну роль серед елементів ринкової інфраструктури відіграють *небанківські кредитно-фінансові інститути*, до яких належать інвестиційні фонди, ощадні каси, страхові компанії, ломбарди, кредитні кооперативи. В країнах з розвинутою ринковою економікою серед небанківських інститутів виділяються страхові компанії, які здійснюють страхові операції, акумулюють значні грошові кошти. Це надає можливість страховим компаніям не тільки відшкодовувати застрахованим громадянам і фірмам заподіяні збитки, а й надавати з наявних грошових ресурсів кредити. Деякі страхові компанії з цього погляду можуть конкурувати навіть з банками.

До елементів ринкової інфраструктури слід також віднести:

- *торговий дім* – різновид фірми, асоціації торгових, виробничих та інших підприємств, до яких часто приєднуються і банки, що здійснюють широкий комплекс експортно-імпорتنих операцій, в т.ч. кредитно-фінансових, транспортно-експедиторських, страхових та маркетингових;
- *торгово-промислові палати* – комерційні організації, які ставлять перед собою мету – сприяти розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн, зокрема в організації міжнародних ярмарків, а також надавати їм цільові інформаційні послуги (правовий статус цих установ регулюється Законом «Про торгово-промислові палати в Україні»);
- *ярмарок* (одна з найбільш ранніх форм торгівлі) – періодичні торги, які проводяться в певному місці, вони можуть бути всесвітні, міжнародні, національні, регіональні та місцеві;
- *аукціон* – спосіб продажу товарів (антикварні речі, твори мистецтва, валюта, житло, товари довгострокового користування тощо) з публічного торгу в попередньо обумовлений час і в певному місці; окрім добровільних можуть мати місце і примусові аукціони (останні організовуються органами судочинства або органами влади з метою продажу майна неплатоспроможних боржників чи продажу безпосередньо майна, що не перейшло державі по праву спадкування або в результаті конфіскації);
- *лізингові фірми*, які спеціалізуються на здачі в оренду на тривалий строк предметів довгочасного користування (як правило, знарядь праці, устаткування, транспортних засобів, механізмів, обчислювальної техніки тощо); *лізинг* розглядається як різновид довгострокового кредиту, що надається в натуральній формі і погашається клієнтом у розстрочку; відповідно до договору лізингу орендар сплачує орендодавцю повну вартість взятого в оренду майна; виділяють два види лізингу – фінансовий, коли договір укладається на строк, під час якого амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, і оперативний, коли договір передбачає амортизацію 90% вартості об'єкта лізингу; відносини стосовно лізингу регулюються Законом України «Про лізинг»;
- *аудиторські організації* – фірми, які виконують контрольні, консультативні та інші функції на основі угод з різними юридичними та фізичними особами, вони можуть мати свої філії (відділення) за кордоном, що дає їм змогу обслуговувати міжнародні компанії та спільні підприємства; основні завдання аудиторських фірм – дати висновок про фінансове становище, платоспроможність компаній, який у встановленому законодавством порядку публікується в річному звіті цієї компанії разом з її офіційним балансом (правовий статус аудиторських фірм визначається Законом України «Про аудиторську діяльність»);
- *холдингові компанії* – товариства (здебільшого – акціонерні), які використовують свій капітал для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній, що дозволяє їм встановлювати контроль за діяльністю цих компаній, спрямовувати їх розвиток, а також отримувати значну частку прибутку; слід відрізняти чистий холдинг, коли холдингова компанія утворюється для

контролю та управління іншими, і змішаний холдинг, коли передбачається також заняття підприємницькою діяльністю, а тому помітну роль у діяльності холдингових компаній відіграють банки та інші фінансові установи;

- *довірчі товариства (трестові компанії)* – товариства, які спеціалізуються на виконанні відповідно до укладеного договору (угоди) договірних операцій, тобто виконують функції щодо управління майном, цінними паперами, підприємствами;

- *брокерські та дилерські фірми (контори):*

а) *брокерські фірми (об'єднання брокерів)* – це фірми, які, маючи всебічну інформацію щодо кон'юнктури ринку певного товару, виконують функції посередників на товарних (зокрема – нерухомості), орендових біржах між продавцями і покупцями, розраховуючись за здійснені операції коштами своїх клієнтів і тому така фірма, як і окремий брокер, не несе відповідальності за результати укладених договорів (угод); біржа забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам та розглядає у разі потреби спори між учасниками угод;

б) *дилерські фірми (об'єднання дилерів)* – фірми, які на відміну від брокерських виступають на біржі від свого імені, здійснюють посередницькі операції за власні кошти і тому ризик за результати цієї чи іншої угоди беруть на себе вже самі дилерські фірми або окремі дилери (правовий статус брокерських та дилерських фірм визначається Законами України «Про товарну біржу» та «Про господарські товариства»).

Як бачимо, навіть побіжне ознайомлення з елементами інфраструктури, з функціями, які вони виконують, свідчить про те, що інфраструктура, як невіддільна підсистема ринкової системи, не тільки забезпечує ефективне функціонування останньої, а й фактично визначає її подальший розвиток. Звідси випливає об'єктивна необхідність створення сучасних елементів ринкової інфраструктури, зосередження зусиль на подальшому удосконаленні існуючої інфраструктури, на створенні для цього надійного та стабільного правового забезпечення.

Визначення структури, інфраструктури ринку, а також його типів та видів дає можливість з'ясувати не тільки різноманіття його ланок (елементів), а й поглибити знання про це досить складне і динамічне явище.

8.3. Ринковий механізм. Основи теорії попиту і пропозиції

Механізм функціонування ринкової економіки – це спосіб взаємозв'язку елементів структури ринку, який забезпечує виконання функцій. Механізм складний, суперечливий, але у самому загальному вигляді він має забезпечити рішення головних господарських проблем: що виробляти? як виробляти?, для кого виробляти?

Тож функціонування ринкової економіки передбачає наявність певних її елементів, які у сукупності складають **ринкову систему**.

Першим і найважливішим **елементом** ринкової економіки виступають **виробники і споживачі**. Вони формуються у процесі суспільного розподілу праці, коли одні виробляють товари, а інші – споживають їх. Споживання поділяється на особисте та виробниче. При особистому споживанні товари вибувають з сфери виробництва та використовуються для задоволення власних потреб населення. Виробниче споживання виступає як продовження процесу виробництва, коли товар використовується для подальшої переробки іншими виробниками. В цьому випадку взаємодія між виробниками та споживачами встановлюється в якості обміну результатами діяльності.

Другим елементом ринкової економіки виступає **економічна відокремленість**, яка обумовлена приватною та змішаною формами власності на базі корпоративного управління виробничими одиницями.

Третій важливий елемент ринкової економіки – **ціна**. По-перше, ціни складаються в результаті попиту та пропозиції, співвідношення яких коливається в залежності від діючої кон'юнктури. По-друге, ціна визначає сферу дії ринкових відносин на даний товар.

Четвертим центральним ланцюгом ринкової економіки являються дві складові – **попит та пропозиція**.

П'ятий елемент – **конкуренція**. Економічна свобода припускає наявність у товаровиробника засобів і результатів виробництва у власності, а це конститує свободу його економічної діяльності і господарської ініціативи у прийнятті рішень.

В умовах прагнення кожної фірми до максимізації прибутку і поширенню масштабів господарської діяльності, фірми виступають за відношенням одна до одної як конкуренти.

Економічна конкуренція – змагання економічних агентів на ринку за переваги споживачів у цілях отримання найбільшої вигоди. Вона є необхідним і важливішим елементом ринкового механізму.

Конкуренція діє на всіх етапах і рівнях ринкових відносин: на рівні продавців – за реалізацію продукції за максимально можливою ціною; на рівні покупців – за купівлю продукції за мінімальну ціну; на контррівні – конкуренція продавців і покупців щодо ціни з протилежних позицій.

Конкуренцію можна розглядати як досконалу і недосконалу (табл. 8.1).

Досконала конкуренція. Цей ринок складається з великої кількості продавців, конкуруючих між собою. Кожний з них пропонує стандартну продукцію багатьом покупцям. Обсяги виробництва і пропозиція з боку окремих виробників складає незначну долю загального випуску, тому одна фірма не може вплинути на ринкову ціну, проте має погоджуватись з ціною ринку.

Учасники конкурентного ринку мають рівний доступ до інформації: мають уяву про ціну, технологію виробництва, можливий прибуток. В свою чергу покупці обізнані з цінами та їх коливанням. На практиці досконала конкуренція практично не зустрічається. Але існують деякі галузеві ринки, які мають цю структуру (сільськогосподарський ринок).

Під **недосконалою конкуренцією** розуміють ринок, на якому не виконується хоча б одна з умов досконалої. Вона поділяється на монополістичну конкуренцію, олігополію, абсолютну монополію.

Монополістична конкуренція – конкуренція між фірмами, які виробляють схожі, але різні з точки зору покупця товари (замінювачі). Диференціація товарів дозволяє виробнику самостійно встановлювати ціну без залежності від дії конкурентів. Вхід на ринок достатньо вільний і визначається розмірами капіталу.

Олігополія – характеризується наявністю на ринку невеликої кількості крупних фірм, які продають однорідні і диференційні товари за взаємозалежними цінами і обсягами продаж. Доступ на ринок важкий.

Абсолютна монополія – пропозиція надана одним виробником продукту, який самостійно встановлює ціни і блокує появу конкурентів.

Таблиця 8.1 – Характерні ознаки ринкових структур

Структура \ Ознаки	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Безліч дрібних фірм	Багато фірм	Декілька великих фірм	Одна найбільша фірма
Тип продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований чи диференційований	Унікальний (який не має замінників)
Умова входу до ринку	Дуже легкий	Порівняно легкий	Істотні перешкоди	Дуже складний
Контроль над цінами	Відсутній	Обмежений можливістю заміни товару	Пріоритети цінового лідера	Цілковитий контроль

Попит є формою вираження потреб, представлених на ринку і забезпечених грошовими засобами.

Аналізуючи ринкову ситуацію, потрібно відрізнити *попит індивідуальний*, який відображає поведінку окремого споживача, та *ринковий* – реакція усієї сукупності на даному ринку.

Ринковий попит – це попит, який визначається як загальна сума усіх індивідуальних попитів при кожному значенні ціни.

Найбільш важливою змінною, яка визначає кількість будь-якого блага, вважається *ціна* цього блага.

Попит – це множинна співвідношень цін і відповідних кількостей товару. Конкретну кількість товару, яку споживачі бажають та мають можливість придбати за кожного рівня цін, називають *обсягом попиту*.

Закон попиту стверджує, що за інших рівних умов, кількість товару, яку бажають та мають можливість придбати споживачі, змінюється в оберненій залежності щодо ціни на даний товар.

Крива попиту – це крива, що показує, яку кількість економічного блага готові придбати покупці за різними цінами у даний момент часу, в даному місці (рис. 8.7).

Крива ринкового попиту – це крива, яка визначається сумою індивідуальних попитів при кожній ціні.

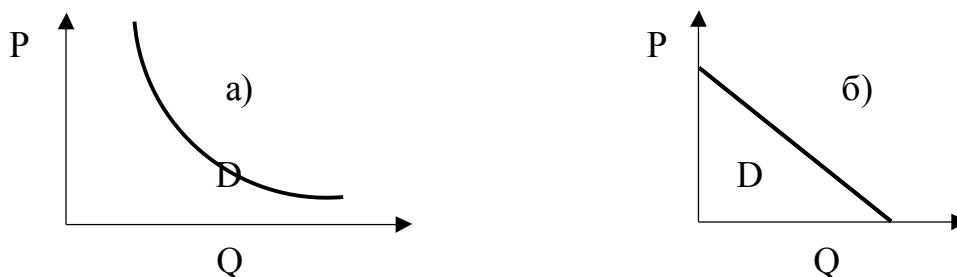


Рисунок 8.7. – Крива ринкового попиту

Крива попиту звичайно є спадною і у більшості випадків – нелінійною (рис. 8.7 (а)). Для аналітичних цілей, як правило, використовують лінійну функцію попиту (рис. 8.7 (б)).

Математичним виразом закону попиту є функція попиту, яка в загальному випадку має вигляд:

$$Q_d = f(P),$$

де Q_d – обсяг попиту, P – ціна блага.

Ціна є основною детермінантою обсягу попиту. Зміна ціни спричиняє зміни в обсязі, що графічно відповідає руху між точками вздовж даної кривої попиту.

Нецінові детермінанти спричиняють зміни у попиті, тобто змінюють всю множину співвідношень цін і обсягів товарів, що графічно відповідає зміщенню всієї кривої попиту. Аналіз дії кожної нецінової детермінанти відбувається за умови незмінності рівня цін.

Нецінові детермінанти являють собою основні мотиви споживчого попиту. До нецінових детермінант попиту відносяться: ціни сполучених товарів, доходи споживачів, смаки і уподобання споживачів, кількість споживачів на ринку, очікування споживачів відносно змін у майбутньому.

1. *Грошові доходи споживачів.* Зростання доходів споживачів, як правило, веде до підвищення купівельної спроможності споживачів і, в більшості випадків, вони за тих самих цін мають можливість купити більше, таким чином, збільшити попит. І навпаки, при скороченні доходів попит на більшість товарів падає. Товари, попит на які змінюються в прямій залежності від зміни доходів, називаються *нормальними*. Але є певна категорія товарів, від споживання яких починають відмовлятися зі зростанням доходів, і попит на них скорочується. Це *товари нижчої якості*.

2. *Ціни на сполучені товари.* У випадку, коли товари взаємозамінні, зміна ціни на один із них веде до зміни попиту на другий в тому ж напрямку. Споріднені або взаємозамінні товари мають назву *товарів-субститутів*. Якщо товари доповнюють один одного, то зміна в ціні одного має, як наслідок, зміну

попиту на інший в протилежному напрямку. Доповнюючі товари мають назву *товарів-комплементів*.

3. *Смаки та уподобання споживачів* визначаються звичаями, освітою, коливаннями моди, рекламою, появою нових товарів

4. *Кількість споживачів на ринку або місткість ринку*. Збільшення кількості споживачів призводить до підвищення попиту.

5. *Очікування споживачів відносно зміни цін та доходів у майбутньому*. Очікування щодо підвищення доходу у майбутньому призводить до збільшення поточного споживання і попиту, і навпаки – поточне споживання зменшиться у випадку скорочення доходів споживача.

Пропозиція – це готовність фірм, виробників та продавців товарів пред'являти на ринок певну кількість товарів за даною ціною в даний момент часу і в даному місці. Пропозиція – це множина співвідношень цін і відповідних кількостей товару.

Обсяг пропозиції – це конкретна кількість товару, яку продавці бажають та можуть продати на ринку за деякий період часу за певного значення ціни. На відміну від споживача, для фірми стимул до виробництва і пропозиція є тим більшою, чим вищою є ціна на ринку. Зв'язок між ціною та обсягом пропозиції описується законом пропозиції. Закон пропозиції твердить, що між ціною й обсягом пропозиції товарів існує прямий зв'язок. Ціна й кількість товарів тут змінюються та взаємодіють в одному напрямку: підвищення ціни викликає збільшення кількості товарів, які пропонуються для продажу, і навпаки. Графічним відображенням функції пропозиції є крива пропозиції.

Крива пропозиції – це крива, що показує, яку кількість економічного блага готові продати виробники за різними цінами у даний момент часу (рис. 8.8).

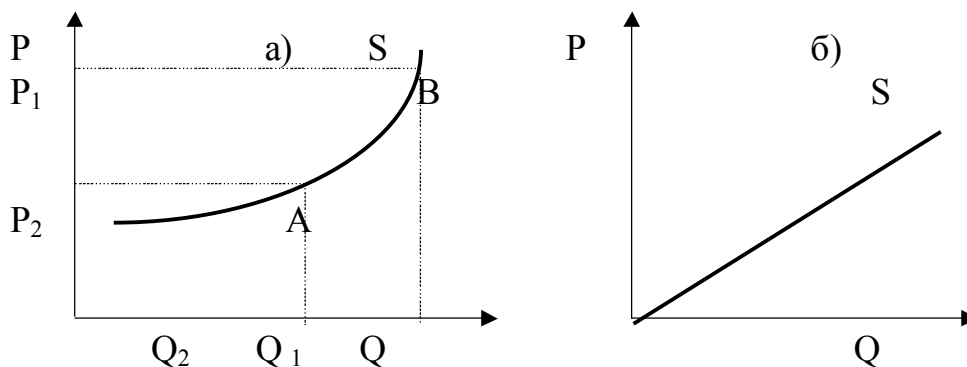


Рисунок 8.8 – Крива ринкової пропозиції

Головною детермінантою пропозиції є *ціна*. Але існують і нецінові детермінанти, які впливають на пропозицію. Як правило ті детермінанти, які обумовлені збільшенням витрат, скорочують пропозицію, а ті які ведуть до зменшення витрат, розширюють її.

До нецінових детермінант можна віднести:

- зміна цін на ресурси (фактори виробництва);
- технічний прогрес;
- наявність або відсутність на ринках взаємозамінних або взаємодоповнюючих ресурсів і факторів виробництва;

- очікування виробників;
- ціни на альтернативну продукцію;
- організація ринку;
- стабільність законодавства та визначеність правового поля;
- специфічні фактори.

Встановлення рівноважної ціни відбувається на конкурентному ринку під впливом загальних тенденцій і специфічних особливостей як попиту так і пропозиції. На рисунку 8.9 відображені в найбільш загальному вигляді динамічні процеси, які відбуваються у сфері руху товарів і цін.

Рівноважна ринкова ціна – це ціна, за якої на ринку даного товару немає ані надлишку, ані дефіциту. Вона встановлюється в результаті збігання попиту й пропозиції як грошовий еквівалент строго визначеної кількості товару.

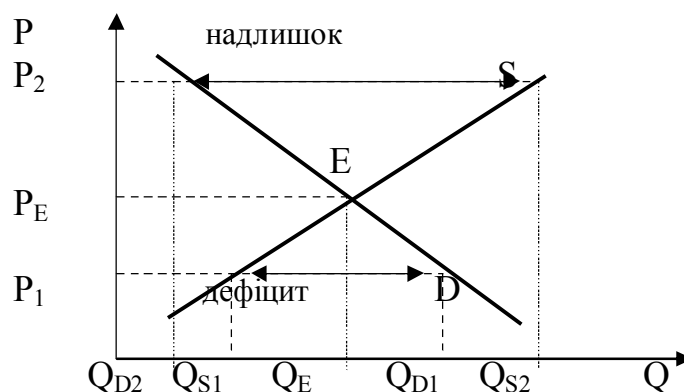


Рисунок 8.9 – Взаємодія ринкового попиту та пропозиції

Точка E – це точка рівноваги попиту та пропозиції, яка визначає рівень ринкової ціни, або “ціни рівноваги” та “рівноважного обсягу”.

Спостерігаючи поведінку споживача на ринку, можна помітити, що він орієнтується не лише на зміну ціни, але враховує також свій дохід, моду, наявність замінників. Тому його реакція на зміну певних умов буде різною. Для одних товарів навіть незначна зміна ціни або доходу може спричинити значні зміни в обсязі покупок, а для інших товарів навіть значне підвищення або зниження ціни чи доходу буде мало помітним. Ступінь чутливості функціонально пов’язаних між собою величин можна вимірювати в абсолютних і відносних показниках. Відносний показник має переваги у тому, що він не залежить від одиниць вимірювання. Тому в економічному аналізі частіше застосовується саме він. Вимірником відносних змін є еластичність.

Еластичність – це чутливість однієї економічної змінної до зміни іншої економічної змінної, її здатність реагувати на цю зміну.

Еластичність попиту відносно ціни або *цінова еластичність попиту* показує наскільки зміниться обсяг попиту залежно від зміни ціни.

Тема 9. Домогосподарства в системі економічних відносин

Основними суб'єктами ринкової економіки являються домогосподарства та фірми. Домогосподарства пред'являють попит на споживчі товари та послуги, і одночасно є постачальниками економічних ресурсів.

Домогосподарства є учасниками економічного кругообігу – кругового руху реальних економічних благ, яке супроводжується зустрічним потоком грошових доходів та витрат. В даному розділі досліджуватимуться доходи і витрати домогосподарств, їх місце в кругообігу продуктів, ресурсів і доходу.

9.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин, його місце в кругообігу продуктів, ресурсів і доходу

Найбільш прогресивною суспільною системою в сучасних цивілізованих країнах світу вважається змішана економіка, яка передбачає співіснування різних економічних секторів, одним з яких є домашні господарства. В Україні в новій системі господарювання домогосподарства мають посісти чільне місце.

Домогосподарство – особа або група осіб, поєднаних спільним веденням господарства. Місце домогосподарства в кругообігу продуктів, ресурсів і доходу можна представити за допомогою моделі (рис. 9.1).

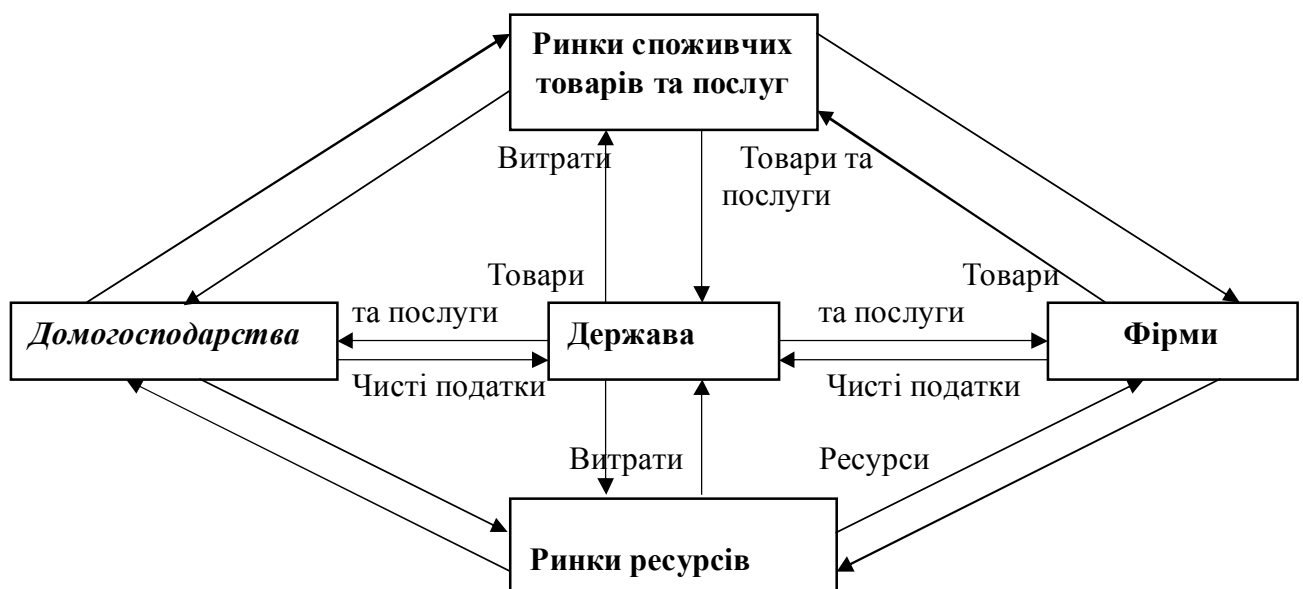


Рисунок 9.1 – Модель економічного кругообігу

Модель економічного кругообігу має важливе значення не лише для розуміння механізму функціонування ринкової економіки, але й для дослідження специфіки функціонування різних економічних систем.

Функції домогосподарства:

- постачальники ресурсів: насамперед робочої сили,
- капіталу (використовують у своєму виробництві майстерні, малі підприємства, майно),
- грошових ресурсів (купують акції великих компаній і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, придбають облігації).

9.2. Доходи домогосподарства. Витрати домогосподарства

Джерело доходів домогосподарства – це доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву (або ж доходи від факторів виробництва) + трансферти (рис. 9.2).

Джерела доходів домогосподарств

доходи від ресурсів, які домогосподарства поставляють суспільному виробництву (доходи від чинників виробництва)

трансфертні платежі

всі виплати, які відповідають реальному економічному внеску домогосподарства, але не еквівалентні виробничим витратам

Рисунок 9.2 – Доходи домогосподарства

Трансфертні платежі – це всі виплати, які відповідають реальному економічному внеску домогосподарства, але не еквівалентні виробничим витратам.

Сукупний дохід домогосподарства – це вся сума доходів, які воно отримує в грошовій чи натуральній формі з будь-яких джерел. Доходи населення включають: оплату праці членів сім'ї; пенсії, стипендії, допомоги, субсидії; надходження від ОПГ; інші доходи.

Сукупний дохід не повинен бути нижчим за *прожитковий мінімум* – набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Для оцінки доходів населення враховують і *оптимальний споживчий бюджет* – вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами та нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей.

Частина доходу домогосподарства надходить державі (податок), а залишок розподіляється на **витрати** на споживання і заощадження.

Споживання домогосподарства – це придбання товарів особистого користування, витрати на соціально-культурні та побутові послуги.

Витрати домогосподарства на споживання пов'язані з попитом та з ефектом доходу (вплив зміни ціни на реальний дохід споживача), ефектом заміщення (коли ціна на товар зростає, то споживачі намагаються замінити цей товар іншим, аби отримати бажане за найнижчу ціну), споживчим надлишком (існує розрив між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю, що виражається додатковою вигодою для домогосподарства), максимізацією корисності блага (максимальним задоволення буде тоді, коли гранична корисність останньої гривні, витраченої на певний товар, є такою самою, як і гранична корисність останньої гривні, витраченої на інший товар).

Зміна ціни чинить двоїстий вплив на споживчий кошик. З одного боку, благо стає дешевшим або дорожчим відносно інших товарів, що стимулює зміну структури споживання: дорожчі товари замінюються дешевшими. Це – ефект заміщення. Це взагалі типова реакція споживача на зниження ціни будь-якого товару, який має взаємозамінні аналоги. Причому така реакція має місце і в тому випадку, коли товар чи послуга, на які змінилась ціна, не стали абсолютно дешевшими за інші товари.

Зміна ціни спричинює ще один ефект: зміна реального доходу споживача, тобто кількості благ та послуг, які він може придбати. Якщо ціна будь-якого товару зі споживчого набору знизилась, то при умові, що номінальний дохід та ціни інших товарів залишаються незмінними, це буде означати фактичне зростання реального доходу. Таким чином, якщо зміна ціни змінює реальний дохід споживача, а це, в свою чергу, змінює попит, то має місце *ефект доходу*.

Обидва ефекти – заміщення та доходу – мають достатній вплив на формування попиту. Але напрямок їх дії може бути різним. В залежності від особливостей різних груп товарів ефекти можуть діяти як в одному напрямку, збільшуючи або зменшуючи попит, так і в протилежному.

Якщо мова йде про *нормальні товари*, тобто ті, які мають достатньо високу ступінь корисності та потреба в яких не насичена, споживач реагує на зміну цін зміною об'ягу попиту в протилежному напрямку. У даному випадку приходить в дію, по-перше, ефект заміщення: більш дешевий товар починає витісняти більш дорогі; по-друге, має місце позитивний ефект доходу: виграш від зниження ціни направляється на купівлю товару, ціна на який знизилась. Обидва ефекти діють в одному напрямку.

Але існує *група товарів низької якості*, від споживання яких, як правило, відмовляються по мірі зростання доходів (негативний ефект доходу). Якщо знизилась ціна на певний товар, то наслідком може бути не збільшення його споживання, як того потребує ефект заміщення, а використання доходу, який збільшився, на високоякісну продукцію. В даному випадку, ефекти заміщення та доходу діють у протилежному напрямку. Який з них буде сильнішим, залежить від ряду обставин: ступеня зниження ціни, частки даного товару у споживчому

кошику та т.п. Якщо перевага на боці ефекту заміщення, крива попиту на ці товари буде мати вигляд, що й на нормальні товари, – спадною.

Однак можлива ситуація, коли негативний ефект доходу сильніше, ніж ефект заміщення. В даному випадку, має місце *«Парадокс Гіффена»*.

Англійський статист XIX ст. Р. Гіффен дослідив, що підвищення цін на жито призвело не до скорочення, а до зростання споживання хліба у малозабезпечених верств населення. Пояснюється це тим, що хліб займає значне місце у їх споживчому наборі, і зростання цін на нього дуже відобразилось на скороченні реального доходу. В цих умовах споживання більш калорійних продуктів – м'ясо, фрукти – стає менш досяжним. Їх нестачу компенсують тим же хлібом. Аналогічна ситуація може мати місце і з декількома іншими товарами: картоплею, низькокалорійними крупами, якщо витрати на їх споживання займають значну частку у бюджеті споживача.

«Парадокс Гіффена» представляє не дуже розповсюджену, але реальну ситуацію, коли крива попиту відображає позитивне значення функції попиту – ціна та обсяг товарів зростає з початку координат.

Таку ж форму крива буде мати і у випадку, якщо споживачі збільшують купівлю ексклюзивних коштовних товарів, підтримуючи свій престиж – *«ефект Веблена»*. З іншого боку, деякі споживачі можуть скорочувати свій попит на товар при зниженні ціни на нього, бо даний товар став більш доступним, масштаби його споживання зростають, а дана категорія споживачів не хоче бути «як усі» – *«ефект снобізму»*.

Заощадження – та частина доходу домогосподарства, що не сплачується у вигляді податку та не витрачається на купівлю товарів особистого споживання.

Виділяють мотивовані і немотивовані заощадження домогосподарств. Основні мотиви для здійснення заощаджень можна об'єднати в такі групи:

- придбання дорогих товарів;
- непередбачувані витрати;
- витрати майбутніх періодів (весілля, освіта та ін.);
- звичка заощаджувати кошти;
- заощадження з метою отримання прибутку.

Немотивовані заощадження домогосподарств виникають внаслідок перевищення платоспроможності над рівнем потреб. Це може відбуватися у таких випадках:

- рівень доходів досить великий, тобто домогосподарство має змогу задовольнити нинішні потреби;
- рівень пропозиції та якість пропонованих товарів або послуг не може задовольнити попит споживачів;
- державою реалізується ефективна політика, спрямована на підвищення рівня заощаджень домогосподарств.

За характером мобілізації заощадження домогосподарств поділяють на організовані (заощадження населення, мобілізацію і розміщення яких здійснює банківська система або небанківські фінансово-кредитні установи) та неорганізовані (зберігаються безпосередньо у населення готівкою у національній та іноземній валютах, у вигляді коштовностей тощо).

Тема 10. Підприємство як товаровиробник. Валовий дохід і прибуток

Підприємство є одним з основних мікроекономічних суб'єктів. Воно представляє собою ринково-виробничу систему, оскільки одночасно виступає як покупець факторів виробництва на ринку ресурсів і їх споживач в процесі виробництва та як виробник і продавець продукції на ринку товарів і послуг. Саме підприємства вирішують проблеми створення сотень і тисяч видів товарів і послуг для задоволення потреб членів суспільства.

В даному розділі розглянуто зміст підприємництва, види підприємств, в загальних рисах окреслені основні проблеми, які вирішує фірма в процесі економічної діяльності.

10.1. Поняття підприємницької діяльності та її функції

Термін «підприємництво» вперше вжив Р. Кантильйон (XVIII ст.), який вважав, що підприємець – це людина, яка за певну ціну купує засоби виробництва для того, щоб виготовити з них продукт, продати його й отримати прибуток. Підприємець всякчас наражається на ризик втрат або неотримання прибутку.

Німецький соціолог М. Вебер (початок XX ст.) розробив модель «ідеального підприємця». Він визначив підприємництво як спосіб життя, за якого людина існує для справи, а не справа задля людини. Мотивом підприємництва він вважав прагнення людини до влади та визнання.

Німецький економіст, соціолог В. Зомбарт розкрив умови реалізації «духу підприємництва», який виражається у наслідуванні діловій етиці, вмінні організувати справу, бажанні отримати доходи.

Австро-американський економіст Й. Шумпетер писав про особливу функцію підприємця, яку він назвав новаторською. Він вважав, що підприємець – це економічний лідер, новатор, рушійна сила НТП. Підприємець відрізняється від звичайного господаря тим, що запроваджує нововведення. Шумпетер виділив п'ять можливих напрямів новаторства у бізнесі:

- нові товари;
- нові способи виробництва;
- нові ринки збуту;

- нові джерела сировини;
- нові організації.

Відповідно до Господарського кодексу України, *підприємництво* – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, яка здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) для досягнення економічних і соціальних результатів і отримання прибутку.

З погляду економічної теорії, підприємництво – це специфічний фактор виробництва, який розглядається з двох сторін:

- як *метод господарювання* – підприємництво ґрунтується на економічній та юридичній самостійності господарських суб'єктів, їхній особистій відповідальності, господарському ризику; підприємець працює за принципами самоокупності, саморегулювання, матеріальної зацікавленості, творчості;

- як *економічна категорія* – віддзеркалює виконання підприємцем певних економічних функцій:

- *ресурсної* – мобілізація фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних та інтелектуальних ресурсів;
- *організаторської* – організація виробництва, збуту, реклами, сервісу й управління ними;
- *творчої* – новаторство, запровадження нових ідей у господарську діяльність, ініціатива, ризик.

Доволі часто спостерігається плутанина серед таких понять, як бізнес, підприємництво, комерція. У повсякденному житті їх ототожнюють. Проте варто відзначити, що бізнес – поняття більш широке, ніж підприємництво. *Бізнес* – це будь-який вид діяльності, який приносить вигоду. *Підприємництво* – це бізнес, у якому використовується новаторство, творчість. *Комерція* – передусім діяльність у сфері збуту.

Підприємницька діяльність передбачає існування *підприємницького типу мислення* – з нетрадиційними, оригінальними поглядами та підходами до прийняття рішень, здатністю підкорити собі діяльність усього колективу, діловою інтуїцією, лідерством, наполегливістю.

У підприємництві сполучаються особистий і суспільний інтереси. Особистий інтерес підприємця – це отримання максимального прибутку за найменших витрат, реалізація себе як особистості.

Функції підприємництва представлено на рис. 10.1.

Суспільна функція підприємця проявляється в тому, що:

- підприємництво сприяє суспільному прогресу, коли працює на межі своїх можливостей і постійно впроваджує новинки;
- підприємництво сприяє зростанню добробуту населення, тому що постійно прагне задовольнити нові потреби;
- підприємці роблять благодійні внески на соціальні потреби;
- вони сприяють оновленню старих регіонів;
- підприємництво допомагає вирішити проблему безробіття;
- підприємці сплачують податки;
- вони забезпечують ефективне використання виробничих ресурсів.



Рисунок 10.1 – Функції підприємництва

Підприємництво може існувати тільки в умовах ринкової економіки, тому що воно ґрунтується на приватній власності й економічній свободі (рис. 10.2).

Підприємництво класифікується:

За типом власності та управління:

- *підприємець-власник* – власник або співвласник підприємства;
- *підприємець-орендар* – орендар засобів виробництва;
- *підприємець-менеджер* – висококваліфікований спеціаліст у галузі управління бізнесом. Часто він не є власником майна, не орендує його, а працює за наймом на великих підприємствах і управляє ними.

За масштабами діяльності:

- *індивідуальне* – підприємництво однієї особи та членів його родини;
- *колективне* – підприємництво більше двох осіб.

За сферами діяльності:

- | | | |
|--------------|------------------|---------------|
| - виробниче; | - фінансове; | - комерційне; |
| - страхове; | - посередницьке. | |

Умови підприємницької діяльності



Рисунок 10.2 – Умови підприємницької діяльності

Згідно з Господарським кодексом України, вирізняють такі *принципи* здійснення підприємницької діяльності:

- свобода вибору виду підприємництва;
- самостійне формування програми діяльності, вибору постачальників, споживачів і ресурсів, встановлення цін;
- вільний найм робітників;
- комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком після сплати податків;
- самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Умови формування підприємництва в країні:

- стабільність державної та соціальної політики;
- наявність прав власності на засоби виробництва, продукцію і доходи;
- повна економічна самостійність;

- повна економічна відповідальність;
- наявність сприятливої громадської думки;
- простота процедур регулювання підприємництва (реєстрації, ліцензування, звітності та ін.).

Умови для розвитку підприємництва:

- створення сприятливого законодавчого середовища і нормативної бази: захист власності всіх господарюючих суб'єктів; створення рівних прав і надання повної економічної свободи всім суб'єктам; невтручання державної влади в діяльність підприємств;
- конкурентний режим господарювання;
- формування ринкової інфраструктури;
- створення сприятливого для підприємництва економічного середовища (податкової політики, державної фінансової допомоги та ін.).

10.2. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки

Підприємство – це самостійно господарюючий суб'єкт, утворений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та послуг із метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку. Підприємство, головною метою якого є отримання прибутку, називається *комерційним*.

Класифікація підприємств.

1. За сферами діяльності.

- матеріальне виробництво (промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво та ін.);
- нематеріальне виробництво (послуги: ремонт побутової техніки, освіта, культура та ін.);
- підприємства посередники (їх завданням є встановлення взаємовигідних контактів між виробниками й споживачами, продавцями й покупцями).

2. За кількістю видів виробленої продукції.

- спеціалізовані – які випускають обмежену кількість товарів;
- багатопрофільні – які виробляють різну продукцію.

3. В залежності від розмірів підприємства.

- крупні (більш 500 чоловік);
- середні (до 500 чоловік);
- малі (до 100 чоловік).

На сучасному етапі активно використовується таке поняття як «фірма». «Фірма» і «підприємство» кардинально різні категорії економічної науки, хоча в літературі вони тотожні.

Під *підприємством* слід розуміти певний виробничо-технічний комплекс, який використовується для виробництва товарів та послуг в будь-якій галузі

національної економіки. Підприємством є металургійний завод, перукарня, аеропорт, крамниця і т.п.

Фірма – це організаційно-економічна, суспільна, підприємницька форма виробництва. У складі фірми може бути одне чи декілька підприємств.

Тобто, *фірма* – елемент ринкової економіки, суб'єкт підприємницької діяльності, який володіє економічною та юридичною самостійністю.

У розвиненій ринковій економіці фірми різноманітні. Вони займаються виробництвом товарів, їх реалізацією, надають послуги: фінансові, посередницькі, інформаційні, консультативні, науково-дослідницькі.

За сферами підприємницької діяльності вони можуть бути: промислові, агропромислові, сільськогосподарські, будівельні, рекламні, телекомунікаційні, юридичні та інші.

Незважаючи на різноманіття підприємств, всі вони мають спільні характерні риси (рис. 10.3).

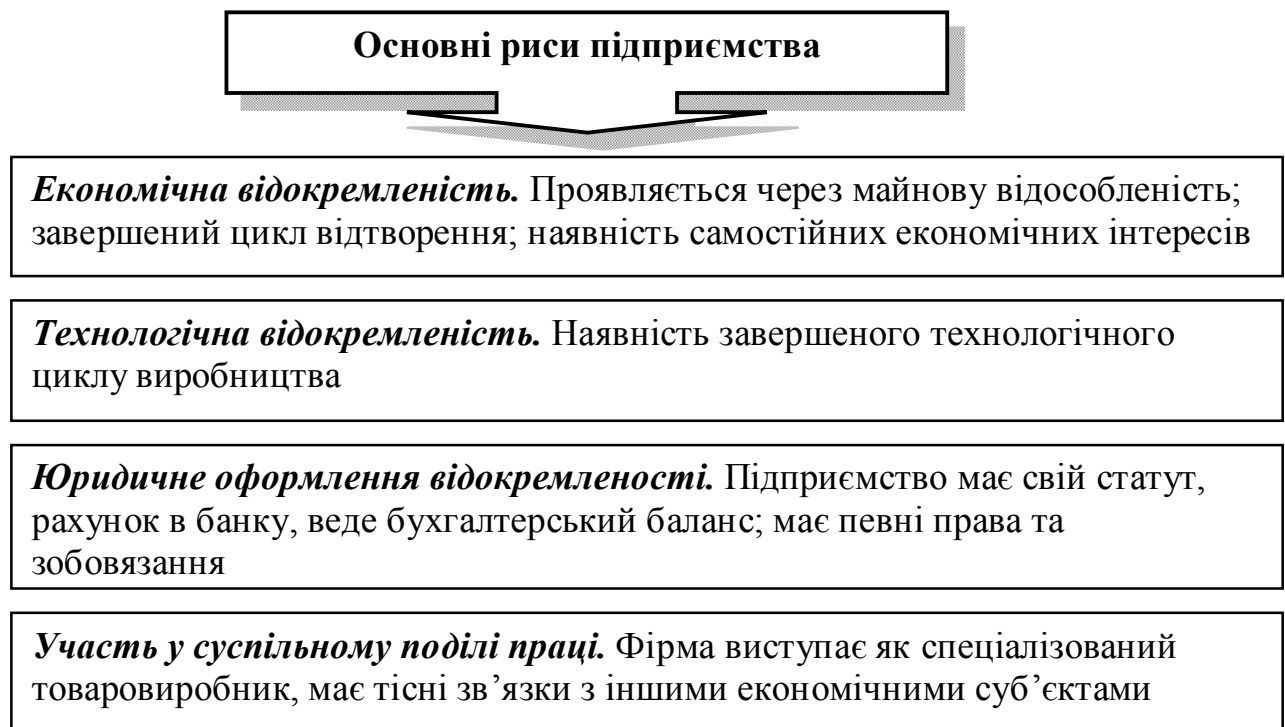


Рисунок 10.3 – Основні риси підприємства

Всі підприємства є:

- *технологічно уособленими*, тобто на різних підприємствах (навіть у межах однієї галузі) використовуються різні технології;
- *спеціалізованими* – зосереджені на виготовленні конкретного товару або послуги;
- *економічно уособленими* – самостійно вирішують основні питання господарювання (що виробляти, як і для кого, які призначати ціни, які використовувати ресурси та ін.), це право їм надає форма власності, яка передбачає особливості володіння, користування та управління майном;
- *юридично уособленими* – кожне підприємство є юридичною особою з правом укладання господарських угод, тобто воно має власну назву, зафіксовану

у державному реєстрі, юридичну адресу, печатку та право укласти договори, бути відповідачем або позивачем у суді;

- *колективом працівників*, тобто соціальною ланкою суспільства.

Функції підприємства:

Виробнича – створення товарів і послуг для задоволення потреб та отримання максимуму прибутку за мінімальних витрат. Це найважливіше завдання підприємств.

Виробничо-технологічна – забезпечення виробничого процесу належними засобами виробництва, запровадження нових технологій, винахідництво, оптимізація виробничих процесів.

Економічна – управління виробництвом, збутом, укладання контрактів, найм працівників і раціональна організація їхньої праці, розподіл доходів (заробітної плати та прибутку), розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку.

Соціальна – поліпшення умов роботи, відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату, надання допомоги та пільг працівникам та їхнім сім'ям, благодійність.

Зовнішньоекономічна – спільні з іноземними партнерами виробництво, будівництво, науково-дослідна діяльність.

У світовій практиці використовуються різні організаційно-правові форми підприємства, які визначаються національними законодавством країни.

«Правова форма» – це комплекс правових норм, який визначає відносини учасників підприємства з усім навколишнім світом.

На сьогоднішній день існують такі *організаційно-правові форми* підприємства: державні підприємства; приватні підприємства; товариства; акціонерні суспільства або товариства.

Державні підприємства поділяються на три групи:

1. *Бюджетні підприємства* – це підприємства, які не мають ані юридичної, ані господарської самостійності. Вони відносяться до системи державного адміністративного управління і підлягають або структурно входять до міністерств, відомств або органів місцевого самоуправління. Вони не платять податків на отримані прибутки, усі їх доходи та витрати проходять через бюджет. Фінансуються за рахунок субсидій з державної казни (служби зв'язку, арсенали і т.п.).

2. *Державні корпорації* – наділяються певною правосуб'єктивністю і мають особисте майно. Поряд з господарською діяльністю вони виконують певні регулюючі та управлінські функції, які встановлені в межах та від імені держави. Державні корпорації можуть бути утворені у формі акціонерних товариств, де усі акції належать державі. Підприємницька діяльність державних корпорацій здійснюється на комерційній основі в рамках планів, які встановлюються відповідними органами влади.

3. *Змішані компанії* – акціонерні суспільства й товариства з обмеженою відповідальністю, акції яких належать державі і приватним вкладникам. Вони здійснюють свою діяльність на комерційній основі як і приватні фірми, але користуються певними привілеями, тобто мають можливість отримати субсидії

та дотації, пільгові режими отримання імпорتنих ліцензій, гарантованих поставок сировини та напівфабрикатів з інших державних підприємств за твердо фіксованими цінами, гарантований ринок збуту продукції, експортні дотації і т.п.

Приватне підприємство (індивідуальне) – це підприємство, яке має в одному обличчі й засновника й власника. Усі інші в ньому є найманими робітниками. Це невеликі за розміром підприємства (сільське господарство, будівництво, торгівля, сфери обслуговування) (рис. 10.4).

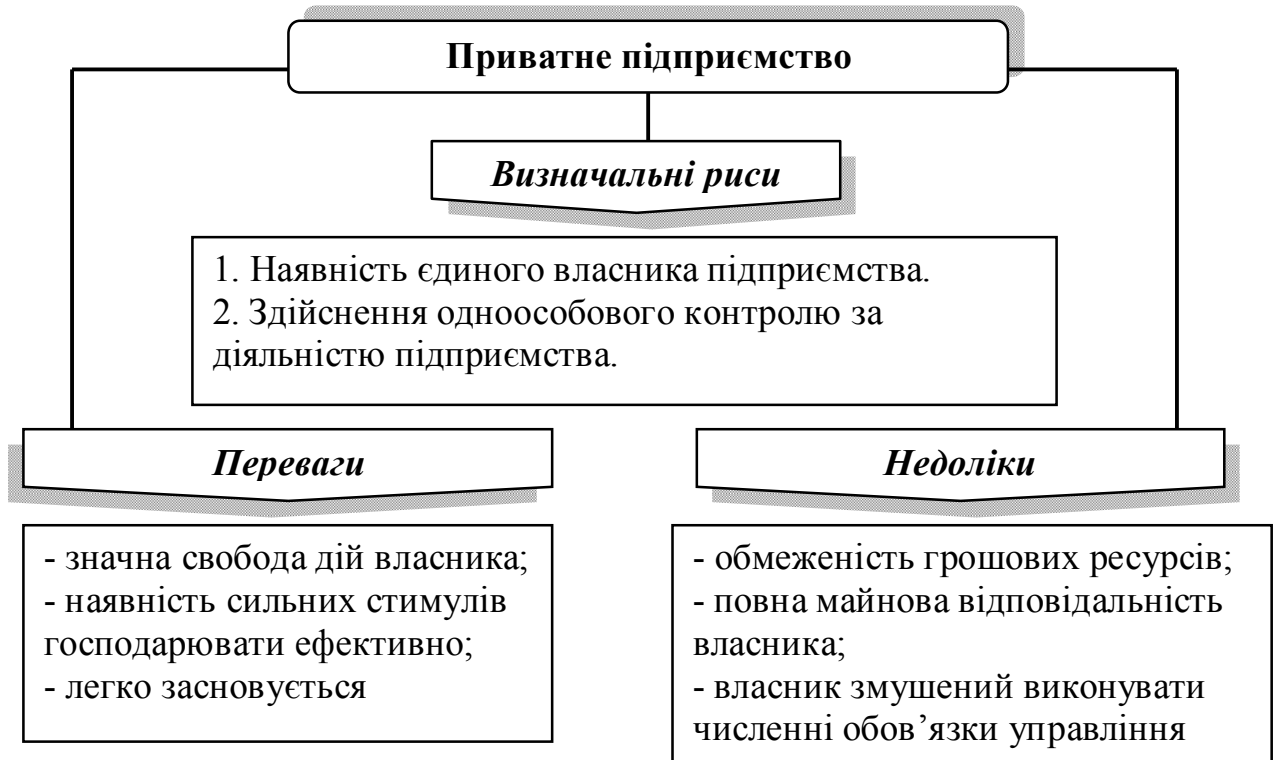


Рисунок 10.4 – Характеристика приватного підприємства

Товариства – це асоціація декількох власників, які разом керують підприємством (рис. 10.5).

1. *Повне товариство* – таке об'єднання фізичних та юридичних осіб, члени якого відповідають за обов'язками товариства усім рухомим та нерухомим майном (крупні підприємства).

2. *Змішане (командитне) товариство* – модифікована форма повного товариства. Особливість цього товариства в тому, що поряд з одним або декількома учасниками, які відповідають усім своїм майном (повні товариші або комплементарії – внутрішні члени), є один або декілька учасників, відповідальність яких обмежується їх вкладами в товариство (зовнішні учасники – командисти).

3. *Обмежене товариство* (товариство з обмеженою відповідальністю) – об'єднання, яке формується на основі заздалегідь визначених вкладів пайовиків. Його члени (фізичні та юридичні особи) не несуть відповідальності за виконання обов'язків товариства, а ризикують лише своїми вкладками.

Товариства

Визначальні риси

1. Власників двоє або більше. Партнери (це можуть бути фізичні та юридичні особи) вносять свою частку в капітал товариства.
2. Учасники здійснюють спільний контроль за діяльністю підприємства.
3. Прибутки та збитки розподіляються між партнерами відповідно до величини їх внеску.

Переваги

- зростають фінансові можливості підприємства;
- більше можливостей для розвитку підприємства за рахунок зростаючого прибутку;
- є можливість здійснювати спеціалізацію в управлінні підприємством;
- покращуються можливості отримання кредитів

Недоліки

- ресурси партнерів (їх чисельність визначена) мають обмежену величину;
- можливі розходження серед партнерів в питаннях діяльності підприємств;
- вихід одного чи більше партнерів зі складу товариства призводить до його ліквідації

Види товариств

Повне

товариство

Товариство, всі учасники якого займаються спільною діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства усім своїм майном

Командитне товариство

Товариство, яке поряд з членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність яких обмежується особистим вкладом в майно такого підприємства

Товариство з додатковою відповідальністю

Товариство, учасники якого відповідають за його борги своїми внесками у статутний капітал, а в разі, якщо цих сум недостатньо, - додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного з них

Товариство з обмеженою відповідальністю

Товариство, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір яких визначається засновницькими документами; учасники несуть відповідальність у межах своїх вкладів

Акціонерне товариство (рис. 10.6) – представляє собою статутне суспільство з правом юридичної особи, має статутний капітал, який поділений на певну кількість рівних долей – акцій.

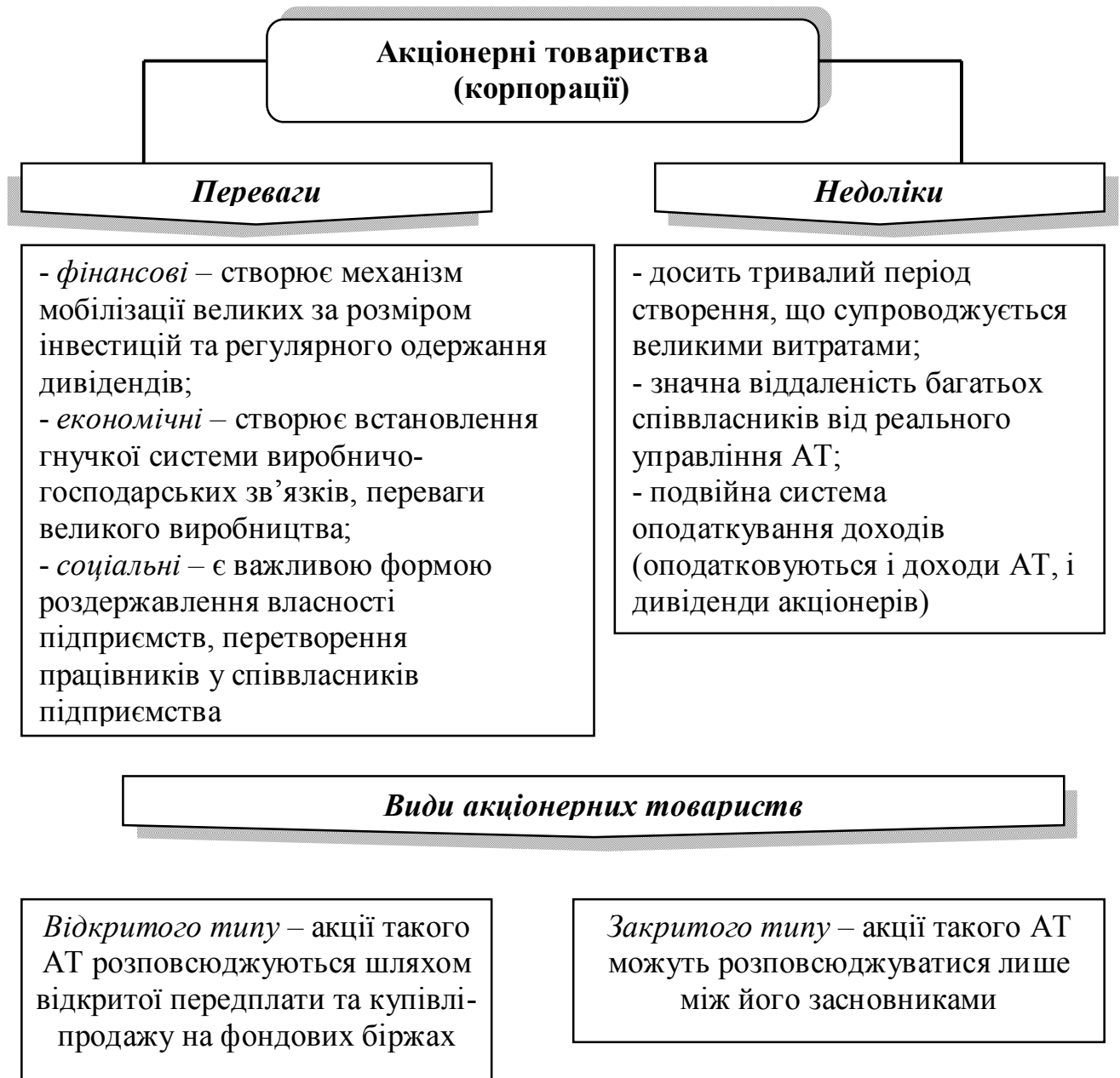


Рисунок 10.6 – Характеристика акціонерного товариства

Акціонерами можуть стати як фізичні, так і юридичні особи. Для створення акціонерного товариства необхідно заключити договір товариства, який називається статутом акціонерного суспільства. Статут завіряється обов'язково нотаріусом.

Сума статутного капіталу товариства визначається національним законодавством країни. Статутний фонд акціонерного товариства поділяється на акції. Номінальна вартість акцій повинна відповідати величині статутного капіталу. З економічної точки зору, *акція* – це цінний папір, в якому відображена частина майна суспільства. Акції можуть бути простими,

привілейованими, іменними, на пред'явника. Акції, які продаються й купуються на біржах, публікуються в біржових котируваннях із вказуванням курсової ціни.

Акціонерні суспільства можуть бути двох типів: закритого й відкритого.

Акції *відкритого суспільства* розповсюджуються за допомогою вільного продажу. Їх можуть купувати як підприємства, так і приватні особи. Такі товариства відкриваються у тих випадках, коли необхідне залучення великих вкладів капіталу.

Акціонерні *товариства закритого типу* практично теж саме, що і товариство з обмеженою відповідальністю.

Закрите товариство відрізняється від відкритого особливим порядком розповсюдження акцій. Загальна характеристика – якщо акціонер товариства виходить із нього, то переважне право купівлі цих акцій мають лише акціонери даного товариства. Акціонерне товариство на сучасному етапі являється найбільш розповсюдженою формою підприємництва. Важливою причиною широкого розповсюдження акціонерних товариств являється можливість концентрувати в їх рамках гігантські капітали, які дозволяють вирішувати найскладніші господарські проблеми. Важливою перевагою акціонерних суспільств, у порівнянні з іншими видами товариств, є наявність ринку, де можна вільно купити чи продати цінні папери.

10.3. Капітал підприємства, його кругообіг та обіг

Капітал підприємства – це засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва.

Утворення капіталу фірми відбувається за наявності двох умов:

- по-перше, створення заощаджень, отриманих завдяки стримуванню споживання. Заощадження можуть бути у грошовій формі та зберігатися вдома або на рахунках у банку;

- по-друге, вкладення капіталу у подальше виробництво. Вкладник (інвестор), використовуючи заощадження у виробництві, позбувається можливостей нинішнього застосування багатства. Він жертвує поточними інтересами задля майбутніх і натомість очікує винагороди у вигляді майбутніх доходів.

Класифікація капіталу доволі широка. Найпоширеніші критерії:

I. За джерелами формування:

власний – складається з особистих коштів вкладника;

позичковий – отриманий через кредити або боргові зобов'язання.

II. За тривалістю використання:

основний – слугує багато років, потребує великих витрат з утримання та ремонту. Це:

- приміщення, споруди;
- машини, устаткування, інструменти, прилади;
- патенти, товарні знаки, цінні папери, авторські права;

обіговий – слугує недовго та/або повністю входить до складу готового продукту. Це:

- сировина, паливо, матеріали, енергія, напівфабрикати;
- незавершене будівництво, запаси власної готової продукції, товари для перепродажу;
- гроші у касі, на розрахункових рахунках та у платежах.

Основний капітал з часом зношується, тобто втрачає свої властивості.

Існує два види **зношування**:

фізичне – пов'язане із закінченням терміну служби устаткування. Це означає, що, з одного боку, устаткування втрачає свої фізичні властивості, а з іншого – свою вартість;

моральне – старіння устаткування у зв'язку з появою нових моделей або радикальних новинок, що повністю замінюють старий тип устаткування.

Для будь-якого устаткування розраховують величину зношування у грошовому еквіваленті – **амортизацію**. В процесі амортизації устаткування з часом зношується та переносить свою вартість на готову продукцію окремими частками. Амортизаційні відрахування підприємства здійснюють за нормами амортизації. **Норма амортизації** – це відсоток вартості певного виду основного виробничого капіталу, згідно з яким щороку відшкодовується його вартість.

У багатьох країнах використовують **прискорену амортизацію**, за якої норма амортизації підвищується. Це дає змогу швидше замінювати старе устаткування новим, але підвищує ціни на готовий продукт.

Необхідно відзначити, що капітал постійно змінюється. Сучасні зміни у капіталі зумовлені науково-технічною революцією (НТР), і до них належать:

- широке застосування машин-автоматів, роботів;
- створення гнучких виробничих систем, які швидко реагують на зміну виробничих програм;
- масове використання мікроелектроніки та нових способів збирання й обробки інформації;
- використання нових джерел енергії (атомної, ядерної);
- запровадження нових предметів праці (полімерів, кераміки, напівпровідників, м'яких металів);
- розвиток біотехнології (генної та клітинної інженерії), що впливає на охорону здоров'я, сільське господарство та ін.

У будь-якому процесі виробництва незалежно від його суспільної форми беруть участь матеріальний і речовий фактори виробництва – засоби виробництва та люди.

Фактори, що перебувають у власності або розпорядженні підприємства і служать матеріальною основою його виробничої діяльності називаються **виробничими фондами**.

Капітал завжди треба розглядати у русі.

Формула кругообігу капіталу:

$$Г - Т (РС та ЗВ) \dots В \dots Т^* - Г',$$

де Г – гроші,

Т – товар,

РС – робоча сила,

ЗВ – засоби виробництва,

В – виробництво.

1 стадія: Г – Т (РС та ЗВ) – капітал у грошовій формі і знаходиться у сфері обігу. Тут готуються умови для виробництва.

2 стадія: ... В..... – стадія виробництва (капітал у продуктивній формі). Робоча сила та засоби виробництва, поєднуючись, стають факторами виробництва і споживаються. У результаті виготовляються нові товари T^* , вартість яких більша вартості вжитих факторів виробництва. Функція продуктивної форми капіталу – виробництво вартості і прибутку.

3 стадія: $T^* - Г'$ – стадія обігу (продаж). Капітал приймає товарну форму і функціонує для реалізації прибутку.

Кругообіг – круговий рух виробничих фондів, у процесі якого вони проходять три стадії, набувають трьох форм і у кожній з них виконують відповідну функцію.

Виробничі фонди постійно і одночасно перебувають у всіх трьох формах. Гроші перетворюються на засоби виробництва та робочу силу, останні – на товар, а товар – на гроші. Виконавши свою функцію, кожна з трьох форм переходить у наступну. Цим забезпечується безперервність процесу виробництва. Але у дійсності вона може порушуватись. Наприклад, якщо товари не реалізовані, то порушується і перша стадія – неможливо придбати матеріали, виплатити зарплату.

Оборот капіталу – кругообіг, взятий не як окремий акт, а як процес, що постійно відновлюється. Він характеризується швидкістю і часом обороту.

Час обороту – це час від моменту авансування фондів у грошовій формі до моменту повернення їх у тій же формі.

$$\text{Час обороту} = \text{час виробництва} + \text{час обігу}.$$

Час виробництва включає: робочий період (обробка предметів праці); час природних процесів, потрібних для зміни властивостей виробу; перерви в обробці між операціями, час перебування на складах як виробничих запасів.

Час обігу: час перебування готової продукції у виробника, час перебування товарів як відвантажених, але не оплачених; час купівлі нових засобів виробництва; час перебування грошей на рахунку в банку і в касі підприємства з моменту реалізації продукції до моменту видачі зарплати.

Швидкість обороту капіталу (кількість обертів на рік):

$$n = O / o,$$

де O – 12 місяців або 365 днів; o – час обігу фондів.

10.4. Підприємницький дохід. Значення прибутку в розвитку підприємства

Підприємницький дохід потрібно розглядати, з одного боку, як *кінцевий результат розподілу прибутку* підприємства, з іншого – як *винагорода за прояв підприємницької здібності*.

Під підприємницьким доходом спочатку розуміли частину прибутку, яка залишається у розпорядженні функціонуючого капіталу після сплати відсотку за взятий у позику капітал. З розвитком кредитної систем поділ прибутку на відсоток та підприємницький дохід приймає всезагальний характер незалежно від того, отриманий він від використання власного або позичкового капіталу. На відміну від позичкового відсотку підприємницький дохід не є заданою величиною і залежить від того, як конкретний підприємець господарює.

Кількісно підприємницький дохід одержується як залишок після відрахування з валового прибутку позичкового відсотку, податків та інших платежів до бюджету.

Підприємницький дохід – це винагорода підприємця за те, що він організовує виробництво, управляє ним, запроваджує нововведення, ризикує.

Джерела підприємницького доходу:

- удосконалення організації виробництва;
- кваліфіковане управління;
- реалізація нових ідей у бізнесі;
- приріст обсягів продукції;
- виключне становище підприємства у галузі.

Всі ці фактори підвищують ефективність виробництва, сприяють зниженню витрат та зростанню прибутку.

Підприємницький дохід включає:

по-перше, нормальний прибуток (така винагорода підприємця, що дозволяє утримати його в межах даного напрямку діяльності). Якщо нормальна винагорода не забезпечує стабільність фірми, то підприємець переорієнтує свої зусилля на більш прибутковий напрямок бізнесу або відмовиться від ролі підприємця заради заробітної плати в іншій фірмі.

по-друге, дохід, отриманий понад нормального прибутку, тобто економічний (чистий, монопольний) прибуток або надприбуток. Його джерелом є володіння монопольною владою або ж високий ризик.

В умовах конкурентної (статичної) економіки чистий прибуток дорівнював би нулю. Під статичною економікою розуміють економіку, яка не підлягає змінам, в якій показники затрат, дані про пропозицію ресурсів, попит та доходи є постійними. Так підприємці будуть виробляти товар лише до тієї точки, в якій ціна дорівнює граничним витратам.

В динамічній економіці утворення економічного прибутку пов'язано з ризиком, який виникає:

- в зв'язку зі змінами попиту та пропозиції фірм, в споживчих перевагах та смаках; через циклічні зміни та структурні зрушення в економіці – *зовнішні фактори, які не контролюються фірмою*. Для пом'якшення наслідків економічних коливань використовується державна антициклічна політика.

- *внутрішні фактори*, які спричиняють коливання підприємницького доходу, пов'язані з ініціативою підприємця в галузі інновацій. Впровадження нових методів виробництва, технологій, джерел сировини завжди ризиковано, не гарантує зниження витрат, зростання прибутку та підприємницького доходу. В умовах конкуренції на ринку збуту, капіталу, сировини, невдосконалення законів про патенти інноваційна складова підприємницького доходу може мати лише тимчасовий характер. Однак саме це джерело отримання прибутку, доходу є економічно необхідним.

Фактори диференціації прибутку підприємця:

- обсяги виробництва – чим більший масштаб виробництва, тим менші витрати на одиницю продукції, і за умов незмінних цін підприємство отримує вищий прибуток на одиницю виробу; це явище називається «ефектом масштабу», його джерелом є поглиблення поділу праці на підприємствах, застосовування більш продуктивного устаткування, технологій та ін.;

- тип галузі – існують галузі з різною прибутковістю, що залежить від технологічних особливостей, рівня технічного розвитку;

- рівень витрат – його можна знизити, застосовуючи сучасне устаткування, досконалішу технологію організації праці, дешевші джерела сировини та ін.;

- швидкість обороту капіталу – чим вона вища, тим швидше до підприємця повертаються витрачені кошти, і він, знов вкладаючи їх у бізнес, збільшує випуск продукції, а отже, і величину прибутку;

- ринкові ціни – чим меншою є різниця між ціною виробу та витратами на його створення, тим більшою – величина прибутку.

Функції прибутку в економіці:

- розвиває виробництво товарів та послуг, тому що частину отриманого прибутку знову вкладають в його розширення;

- стимулює науково-технічні розробки, тому що бажання отримати завищений прибуток спонукає підприємця до пошуку нових рішень у виробництві й реалізації товару;

- розподіляє ресурси, тому що розмір прибутку показує, яку галузь треба розвивати, а яку – скорочувати.

Тема 11. Галузеві особливості виробництва і функціонування капіталу. Форми прибутку, процент і рента

Промисловий капітал водночас знаходиться у трьох формах: грошовій, продуктивній, товарній, які виконують свої специфічні взаємозумовлені функції і здійснюють самостійний кругообіг. Це дає можливість відокремлення від промислового капіталу його функціональних форм і утворення нових самостійних капіталів – торговельного і позичкового.

Однією з провідних галузей народного господарства, в якій процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання мають свої особливості, де діють особливі економічні закони, а дія притаманних всьому суспільному способу виробництва законів набуває специфічних форм є сільське господарство.

В даному розділі вивчаються галузеві особливості функціонування капіталу та специфічні форми доходу, що там створюються.

11.1. Особливості функціонування торговельного капіталу. Торговельний прибуток

Торгівля – особлива галузь господарства, це форма обміну продуктами праці і послугами, історично зумовлена виникненням і розвитком товарного виробництва. Торгівля здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів. Чим вище ступінь розвитку продуктивних сил, тим важливішу роль відіграє торгівля у суспільному розвитку.

Функції торгівлі:

- 1) зміна форм вартостей;
- 2) доведення товарної продукції до кінцевого споживання.

З точки зору рівня функціонування розрізняють внутрішню і зовнішню торгівлю, внутрішня включає оптову і роздрібну.

Оптова торгівля. Суть – закупівля великих партій товарів у виробника і подальший їх продаж меншими партіями в роздрібну торгівлю (товари народного споживання) і промисловість (засоби виробництва).

Організаційні форми оптової торгівлі історично змінювалися: від караванної торгівлі і ярмарок в епоху розвитку товарного обігу до функціонування товарних бірж і сучасних спеціалізованих оптових ринків.

Роздрібна торгівля – це продаж товарів споживачам, тобто кінцева реалізація. Риси: більш широкий асортимент; невеликі партії товару; різні за розмірами торговельні підприємства.

Ціна оптова=витрати вир-ва+прибуток виробника+витрати оптового підприємця+прибуток оптового підприємця.

Ціна роздрібна=ціна оптова+витрати роздрібного підприємця+прибуток роздрібного підприємця.

Торговельний капітал – це відокремлена частина промислового капіталу, яка функціонує виключно у сфері обігу і є посередником між виробником і споживачем. На ранній стадії розвитку капіталізму промисловець сам займався реалізацією виробленої на їх підприємствах продукції. Але з розширенням масштабів виробництва і ринків збуту механізм реалізації товарної продукції ускладнюється; витрати обігу збільшуються і відносно величина виробничого капіталу зменшується, що спричинює зменшення маси і норми прибутку; час обороту капіталу зростає. За таких умов промисловцю поєднувати функції управління промисловим підприємством і функцію реалізації створюваної товарної продукції стає все більш складним і економічно не вигідним. Таким чином виникає необхідність у відокремленні торговельного капіталу від промислового.

Торговельний капітал відрізняється від товарної форми капіталу промисловця:

- 1) Товарний капітал – власність промисловця, торговельний – власність торговця;
- 2) Функція реалізації для промисловця одна з трьох, не є головною; для торговця – це головна функція;
- 3) Товарний капітал має формулу обороту $T' - G' - T$ (ЗВ і РС)...В... T'' ; торговельний капітал $G - T - G'$, де $G' = G + h$, де h – торговельний прибуток.

Реалізація товарного капіталу розпадається на два акти:

- 1) $G - T$ авансовані гроші торговця витрачені на купівлю товарів у промисловця;
- 2) $T - G'$ кінцева реалізація. Саме це перетворює товарний капітал у торговельний. Торговельний капітал – посередник між виробником і споживачем.

Функції торговельного капіталу: перетворення товарного капіталу у грошовий; функціонує з метою отримання торговельного прибутку; підвищує соціальну і економічну ефективність; прискорив розкладання натурального виробництва і появу товарного; сприяв концентрації торгівлі та формуванню національного та світового ринків.

Торговельний прибуток – перетворена форма частини додаткової вартості, яку промисловець передає торговцю за те, що останній здійснює функцію реалізації.

Механізм утворення торговельного прибутку, по-перше, пов'язаний з конкуренцією між промисловістю та торгівлею, по-друге, має в основі механізм ціноутворення, по-третє, вирівнює торговельний прибуток з промисловим

прибутком аналогічно механізму отримання середнього прибутку в промисловості.

Механізм ціноутворення має такий вигляд:

У кожній ціні матеріальною основою є вартість товару: $W=c+v+m$.

Товар просувається до споживача двома актами:

1) реалізація торговцю, ціна встановлюється така, що задовольняє інтересам промисловця:

$$Ц=c+v+p, \quad \text{де } c+v - \text{витрати виробника}$$

2) кінцева реалізація споживачу:

$$Ц=c+v+p+h, \quad \text{де } p+h=m$$

Відомо, що у сфері обігу вартість не створюється. Тому торговельний прибуток – частина додаткової вартості, що утворюється лише у процесі виробництва. І хоч на поверхні явищ він виступає як надбавка до ціни товару (різниця між покупною і продажною цінами), насправді ж це – перетворена форма частини додаткової вартості, яку промисловець передає торговцю за те, що останній здійснює функцію реалізації.

Кількість торговельного прибутку відповідає середньому, тобто рівновеликому прибутку на рівновеликий авансований промисловий або торговельний капітал. Це зрівнювання відбувається на основі міжгалузевої конкуренції. Так, якщо норма торговельного прибутку (h') менша за норму прибутку (p'), то капітал із сфери торгівлі переливатиметься у промисловість; якщо більша, то зворотнє переливання. У результаті оптові ціни, за якими торговельний капітал купує товари у промисловця, знижуватимуться (у першому випадку), або підвищуватимуться, і відповідно h' буде більше або менше. Переливання відбуватиметься доти, доки торговельна і промислова норми прибутку не зрівняються.

Отримання торговельним капіталом торговельного прибутку пов'язане з працею найманих робітників у сфері торгівлі. Особливість їх праці у тому, що вони не створюють додаткової вартості (за невеликим виключенням). Реалізація додаткової вартості дозволяє отримати торговельний прибуток.

Ще існують такі джерела торговельного прибутку: додаткова вартість, створена у сфері обігу (додаткові витрати обігу) та нееквівалентний обмін: реалізація товарів народного споживання за цінами, вищими від вартості.

Витрати обігу – витрати на проведення торгових операцій; це витрати капіталу, спрямовані на реалізацію створеної товарної продукції.

За економічним призначенням витрати обігу поділяються на два види: додаткові та чисті (рис. 11.1).

Додаткові витрати пов'язані з видами діяльності, які продовжують процес виробництва у сфері обігу (добробка, сортування, фасування, транспортування та інше). **Чисті** витрати – витрати, пов'язані із зміною форм вартості: перетворення грошової в товарну і товарної в грошову (оплата праці робітників торгівлі, реклама, грошові операції тощо).

Торговельні організації намагаються покрити витрати обігу і отримати прибуток за рахунок торговельної націнки, яка включається у ціни оптові та роздрібні.



Рисунок 11.1 – Класифікація витрат обігу

11.2. Позичковий капітал і позичковий процент. Суть кредиту та його форми

Позичковий капітал – це капітал, що віддається у позику і приносить власникові дохід у формі відсотку. Попередником позичкового капіталу в історії є лихварський капітал. Лихварі надавали позики з умовою повернення їх у зазначені строки виплати відсотку за користування грошми. Але лихварство перетворилось на форму позичкового капіталу.

Джерела позичкового капіталу: тимчасово вільні гроші на підприємстві: (фонд амортизації; фонд зарплати; фонд нагромадження); заощадження населення; гроші державних, міських бюджетів, організацій, які тимчасово не використовуються.

Особливості позичкового капіталу:

1. Дохід, що отримується на позичковий капітал, називається позичковий відсоток.
2. Формула руху $G \rightarrow G'$.
3. Позичковий капітал – це капітал-власність для кредитора, капітал-функція для позичальника.
4. На перший погляд, джерелом прибутку виступають гроші, але насправді – це результат виробничої діяльності позичальника.
5. Повернення вартості відбувається через деякий час.

Позичковий відсоток – та частина прибутку, яка отримується володарем грошових коштів у вигляді плати за їх використання для виробництва додаткової вартості.

Норма позичкового відсотку – ціна, яка уплачується за використання грошей (відсоток від суми грошей, отриманих у борг).

$$\text{Норма позичкового відсотку} = \frac{\text{річний дохід на позичковий капітал}}{\text{сума позичкового капіталу}} \times 100\%$$

Кількісна сторона позичкового відсотку. Максимальна його величина не може перевершити суми середнього прибутку, мінімальна величина не може дорівнювати нулю. Формується середня норма позичкового відсотку, розрахована за великий проміжок часу. Середня норма позичкового відсотку залежить від середньої норми прибутку. Ринкова норма позичкового відсотку – щоденна норма на грошовому ринку, коливається з ринкових норм.

Позичковий відсоток, на відміну від прибутку, встановлюється ще до початку виробництва. Він залежить від: ризику, терміну отримання, величини податків, конкуренції на ринку, рівня інфляції тощо.

Найвища ставка позичкового відсотку буває під час кризи (в ці періоди зростає попит на гроші, які необхідні у зв'язку з затримкою реалізації товарів для забезпечення розвитку виробництва). Мінімальна ставка позичкового відсотку буває в період депресії, тому що попит на позичковий капітал незначний, проте пропозиція зростає (вивільняються гроші із промисловості і торгівлі).

Рух позичкового капіталу – кредит. Форми кредиту: комерційний, банківський, державний, міжнародний, споживчий (рис. 11.2).



Рисунок 11.2 – Форми кредиту

Риси комерційного кредиту:

1. Кредитування товарами, а не грошми.
2. Надається функціонуючими підприємцями один одному.
3. Має визначений (певний) напрямок.
4. Проходить з відкладенням платежу за допомогою кредитних грошей – векселів. Вексель – боргова зобов'язаність однієї істоти сплатити певну суму іншій істоті у визначений термін.
5. Розміри обмежені кількістю резервних капіталів, які мають підприємці.

Риси банківського кредиту:

1) Об'єкт – грошовий капітал.
2) Надаються грошовими підприємцями, банками та іншими кредитними закладами.

3) Отримувачі: не обов'язково підприємці, а і держава, населення, інші суб'єкти.

4) Не обмежується напрямком, строком, сумами кредиту.

З точки зору відшкодування суспільного капіталу банківський кредит поділяється на позик капіталу (кредит використовується для зростання функціонуючого капіталу) і позик грошей (для сплачування векселів).

Державний кредит одержує держава від населення, банків через випуск облігацій внутрішнього позику.

Споживчий кредит – це грошова позика населенню на витрати індивідуального будівництва, відстрочку платежу при купівлі товарів тривалого використання, що надається банками та іншими кредитними закладами.

Міжнародний кредит надається у вигляді грошово-матеріальних ресурсів одних країн іншим на тимчасове використання.

Роль кредиту:

- здійснює мобілізацію тимчасово вільних коштів і перетворює їх на позичковий капітал;

- сприяє вирівнюванню норми прибутку, прямує кошти у більш прибуткові галузі;

- сприяє економії витрат обігу за допомогою розвитку безготівкових розрахунків, прискорює обіг грошей;

- сприяє концентрації та централізації капіталу, один з факторів появи акціонерних товариств.

11.3. Сутність аграрних відносин. Рента та її види

Для забезпечення життя більшості населення планети сільське господарство залишається найважливішою галуззю. Сільське господарство – важлива сировинна база для харчової та легкої промисловості. У цій галузі відбувається безпосередня взаємодія людини з природою, від якої значною мірою залежить здоров'я людини, її психологічний, нервовий, емоційний стан тощо.

Сільське господарство має свої особливості (рис. 11.3).

Аграрні відносини – особлива система економічних відносин, які складаються у суспільстві відносно земельної власності, землеволодіння, та землекористування в сільському господарстві.

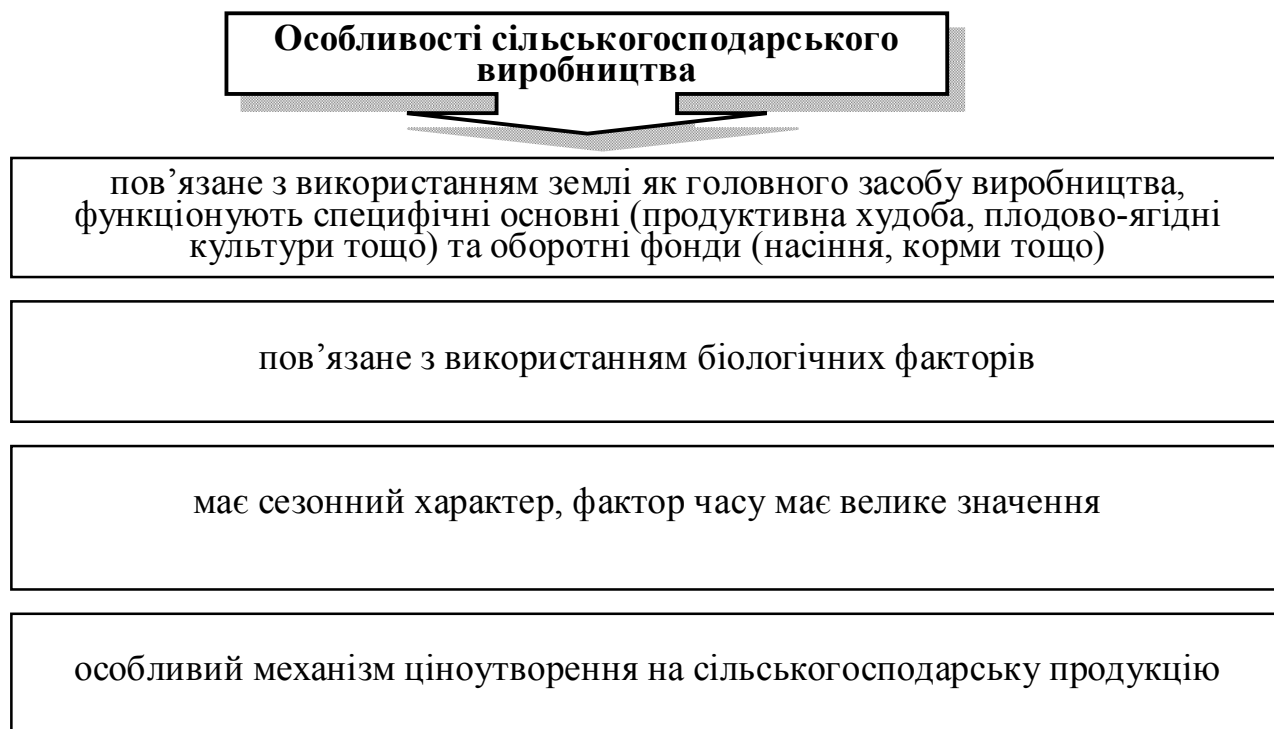


Рисунок 11.3 – Особливості сільськогосподарського виробництва

Сільське господарство тісно пов'язане з промисловістю, торгівлею та іншими галузями. У процесі відтворення вони функціонують як одне ціле, це дає підставу для виділення у системі народного господарства агропромислового комплексу (АПК). АПК (рис. 11.4) – це сукупність галузей, що здійснюють виробництво, переробку, доведення до споживача продукції із сільськогосподарської сировини.



Рисунок 11.4 – Сутність та структура агропромислового комплексу

Земля має альтернативні варіанти використання: вирощування сільськогосподарських культур, будівництво промислових споруд, доріг, житла і т.п. Крім того, різні ділянки землі мають різну якість, тому можуть використовуватись для вирощування лише певних культур або для розведення тварин, і за умов однакових витрат виробництва дають різну віддачу суб'єктам господарювання.

Економісти-класики розглядали землю як первісний дар природи, тому вважали, що в необробленому стані вона не має вартості і ціни, як повітря та вода в річках і морях. В той же час земля, як і капітал, належить до обмежених (економічних) факторів виробництва тривалого використання, продається, купується і здається в оренду на деякий час, і в результаті таких операцій приносить землевласникам дохід.

Ринок землі – це ринок природних ресурсів, що включає в себе сільськогосподарські угіддя, родовища корисних копалин, ділянки для споруд тощо. Пропозиція на ринку землі більш-менш стабільна. Вона залежить від багатьох факторів, які сумарно можна звести до двох: якості або родючості землі, місцезнаходження ділянки землі. **Якість землі** залежить від природнокліматичних умов, структури ґрунту, умов господарювання та ін.

Особливістю функціонування ринку землі є те, що її сукупна пропозиція залежить від позаекономічних сил. Незамінність, невідтворюваність і жорстка обмеженість запасів землі та інших природних ресурсів створюють унікальні умови для формування ринкової ціни і доходів. Отже, кількість землі та природних ресурсів загалом жорстко обмежена і жодні коливання ціни або інші фактори не в змозі збільшити обсяги пропозиції. Фіксований характер пропозиції землі означає, що ціна землі і, відповідно, *доходи землевласників мають природу економічної ренти* і що *єдиним фактором, який впливає на величину земельної ренти, є попит. Пропозиція відіграє пасивну роль.*

Рента – це будь-який регулярно одержуваний дохід з капіталу, нерухомості, землі, який не потребує від свого володаря підприємницької діяльності. Як форма доходу земельна рента безпосередньо пов'язана з появою і розвитком земельної власності. Найбільш поширена форма ренти – плата землевласникам за передачу ними права землекористування на певний термін.

Сільськогосподарський попит на землю, як і на інші фактори виробництва, є похідним від попиту на продукцію, яка виробляється за допомогою даного ресурсу, та загалом від ситуації, що складається на ринку готової продукції. Крива попиту плавно спадає, відображаючи дію закону спадної родючості землі, а також падіння ціни на готову продукцію в умовах розширення обсягів її виробництва. Рис. 10.5 ілюструє ситуацію визначення земельної ренти: крива S – пропозиція землі; D_2 – попит на землю в умовах початкової рівноваги (точка E). Початкова рівноважна величина земельної ренти встановлюється на рівні R_2 . Кількість землі, що пропонується, становить OQ^* . Якщо попит на землю підвищується до D_1 , то за незмінного обсягу пропозиції земельна рента зростає до R_x . Аналогічно в умовах зменшення попиту фермерів від D_2 до D_3 ефект кількості землі відсутній і змінюється лише величина ренти. Коли попит впаде до D_5 , земельна рента буде дорівнювати нулю. Земля виступає в своєму

первинному стані як безкоштовний дар природи. Історії відомі такі випадки, наприклад, під час освоєння європейцями нових земель в Північній Америці.

Можливість альтернативного використання землі підвищує орендну плату. Наприклад, якщо на одну і ту ж ділянку попит пред'являє фермер – для сільськогосподарського використання, і будівельник, то власник землі здасть землю в оренду тому, хто має вищу готовність платити, тобто згоден платити більшу орендну плату.

Крива сукупного попиту на землю утворюється як горизонтальна сума сільськогосподарського і несільськогосподарського попиту.

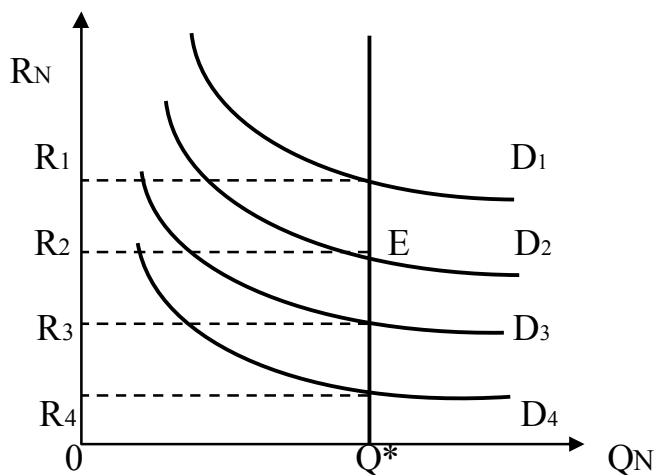


Рисунок 10.5. Утворення земельної ренти

Всі інші фактори виробництва, крім землі та незамінних природних ресурсів, обмежені менш жорстко. Підвищення ціни спонукає власників до розширення пропозиції неземельного ресурсу. Це відноситься не лише до капіталу, але й до трудових ресурсів. Тому крива пропозиції неземельних ресурсів має додатний нахил, іншими словами, ціна виконує стимулюючу функцію по відношенню до обсягів пропозиції. Земельна ж рента не виконує ніякої стимулюючої функції, тому що пропозиція землі обмежена, чітко фіксована. Будь-яке зростання чи зменшення величини земельної ренти не змінить ресурсного потенціалу виробництва.

З цих причин економісти вважають **земельну ренту** надлишком, не пов'язаним з господарською діяльністю, тобто платою, яка не є необхідною для суспільства. У XIX ст. багато економістів піддавали критиці рентні платежі, вважаючи, що вони не мають економічної основи, що це данина суспільства власникам землі. Оскільки населення землі зростає, а відповідно зростає і попит на землю, то власники землі одержують все більші доходи, не витрачаючи на землю жодних виробничих зусиль. Тому чимало економістів виступали за націоналізацію землі, яка ліквідувала б цей вид ренти (вона дістала назву абсолютної ренти), в результаті чого значно подешевшала б сільськогосподарська продукція.

Інша група економістів виступала за те, щоб приріст земельної ренти внаслідок підвищення попиту на землю належав всьому суспільству, і для цього

пропонували обкладати власників землі податком, який дозволив би вилучати надлишок ренти. Ідея оподаткування ґрунтувалась не лише на ідеї рівності і справедливості, але й на засадах ефективності. На відміну від будь-якого іншого виду податків, податок на землю не призводить до перерозподілу ресурсів. Так, наприклад, високий податок на заробітну плату може спонукати індивідів вийти зі складу робочої сили і перейти на систему соціального забезпечення; майновий податок на нерухомість може спричинити перелив капіталу в інші сфери або в інші інвестиційні об'єкти. Але нічого подібного не відбудеться, коли податком обкладається земля. Щоправда, власник може вивести землю з господарського обороту, проте тоді він не одержить не лише надлишку ренти, але й ніякого доходу.

Сучасні економісти критикують ідею єдиного податку на землю, мотивуючи тим, що окрім землевласників ще багато груп населення одержують незароблені доходи. Наприклад, дрібний акціонер, який випадково купив одну акцію компанії, яка згодом стала високоприбутковою, одержує дохід на акцію. Така ситуація нічим не відрізняється від земельної ренти, оскільки власник акції ніякої участі в організації виробництва не приймає. До того ж землевласники міняються. Чимало нинішніх власників купили свою ділянку землі за високу конкурентну ціну, тому стягувати з них податки за вигоду, яку колись одержував інший власник, несправедливо. Нарешті, родючість землі підвищується в процесі виробничої діяльності, тому *абсолютну ренту* важко відділити від доходів, одержаних від додаткових вкладень капіталу (*диференційної ренти*).

Види земельної ренти (рис. 11.5).

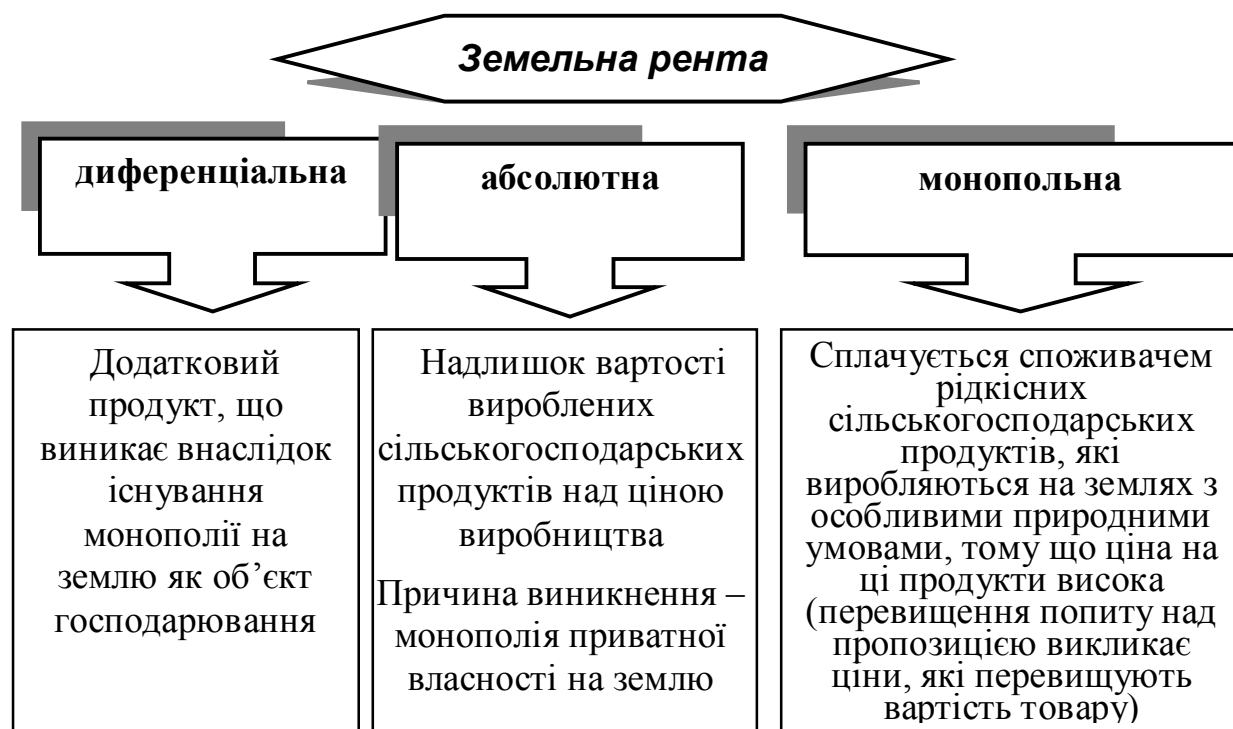


Рисунок 11.5 – Форми земельної ренти

Абсолютна земельна рента

При розгляді сутності та механізму утворення ренти передбачалось, що на гірших за якістю і розташуванням землях рента не виникає. В реальній дійсності землевласник ніколи не віддасть у користування орендарю безоплатно навіть ці землі, оскільки існує монополія на землю як об'єкт власності. Цей вид монополії породжує *абсолютну ренту, що сплачується з усіх видів землі, незалежно від її якості*. Як і за рахунок чого орендар може сплачувати абсолютну ренту землевласнику? Це можливо тоді, коли попит на ту чи іншу продукцію перевищуватиме її пропозицію, а отже, вищі ринкові ціни забезпечать отримання економічного прибутку, який і набере форми абсолютної ренти.

Нехай ціна виробництва 1 т пшениці на гіршій землі становить 150 дол., з яких 120 – витрати на виробництво продукції, а 30 – прибуток, що забезпечує його середню норму в галузі. Поки ціна пшениці становитиме на ринку, наприклад, 120 дол. за 1 т, орендарі не братимуть в оренду такі ділянки землі, оскільки вони не забезпечують для них середню норму прибутку та необхідні виплати землевласнику. Як наслідок виробництво продукції знизиться, що призведе до перевищення попиту над пропозицією, і ціна встановиться десь на рівні 170 дол. за 1 т. Така ціна забезпечить отримання орендарем 30 дол. прибутку, 20 дол. буде сплачено землевласнику, що і становитиме абсолютну земельну ренту. Джерелом абсолютної ренти є додатковий продукт, що створюється не лише в сільському господарстві, а й в інших галузях виробництва – промисловості, торгівлі, будівництві, який сплачується власнику землі через існування власності на землю.

Причина – монополія на землю як об'єкт господарювання. Її *джерело* – надлишок додаткової вартості над середнім прибутком (різниця між ринковою вартістю сільськогосподарської продукції і суспільною ціною виробництва). К. Маркс вважав, що умовою її появи є значно нижча органічна будова капіталу в сільському господарстві. Повному вирівнюванню органічної будови капіталу сільського господарства з промисловістю перешкоджає сезонний характер виробництва. Деякі економісти кілька десятиліть тому почали стверджувати про зникнення абсолютної земельної ренти (оскільки органічна будова капіталу, тобто співвідношення сталого та змінного капіталу у сільському господарстві розвинених країн піднялася до рівня промисловості і навіть перевищила його). Друга умова її зникнення – значні дотації держави сільськогосподарським товаровиробникам та істотні модифікація внаслідок цього процесу ціноутворення.

До цього часу ми в аналізі виходили з припущення про однакову якість землі і однорідне її використання. Але на практиці ділянки землі мають різну *родючість* і різне *розташування* з точки зору наближеності до ринку, транспортних умов і т.п. Як ми згадували, існує багато альтернативних варіантів використання землі. Тому окремі підприємства змушені сплачувати рентні платежі, щоб виключити можливість альтернативного її використання, утримати землю в даній сфері застосування. Ці необхідні виплати вважаються витратами виробництва. Тому з точки зору суспільства рента – це надлишок, а з точки зору

окремого фермера, – це витрати, які необхідні, щоб не допустити альтернативного використання землі. Більш родючі ділянки, або вигідніші за місцем розташування дають землевласникам більші рентні доходи.

Теоретично *диференціальна рента* є різницею між суспільними економічними витратами, які формуються на базі економічних витрат у господарствах, що використовують відносно гірші млі, та індивідуальними витратами, що складаються на відносно кращих землях, тобто диференціальна рента (R_d) визначається за формулою:

$$R_d = EB_C - EB_{IK}$$

де EB_C – суспільні економічні витрати;

EB_{IK} – індивідуальні економічні витрати на відносно кращих землях.

На рис. 10.5 показано, що всі землі (кращі, середні, гірші), які є в країні і придатні для вирощування сільськогосподарської продукції, орендуються. Ринкова ціна відповідає суспільним економічним витратам, тобто $Ц_P = EB_C$. За такої ціни підприємці – орендарі кращих земель отримуватимуть ренту у розмірі $OSE_1 R_{d1}$, у тому числі диференціальну у розмірі $R_{d1} E_1 R_{d1}$ і абсолютну у розмірі $OSE_3 R_{a1}$.

Диференціальна рента на середніх за якісними показниками ділянках буде меншою, ніж на кращих. Підприємці – орендарі гірших земельних ділянок одержуватимуть лише абсолютну земельну ренту. Усі орендарі сплачують ренту власникам земель відповідно до укладених договорів.

Таким чином, *диференціальна рента* – це диференціальний додатковий дохід, який підприємець отримує з відносно кращих земель і сплачує власникові цих земель.

Для кращого розуміння сутності земельної ренти слід зробити таке порівняння. Абсолютну нееластичність землі порівняємо з відносною еластичністю таких майнових ресурсів, як будівлі, устаткування, цілісні виробничі комплекси, які теж здаються в оренду. Пропозиція цих ресурсів не фіксована. Так, підвищення цін буде заохочувати підприємців будувати і пропонувати більшу кількість цих майнових ресурсів і навпаки при зниженні цін. Отже, ціни, сплачені за такі ресурси, виконують заохочувальну функцію: вони збільшують або зменшують обсяги цих ресурсів.

Щодо землі, то ситуація інша. Рента не виконує ніякої заохочувальної функції, оскільки сукупна пропозиція її фіксована. З цієї причини економісти вважають ренту надлишком, тобто платою, яка не є необхідною в тому значенні, що вона не забезпечує наявності землі в економіці.

З іншого боку, як доводять П. Самуельсон і В. Нордгауз, земельна рента сприяє ефективному розв'язанню проблеми: як виробляти продукцію землеробства. Отже, рента є показником обмеженості чинника виробництва – землі та інформує про це виробників-підприємців, допомагаючи їм вибирати найприйнятніше з погляду суспільства використання цього чинника виробництва. Таким чином, вона є необхідним елементом при виборі найкращого варіанта поєднання чинників виробництва у землеробстві: як на рівні господарств, так і на рівні всієї галузі.

В господарствах, які ведуть землеробство на власних землях, ренту привласнює земельний власник (за інших рівних умов його прибуток зростає на величину абсолютної і диференціальної ренти, які є для такого підприємця додатковим (економічним) прибутком).

На кращих і середніх ділянках індивідуальна вартість одиниці продукції нижча, тому різниця між суспільною та індивідуальною вартістю перетворюється на *диференціальну ренту 1*. Її отримує власник цієї землі. *Диференціальна рента 2* пов'язана із штучною родючістю. Це результат додаткових капіталовкладень у землю (витрати на мінеральні добрива, іригацію та інше). Орендатор підвищує якість землі, тому він і отримує диференціальну ренту 2.

Диференціальна рента виникає не лише як результат відмінностей у родючості земель, а й як наслідок відмінностей у їх розташуванні відносно ринків збуту продукції, транспортних шляхів тощо. Ці відмінності зумовлюють відмінність у транспортних витратах, вищі ціни за вищу якість продукції при швидкій доставці, що створює умови для утворення диференціальної ренти за місцеположенням.

Монопольна земельна рента

У країнах з різноманітними природними і кліматичними умовами, крім диференціальної та абсолютної ренти, є монопольна рента. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (наприклад, землі провінції Шампань у Франції). Це виявляється в тому, що лише у цих природно-кліматичних умовах, тільки на цих землях можливе виробництво сільськогосподарських продуктів з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду). Оскільки виробництво такої продукції не може бути збільшене за рахунок залучення до сільськогосподарського обороту нових земель в інших районах, а постійний попит на цю продукцію не задовольняється, з'являється можливість реалізації такої продукції за монопольно високими цінами.

Різниця між монопольно високою ціною й економічними витратами і становить *монопольну ренту*, яка надходить у розпорядження землевласника. Джерело монопольної, як і абсолютної, ренти перебуває за межами сільськогосподарського виробництва. Як правило, це доходи, створені в інших галузях виробництва та у сфері обслуговування, що надходять землевласнику в результаті перерозподілу. Це не означає, що власник землі обов'язково фізично відокремлений від землі як засобу виробництва. Рента привласнюється їй тоді, коли і власник, і землекористувач поєднуються в одній юридичній особі.

Таким чином, *монопольна земельна рента* сплачується споживачем рідкісних сільськогосподарських продуктів, які виробляються на землях з особливими природними умовами, тому що ціна на ці продукти висока (перевищення попиту над пропозицією викликає ціни, які перевищують вартість товару). Монопольна рента існує в гірничодобувній промисловості, будівництві, лісовому господарстві.

Ціна землі

Визначення *ринкової ціни землі*, якщо вона продається, а не здається в оренду, має певні особливості, пов'язані з тим, що земля – це безстроковий вічний актив, який не зношується повністю від тривалого використання. За принципом дисконтування неможливо визначити сучасну вартість платежу, який можна одержати від використання землі, наприклад, через кілька сотень років. Та це і недоцільно, тому що основна сума доходів припадає на найближче майбутнє, а далі сума сучасної вартості стає мізерною, тому нею можна знехтувати. Наприклад, сучасна вартість земельної ренти в 100 грн. на рік через 50 років перетвориться на суму 0,85 грн., а через 100 років методом дисконтування одержимо суму 0,0073 грн.

Земельна рента за умов ринкової економіки виступає у формі орендної плати, відсотка за іпотечною заборгованістю та ціни землі, оскільки земля вільно продається і купується. Розглядаючи ціну землі, слід розрізняти ціну землі як продукту праці і як продукту природи. Ціна землі як продукту праці містить витрати на обробіток ґрунту та його поліпшення, тобто набуває нової якості, виступаючи вже, з одного боку, і як продукт праці землероба, з іншого – як результат функціонування таких чинників виробництва, як капітал та підприємницькі здібності. Ціна землі як продукту природи – поняття ірраціональне, оскільки, як зазначалося, земля не є продуктом людської праці.

Теоретично ціна землі містить грошовий еквівалент витрат власника на її поліпшення і величину ренти. Фактично ціна коливатиметься залежно від вартості заходів щодо її поліпшення, маси ренти, норми позикового відсотка, співвідношення попиту і пропозиції, очікуваної зміни цін на сільськогосподарську продукцію, напрямів державної економічної політики щодо регулювання аграрного сектору економіки тощо.

Отже, ціна землі ґрунтується на доході, який вона приносить своєму власнику – ренті. Для обчислення ціни землі P_z застосовують формулу:

$$P_z = \frac{R_N}{i} \times 100\% ,$$

де P_N – сума земельної ренти;
 i – ставка проценту.

Це означає, що ділянка землі продається за таку суму, яка, якщо буде покладеною в банк під очікувану ставку проценту, принесе доход такої ж величини, як і земельна ділянка. В ринковій економіці ціна землі має тенденцію до зростання. Особливо швидко підвищуються ціни на земельні ділянки у містах.

Тема 12. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його основні форми

Реальною базою для поєднання інтересів усіх суб'єктів економічного життя в усіх сферах і видах діяльності суспільства є національна економіка. Її ефективне функціонування потребує врахування і подолання ряду перешкод: циклічного економічного розвитку, вирішення проблем зайнятості працездатного населення, ведення грошового господарства в умовах можливості виникнення інфляції, постійного зміцнення фінансів при існуванні загрози появи її кризи. Дослідження цих питань потребує застосування макроекономічного аналізу, вивчення механізму функціонування економіки в цілому.

В даному розділі досліджуватимуться національна економіка та базові поняття макроекономіки.

12.1. Національна економіка як продукт історичного розвитку. Суспільне відтворення

Народне господарство будь-якої країни є продуктом тривалого історичного розвитку. *Національна економіка* – це система економічних суб'єктів і зв'язків між ними, яка має просторово визначену і специфічно національну організаційну структуру.

Національну економіку вирізняють серед інших економік такі *ознаки*:

- економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами, обумовлені суспільним поділом праці;
- господарська цілісність;
- спільне економічне середовище, в якому діють суб'єкти господарювання;
- спільна система економічного захисту тощо.

Безперервний процес виробництва на макрорівні відображає взаємозв'язки між важливими структурними пропорціями, узагальнюючими показниками народного господарства, між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, які охоплюють всі галузі національної економіки.

Суспільне відтворення – це процес виробництва у безперервному потоці свого поновлення, який включає розподіл, обмін, споживання. Розрізняють два типи відтворення: просте і поширене (рис. 12.1).

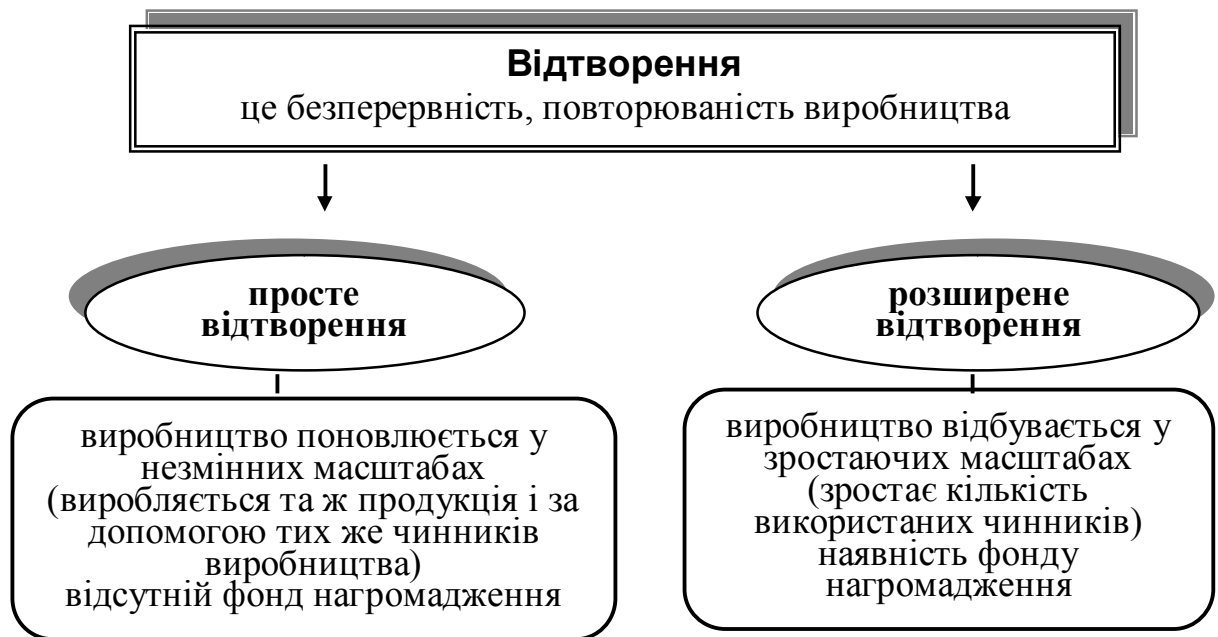


Рисунок 12.1 – Відтворення та його типи

В процесі суспільного відтворення відбувається поновлення всіх складових економічної системи (рис. 12.2).

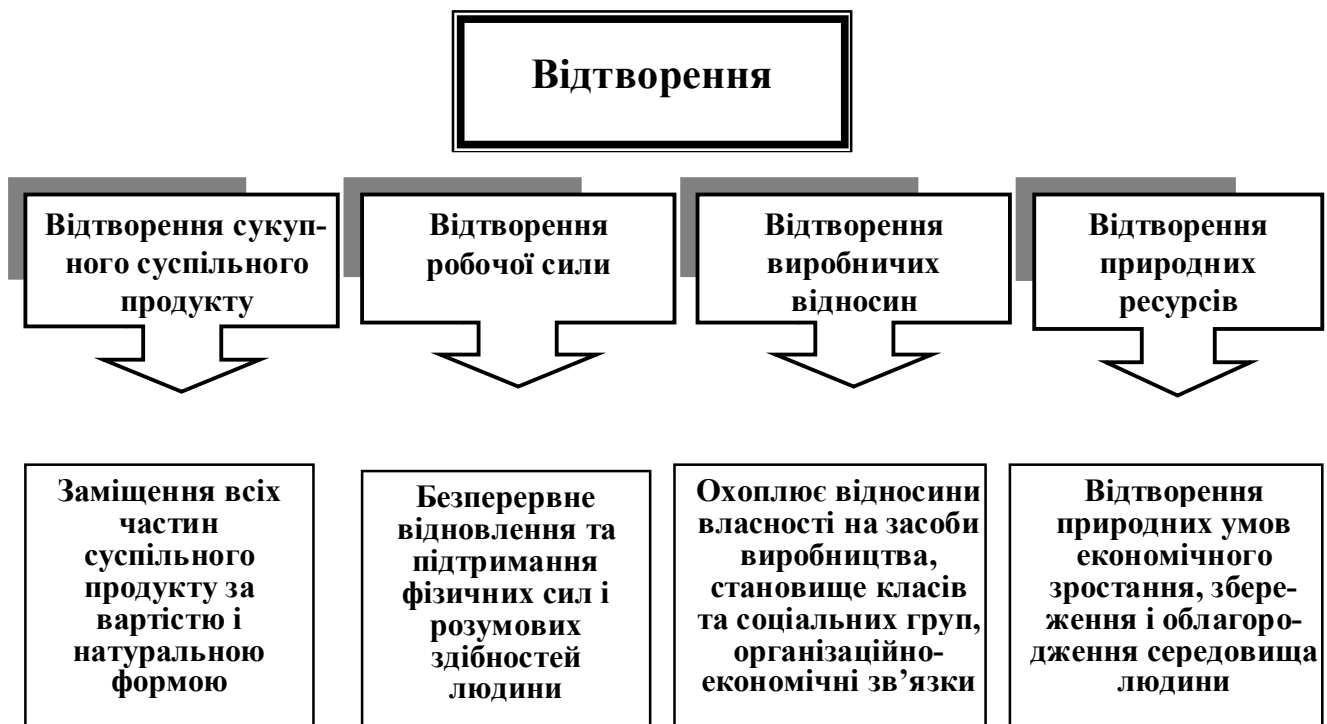


Рисунок 12.2 – Складові суспільного відтворення

12.2. Суспільний продукт та його форми

Результати та ефективність економічного розвитку на макrorівні виявляються у створюваному щороку *суспільному продукті*, його обсязі та структурі.

Існують різні методи обчислення суспільного продукту, які відображують певний бік відтворювальних процесів (рис. 12.3).

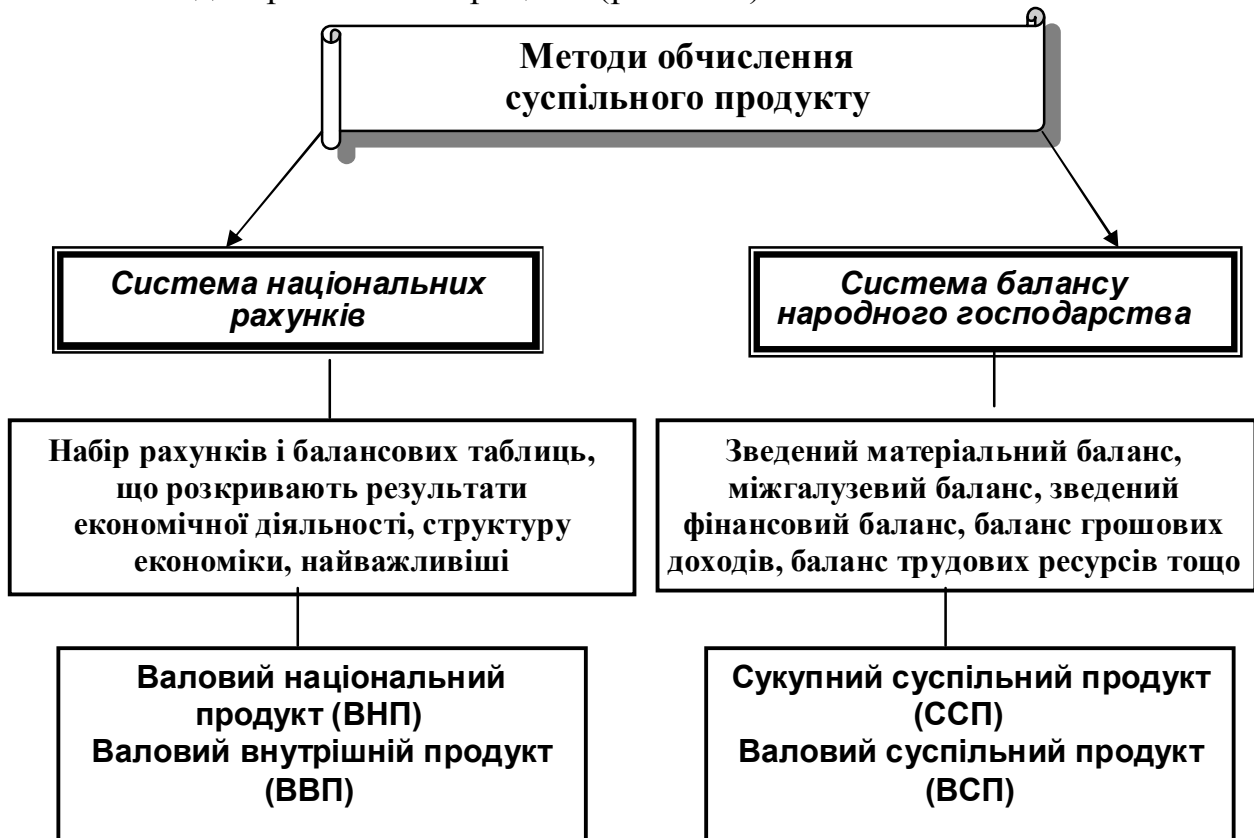


Рисунок 12.3 – Методи обчислення суспільного продукту

Система балансів – це зведений матеріальний баланс, міжгалузевий баланс, зведений фінансовий баланс, баланс грошових доходів, баланс трудових ресурсів та ін.

Баланс народного господарства обчислює результати тільки матеріального виробництва в економіці, при цьому розмежовується виробництво засобів виробництва і предметів споживання. Результати нематеріального виробництва не обчислюються. Концепція системи національних рахунків, навпаки, розглядає економіку як єдине ціле без принципового розмежування матеріального і нематеріального виробництва.

За системою балансу народного господарства обчислюються сукупний суспільний продукт (ССП), валовий суспільний продукт (ВСП).

ССП представляє собою суму всіх матеріальних благ, створених в суспільному виробництві за певний період (зазвичай рік). Його структура представлена на рис. 12.4.

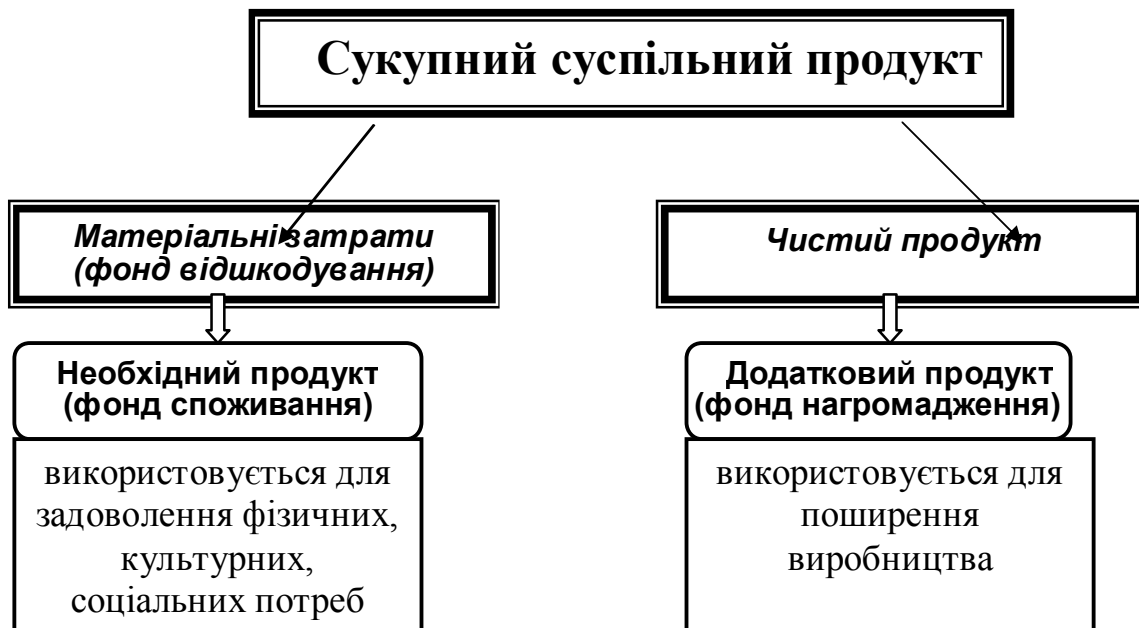


Рисунок 12.4 – Структура ССП з точки зору відтворення

ВСП представляє собою суму всіх результатів матеріального виробництва, включаючи проміжні, створених в суспільному виробництві за певний період (зазвичай рік). Він також може бути визначений як сума продукції окремих виробників (підприємств, об'єднань) за цей самий проміжок часу. Валовий суспільний продукт включає повторний рахунок, тому він не є об'єктивним показником результатів суспільного виробництва; він перевищує їх, бо подвійний рахунок не виключається.

Система національних рахунків (СНР) – це міжнародний стандарт оцінки основних економічних показників країни зі своїми принципами (рис. 12.5).

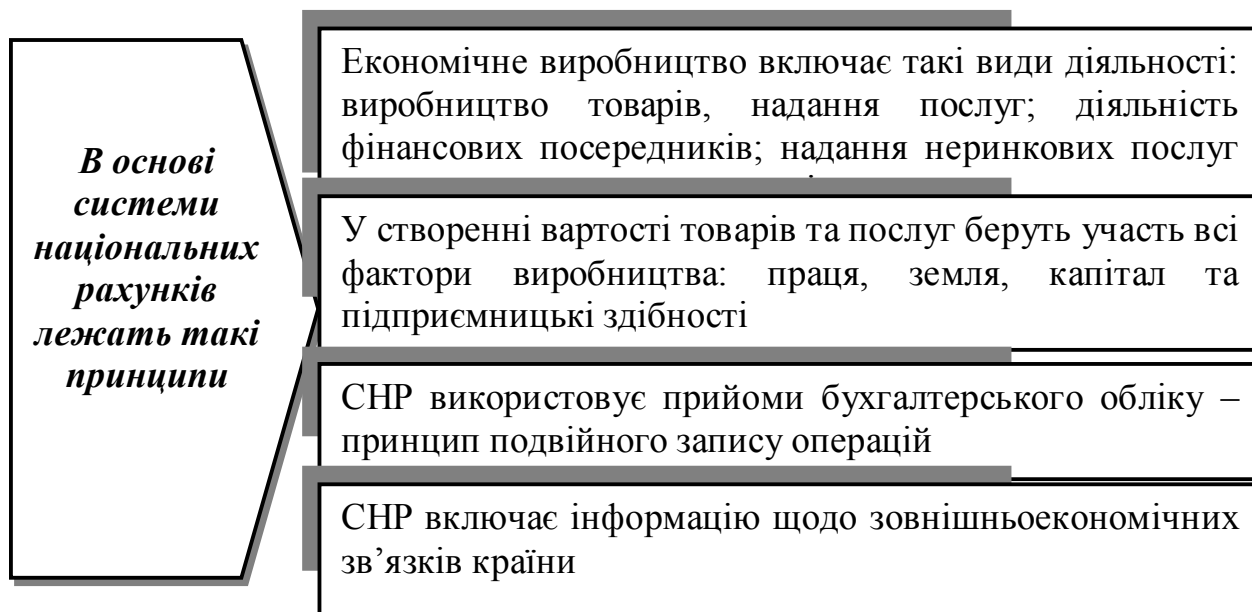


Рисунок 12.5 – Принципи системи національних рахунків

На її основі розробляються економічні моделі та прогнози в галузі оподаткування, кредитування, темпів економічного зростання, дефіциту державного бюджету, регулювання інфляції та в інших.

СНР охоплює абсолютно усі технічні операції, які відбуваються в економіці та усі ресурси, які має країна. Різні показники, які включаються до СНР, дозволяють виміряти обсяг виробництва у конкретний період часу та розкрити фактори, які безпосередньо визначають функціонування економіки.

До цих *макроекономічних показників* відносяться:

- валовий національний продукт (ВНП);
- валовий внутрішній продукт (ВВП);
- чистий національний продукт (ЧНП);
- національний дохід (НД);
- особистий дохід (ОД);
- дохід кінцевого використання (ДКВ).

Економічна теорія та статистика для виміру обсягу національного виробництва використовує ряд показників, серед яких важливе місце займає валовий національний продукт.

Валовий національний продукт (ВНП) визначається як сукупна ринкова вартість усього обсягу кінцевого виробництва товарів та послуг в економіці за рік.

У загальному вигляді ВНП представляє узагальнений підсумок діяльності національного господарства країни.

Підсумкова оцінка результатів розвитку може бути надана тільки у вартісній формі. Проте, вартісний метод обліку породжує проблему *подвійного рахунку*.

Вона виникає у зв'язку з тим, що будь-який вироблений продукт – це результат праці великої кількості людей, який проходить кілька етапів або стадій виробництва. На кожній з них до продукту додається вартість, яка створюється саме на цій стадії, але кожного разу загальна вартість продукту включає до себе вже здійснені на попередніх стадіях витрати. Тому для підрахунку кінцевих результатів такий засіб виміру не придатний, оскільки при цьому в підсумок включаються декілька раз одні й ті ж витрати.

Додана вартість – це вартість, яка створена у процесі виробництва на конкретному підприємстві і яка охоплює реальний внесок підприємства у створенні вартості конкретного продукту (заробітна плата, прибуток, амортизація).

Додана вартість визначається як різниця між виручкою від реалізації товарів та вартістю матеріальних витрат на виробництво й реалізацію продукцію.

Треба відмітити, що ВНП виключає проміжну продукцію, тобто ту, що використовується для виробництва інших товарів.

Проміжна продукція – це товари та послуги, які проходять подальшу переробку або перепродаються декілька разів перш ніж потраплять до кінцевого споживання (сировина, матеріали, паливо, електроенергія та інші).

Наприклад, хліб це кінцевий продукт, а борошно для його випікання – проміжний. Тож до складу ВВП входить тільки вартість хліба, а не вартість борошна, із якого він зроблений. Але, частка продукції борошномельних заводів повинна входити в склад ВВП, а саме та частка, яка є кінцевим продуктом, тобто реалізується як борошно кінцевому споживачу.

Тож, для виключення багаторазового повторного рахунку ВВП повинен виступати як вартість кінцевих товарів та послуг і включати в себе тільки вартість, яка додається на кожній проміжній стадії обробки.

До обліку ВВП виставляються такі вимоги:

1) до складу ВВП включається все, що вироблено для кінцевого споживання. *Кінцева продукція* – це товари та послуги, які купуються споживачами для кінцевого використання, а не для перепродажу;

2) грошовий вимір ВВП;

3) розраховувати розмір ВВП на душу населення;

4) облічувати номінальний та реальний ВВП.

Номінальний ВВП – це вартісний показник, який визначається за поточними ринковими цінами.

Реальний ВВП – це вартісний показник, який визначається за незмінними (базисними) цінами. Він точніше показує динаміку фізичного обсягу виготовленого продукту.

Окрім ВВП одним з основних показників СНР є валовий внутрішній продукт (ВВП).

ВВП – це величина кінцевих товарів та послуг, вироблених у межах країни за рік.

До складу ВВП включається продукція, створена на території даної країни національним та іноземним капіталом за рік.

ВВП та ВВП збігаються в тій частці, яка охоплює товари та послуги, вироблені національним капіталом в межах даної країни.

Різниця полягає в тому, що друга частина ВВП – це продукція, яка вироблена національним капіталом за межами країни. Друга частина ВВП – це продукція, яка вироблена іноземними капіталом в даній країні.

Макроекономічні показники *не враховують*:

- позаринкову діяльність: працю домогосподарок та інші роботи у домашньому господарстві, які задовольняють власні потреби;

- товари та послуги тіньової економіки;

- зростання фонду вільного часу: тривалість робочого тижня скоротилась з 53 годин на початку ХХ ст. до 36 годин у наш час. Цей факт не враховується у ВВП, але прямо пропорційно впливає на добробут;

- підвищення якості продукції;

- екологічні наслідки виробництва.

12.3. Національне багатство. Економічний потенціал.

Економічний потенціал – це сукупна здатність галузей народного господарства виробляти усі види продукції та послуг.

Найпростіша класифікація економічного потенціалу включає:

- *матеріальні ресурси*, які в свою чергу поділяються на: землю (усі природні ресурси, які існують в економіці); капітал (інвестиційні ресурси, засоби виробництва, будівля, устаткування та інші);
- *людські ресурси*: праця (усі трудові ресурси, включаючи кваліфіковану якісну характеристику ресурсів); підприємницькі здібності.

Для характеристики економічного потенціалу необхідна система показників. Визначальними є:

- національне багатство;
- показники системи національних рахунків.

Національне багатство – це сукупність матеріальних благ, якими розпоряджається суспільство на визначену дату і які створені працею людей за весь попередній період його розвитку.

У практиці економічного аналізу до показників національного багатства відноситься усе, що так чи інакше створено людською працею і може бути відтворено. Іншими словами, національне багатство країни представляє собою сукупність матеріальних та культурних благ, нагромаджених цією країною протягом її історії на даний період.

Основні принципи оцінки найважливіших елементів національного багатства були сформульовані в роботах У. Петті, А. Сміта та інших економістів. Після їх перших оцінок настав більш ніж двостолітній період розробки і накопичення інформації про національний дохід і розподіл його на споживану і нагромаджену частини, без чого складно визначати масштаби накопичення елементів національного багатства. Практично лише в ХХ ст. почали пропонуватися методи розрахунків відповідних показників в різних країнах і перерахунку їх в єдині грошові одиниці, щоб проводити міжгалузеві зіставлення. Широку популярність здобули оцінки італійського економіста Д. Джіні, який на прохання Ліги Націй оцінив національне багатство головних учасників першої світової війни і завданого збитку. Подальший розвиток методів оцінок національного багатства проводився окремими вченими, а також статистиками провідних країн, але розрізнено і по різних концепціях.

Національне багатство складається з таких частин:

I. Природні ресурси, враховані і залучені в оборот. Це невідтворні блага:

- земля;
- корисні копалини – мінеральні ресурси;
- вода – енергетичні ресурси;
- ліс і тваринний світ.

II. Матеріальні ресурси, одержані в результаті накопиченої праці.

Відтворні ресурси.

III. Інтелектуальний потенціал суспільства або накопичений науково-технічний потенціал.

IV. Національне майно (грошова і натуральна форми обліку).

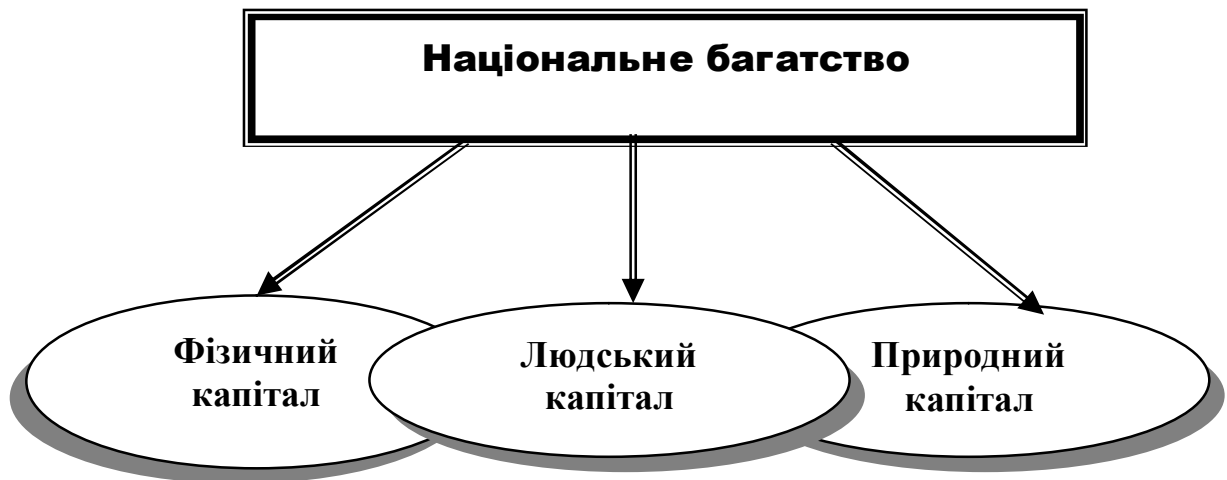


Рисунок 12.6 – Склад національного багатства

Найважливішим показником національного багатства і необхідною умовою розвитку будь-якої нації є стан здоров'я населення. У розвинених країнах головним показником національного багатства вже сьогодні вважається освітній рівень населення. Тому цілком обґрунтована посилена увага до освітньої системи й її модернізації з метою досягнення більшої ефективності. Замість традиційної базової освітньої моделі робляться установки на безперервну освіту протягом життя.

У сучасній економічній теорії одним з найважливіших чинників накопичення національного багатства вважаються *людські ресурси*. У зв'язку з нерівномірним розміщенням і вичерпаністю природних запасів, з тим, що країни з однаковим рівнем розвитку мають приблизно рівну відносну виробничу і фінансову забезпеченість, все більша увага приділяється підвищенню якості робочої сили. Зміна вимог до працівника пов'язана з науково-технічним прогресом, темпи якого прискорюються і припускають відповідну гнучкість знань, умінь, навичок працівника. Людські ресурси економіки вельми важливі, оскільки їх виробничі творчі якості цілком визначають ефективність конкурентної економіки, її можливості створення високосортних товарів і комфортних послуг, масштаби і темпи науково-технічних перетворень. Тому підготовка і випуск на ринок праці освіченої і творчо активної робочої сили, забезпечення її кваліфікаційної і територіальної мобільності є однією з першооснов життєдіяльності народного господарства.

І чим вище загальний рівень розвитку економіки, тим складніші завдання їй доводиться вирішувати, тим важливіша потреба в робочій силі вищої кваліфікації.

12.4. Інтелектуальний потенціал та його роль в сучасній економіці

Вичерпаність резервів зростання економіки неінноваційної природи активізує пошук інтелектуальних чинників розвитку. Інтелект стає ключовим затребуваним світовим ресурсом. Здатність до продукування інтелектуального капіталу сприяє прискоренню інноваційного розвитку країни, забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки та здійсненню ефективної інтеграції в світогосподарські процеси.

В економічній теорії інтелектуальний капітал розглядається як результат реалізації інтелектуального потенціалу. У трактуванні інтелектуального потенціалу науковці додержуються кількох, на наш погляд не альтернативних, а взаємодоповнюючих підходів (табл. 12.1).

Таблиця 12.1 - Трактування сутності «інтелектуального потенціалу»

Підхід	Представники	Визначення поняття «інтелектуальний потенціал»
Ресурсний	В. Прошак	сукупність знань, умінь і творчих здібностей людей, їхній освітньо-кваліфікаційний рівень, які дають змогу засвоювати набуті та творити нові знання, тобто це можливості, якими володіє особа
Функціональний	С. Вовканич	спроможність суспільств, окремих людських спільностей, особистостей творити, нагромаджувати і використовувати знання, проекти, ідеї, ноу-хау, тощо... для соціально-економічного, інноваційного, науково-технічного, інформаційного, духовно-культурного, морально-правового та іншого розвитку
Цільовий	О. Стефанишин	можливості, надані інтелектуальними ресурсами у певний час і в майбутньому, які створені людським і (або) машинним (штучним) інтелектом, можуть бути використані для досягнення певної мети, хоча такі можливості не завжди будуть реалізовані

Інтелектуальний потенціал є значно ширшим поняттям, ніж інтелектуальний капітал, і якщо розглядати структуру інтелектуального

потенціалу, то інтелектуальний капітал є одним з його елементів, який активно використовується в інноваційній економіці (табл. 12.2).

Таблиця 12.2 – Визначення інтелектуального капіталу з використанням дефініції інтелектуальний потенціал

Представники	Визначення «інтелектуального капіталу»
В. Базилевич С. Вовканич	Ефективно використаний в економічній діяльності <i>інтелектуальний потенціал</i>
Ж. Шульга	Сукупність активів інтелектуальної власності, а також ринкових і нематеріальних активів підприємства, здібностей і навичок працівників підприємства (інтелектуальних ресурсів), що формуються внаслідок реалізації <i>інтелектуального потенціалу</i> в ході здійснення підприємством господарської діяльності
Т. Стюарт	<i>Інтелектуальний потенціал</i> , який активно використовується в процесах економічного розвитку
Г. Река І. Радіонова	<i>Інтелектуальний потенціал</i> , який активно використовується задля досягнення певних цілей

Отже, інтелектуальний капітал виступає як нагромадження наукових, теоретичних і практичних знань суспільства про певні дії, процеси, проблеми та їх рішення, тобто як система знань, навичок, досвіду тощо, що за певних умов може бути перетвореним на інтелектуальний капітал.

Знання людини є головною складовою інтелектуального капіталу, а рівень знань, більшою мірою, визначається розвитком освіти. Високий рівень сучасних технологій, що акумулюють у собі новітні досягнення інформаційної економіки, вимагає якісної вищої освіти та значної питомої ваги фахівців з вищою освітою (не менш 40–60 %) у загальній чисельності зайнятого населення. В останнє десятиліття саме вища освіта та наука є фундаторами розвитку інтелектуального капіталу (ЮНЕСКО проголосила «ерою освіти» «інтелектуальне», за її ж визначенням, ХХІ століття).

Стійке економічне зростання, розвинений внутрішній ринок і стабільність господарської системи країни може гарантувати тільки високий рівень національного інтелектуального капіталу, високоосвічене суспільство. Разом зі значним економічним ефектом розвиток освіти дає значний неекономічний ефект, який проявляється в багатьох сферах, у тому числі таких, як підвищення політичної активності, розширення прав жінок, більш уважне відношення людей до власного здоров'я та харчування.

Освіта сьогодні розглядається як одна з основних цінностей, без якої неможливий подальший розвиток інтелектуального капіталу на глобальному рівні. Передова університетська освіта, побудована амбівертній моделі формування інтелектуального капіталу, забезпечує підготовку висококваліфікованих мобільних фахівців і, таким чином, формує підґрунтя для ефективної інтеграції національного інтелектуального капіталу в глобальний.

Тема 13. Економічний розвиток. Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою

Важливою складовою вивчення чинників і результатів розвитку народного господарства є дослідження економічного зростання і пов'язаних з цим економічних проблем. Єдність вирішення завдань економічного зростання в умовах циклічних коливань економіки дає можливість посилювати активний характер їхньої взаємодії в інтересах суспільного прогресу, реалізувати спроможність системи господарювання раціонально використовувати наявні ресурси, створювати максимальний обсяг продукції.

Даний розділ присвячено дослідженню проблем суспільного відтворення та його окремих елементів.

13.1. Економічний розвиток та економічне зростання

Економічний розвиток – зміна міри економічного руху, що виявляється насамперед в зміні якісних характеристик. Економічне зростання є центральною проблемою оцінки ефективності будь-якої системи господарювання.

Теорії економічного зростання аналізують чинники і процеси, що забезпечують його динаміку і стабільність, шляхи досягнення оптимальності співвідношення виробництва, нагромадження і споживання, певні особливості відтворення, передусім його циклічний характер. Нерівномірність суспільного відтворення та його окремих елементів, зміна революційної та еволюційної форм руху, інтенсивного та екстенсивного типів зростання відбивають дію законів діалектики в економічному житті.

Найбільш поширеними економічними теоріями зростання є наступні:

Теорія чинників розвитку. Автори цієї теорії А. Сміт і Т. Мальтус вважали, що чинниками розвитку є праця та капітал. Згідно з цією теорією економікою керує нагромадження капіталу, а випуск продукції забезпечується двома видами витрат – капіталу й праці. При цьому не беруться до уваги вплив розвитку науки, нових технологій на темпи економічного зростання.

Теорія виміру капіталу. Якщо у А. Сміта і Т. Мальтуса кількість праці зростала відповідно до вартості землі, то в сучасних моделях капітал зростає швидше, ніж праця. Капітал представлений інвестиційними товарами, матеріальними благами, які можуть бути використані для виробництва інших товарів. З використанням поняття сукупного основного капіталу як загальної вартості засобів виробництва

досліджуються наслідки відносного зростання капіталу, або зростання капіталооснащеності. Дохід на капітал зменшується, якщо немає нововведень. Одночасно відносне зростання капіталу відбувається за умов його більш швидкого зростання порівняно з чисельністю населення і кількістю праці.

Теорія тривалої стабільності. Цей стан досягається в моделі нагромадження капіталу, за якого рівні реальної заробітної плати і відсотка постійні, нагромаджується велика кількість виробничих споруд і устаткування при одночасному зростанні доходів.

Теорія технічних нововведень і зростаючого попиту. За цією теорією швидке зростання інвестицій у науку, створення нових технологій, удосконалення системи виробництва зумовлюють зростання доходу на кожну одиницю виробничих витрат. Інвестування забезпечує зростання продуктивності капіталу за умови безперервного науково-технічного прогресу.

Теорія напряму інвестицій. Згідно з нею виділяють переважні вкладення або в капітал, або в працю. Залежно від напряму використання інвестицій розрізняють їх працезберігаючу (збільшується прибуток по відношенню до заробітної плати) або капіталозберігаючу форму (капітал застосовується більшою мірою, ніж праця, підвищуючи заробітну плату щодо прибутку). Нейтральні інвестиції займають проміжне становище.

На відміну від розглянутого групування, К. Макконнелл і С. Брю аналізують теорії економічного зростання з точки зору заходів державного регулювання, спрямованих на стимулювання цього процесу. Виділяється кейнсіанський підхід, згідно з яким економічне зростання розглядається з погляду чинників попиту. Низькі темпи зростання пояснюються у теоріях цього напряму неадекватним рівнем сукупних витрат, що не забезпечує необхідного приросту валового національного продукту. Звідси висновок про необхідність низьких ставок відсотка як засіб стимулювання капіталовкладень.

На противагу кейнсіанцям прихильники «економіки пропозицій» вважають за необхідне зменшення податків як засобу, що стимулює трудові зусилля і підприємницький ризик, заощадження та капіталовкладення.

Економісти різних теоретичних напрямів пропонують й інші методи стимулювання економічного зростання. Зокрема, вважається доцільним проведення урядом індустріальної політики, формування вискоєфективної структури виробництва за рахунок розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей.

Аналіз розглянутих теорій економічного зростання засвідчує два моменти: тип економічного зростання залежить від рівня розвитку продуктивних сил і спроможності існуючої системи виробничих відносин ефективно використовувати переваги науково-технічного прогресу, визначати найбільш раціональне співвідношення між фондами споживання і нагромадження у національному доході та підрозділами суспільного виробництва.

У другій половині 1980-х – на початку 1990-х років виникають теорії економічного зростання, які розкривають зв'язок між темпами розвитку економіки і економічною свободою. Витоками цих теорій є погляди

А. Сміта, сформульовані в його класичній праці «Про природу і причини багатства народів». У цьому дослідженні викладені найважливіші умови процвітання країни та її населення – справедливі закони, необтяжливі податки і мир. Визначення основних складових свободи господарської діяльності було доповнено сформульованим головним правилом економічної політики: чим менше держава займається економікою, тим краще для економіки.

У подальшому значний внесок у розвиток теорій економічного лібералізму зробили представники австрійської (К. Менгер, Л. фон Мізес, Ф. Хайек, Ф. Махлуп), чиказької (Ф. Найт, Дж. Вінер, Г. Саймонс, М. Фрідмен, Р. Коуз та фрайбурзької (А. Рюстов, В. Ренке, В. Ойкен, Л. Ерхард) шкіл. Економічне зростання в моделях представників неолібералізму досягається за рахунок підвищення ефективності використання існуючих чинників у процесі змін загальних умов господарювання. Вирішальна роль у зміні цих умов належить державі, конкретним формам економічної політики, співвідношенню між економічною свободою та її обмеженням з боку держави.

Згідно з поглядами прихильників неоліберального напрямку держава має обмежити свою участь у регулюванні економічних процесів, зняти обмеження на зовнішню торгівлю, валютнообмінні операції, рух капіталів між різними країнами. Постійні зміни економічного законодавства і нестабільність головних орієнтирів економічного розвитку (термінів інфляції, валютного курсу, відсоткових ставок, податків, ввізного та вивізного мита, інших регуляторів) обмежують економічну свободу, знижують підприємницьку активність і уповільнюють в кінцевому підсумку економічне зростання.

Чинники, що визначають темпи і якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи:

- *інноваційні*, пов'язані з оновленням технологій і продукції, використанням інноваційного потенціалу країни, визначенням пріоритетів науково-технічного прогресу;
- *інвестиційні*, що визначаються інвестиційною активністю, ефектністю капітальних вкладень, оновленням виробничих основних фондів та їх використанням, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу;
- *структурної мобільності економіки*, спроможності її реагувати на зміни в обсягах та структурі суспільних потреб як у поточному, так і в майбутньому періодах.

Кожна група має особливості, що формуються під впливом взаємопов'язаних заходів на макро- та мікроекономічному рівнях, взаємодії держави та підприємницької діяльності. Наприклад, процес прийняття інноваційних рішень має вигляд системи з багатьма зв'язками, де висхідний пункт – порівняння запланованих цільових установок з реальними (зокрема, можливість створити новий ринок або нішу, нову споживну вартість, новий попит, конкурентні переваги, які ґрунтуються на диференціації продукції). Порівняння запланованої та реальної ринкової ситуації дає змогу відібрати продуктивну інноваційну ідею, скласти план маркетингових заходів,

спрямованих не тільки на оптимальне задоволення попиту споживачів, а й на створення нового ринку і попиту.

Економічне зростання – це кількісні та якісні зміни у виробництві, які виражаються в збільшенні кінцевих результатів.

Існують кількісні та якісні показники економічного зростання:

- якісні: якість продукції, технологія.
- кількісні: ВВП, ЧНП, НД, ОД, ДКВ.

В залежності від характеру зростання (кількісного чи якісного) фактори поділяються на дві групи: екстенсивні та інтенсивні (рис. 13.1).

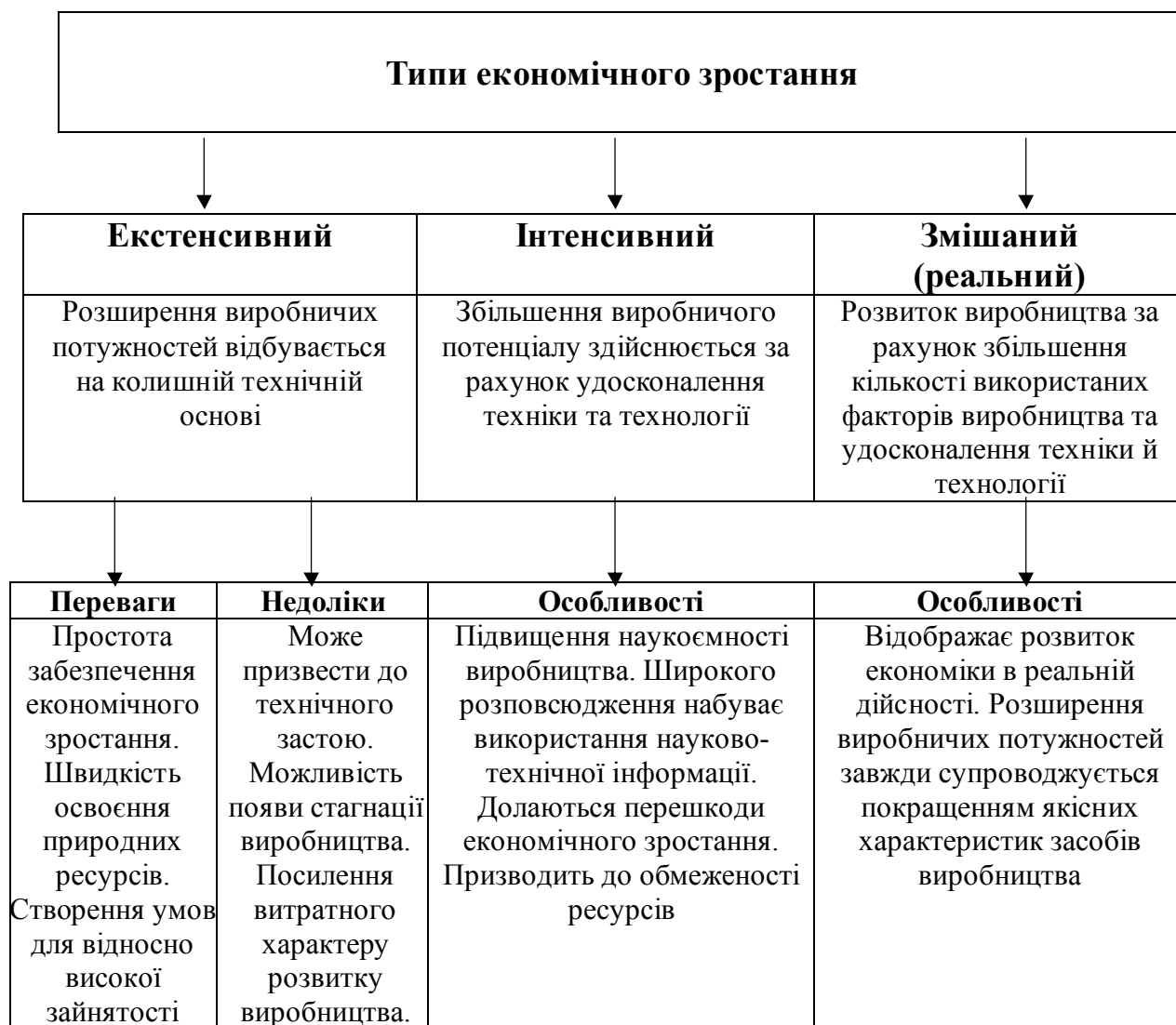


Рисунок 13.1 – Типи економічного зростання

До *екстенсивних факторів* відносяться:

- збільшення обсягу інвестицій при зберіганні існуючого рівня технології;
- збільшення кількості зайнятих робітників;
- зростання обсягів сировини, матеріалів, палива, що споживаються.

До *інтенсивних факторів* відносяться:

- прискорення НТП (упровадження нової техніки та технології шляхом поновлення основних фондів);

- підвищення кваліфікації робітників;
- покращення використання основних та оборотних фондів;
- підвищення ефективності виробництва за допомогою кращої його організації.

Чинники економічного зростання (рис. 13.2):

- 1) чинники пропозиції (кількість та якість робочої сили, природних ресурсів, технологія, обсяг основного капіталу);
- 2) чинники попиту (більш повне використання обсягу ресурсів, який розширюється);
- 3) чинники розподілу.

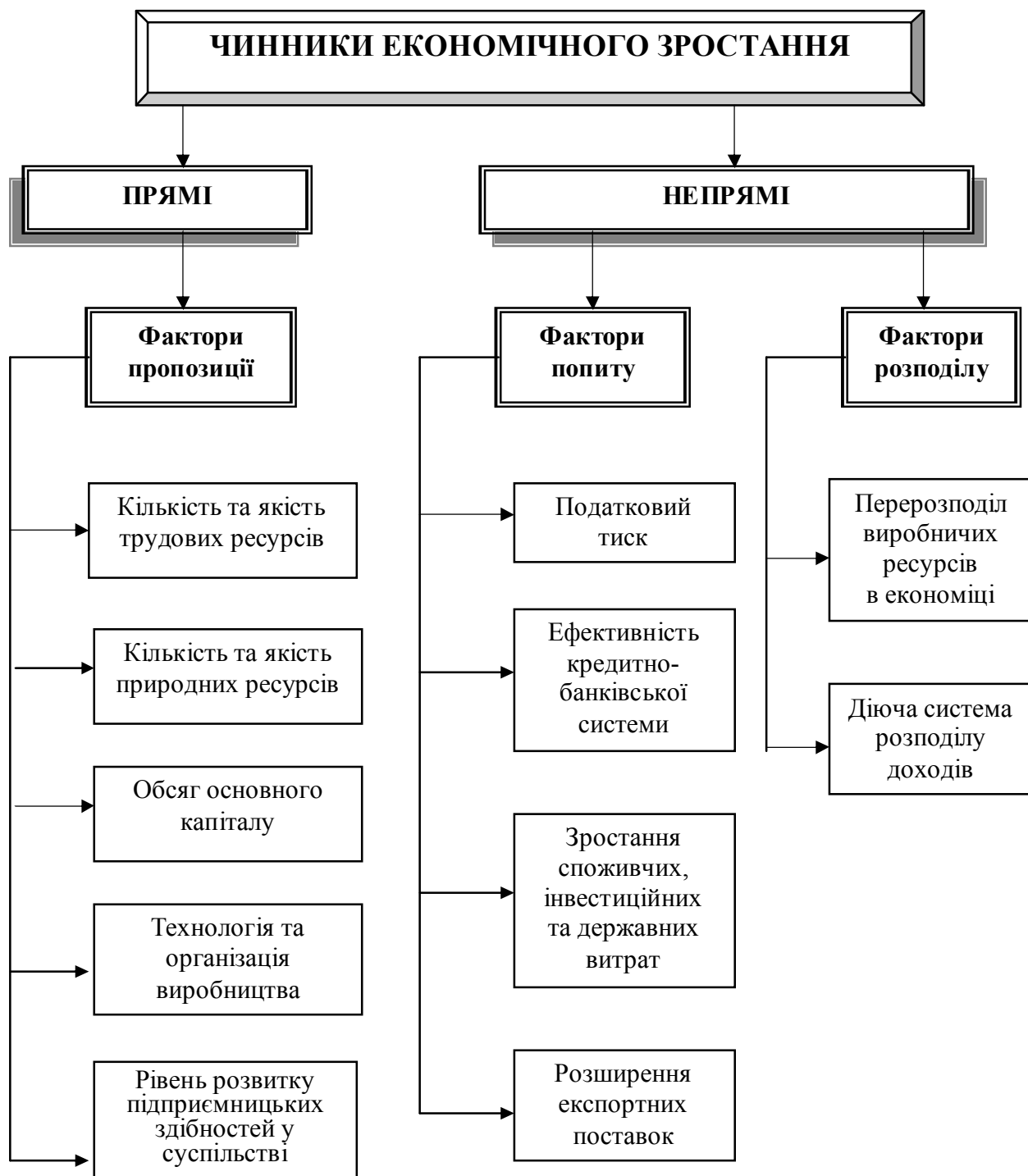


Рисунок 13.2 – Чинники економічного зростання

Держава у ринковій системі повинна забезпечити економічне зростання. Існують такі міри впливу держави на ринкову економіку:

- антициклічне регулювання;
- регіональна політика;
- політика прискореної амортизації (високі темпи технологічного прогресу, прискорення морального старіння основного капіталу веде до того, що держава збільшує норми амортизації в законодавчому порядку. Така діяльність держави називається політикою прискореної амортизації, вона дозволяє швидше списати вартість обладнання на вироблену продукцію, таким чином швидше «визволяється» від морально застарілого обладнання. В умовах технологічного прогресу значна частка засобів на відшкодування морального зносу основного капіталу поступає від прискореної амортизації. Відношення суми амортизації відрахувань до вартості основного капіталу (в %), називається нормою амортизації);
- структурне регулювання через податково-бюджетну та грошово-кредитну політику.

13.2. Циклічні коливання економіки

Будь-яке суспільство прагне до економічного зростання, до повної зайнятості та стійкого рівня цін, а також до інших менш значних показників, що характеризують стан економіки і визначають рівень добробуту населення.

Проте економічне зростання не є безперервним та рівномірним. Ринкова економіка періодично зазнає економічних криз. Інакше кажучи, для економічного розвитку характерне періодичне виникнення, загострення та розв'язання соціально-економічних суперечностей. Виникнення та розв'язання суперечностей, зумовлених економічними кризами, має об'єктивний та суб'єктивний характер, що й визначає сутність та походження їх.

Представники різних напрямів та шкіл економічної теорії по-різному пояснювали сутність, причини економічних криз та пропонували різні методи їх розв'язання. Так, прихильники теорії диспропорцій в економіці (Ж.-Б. Сей, М. Туган-Барановський, Р. Гільфердінг) та недоспоживанні (С. Сисмонді, К. Родбертус, К. Каутський) вбачали головну причину криз у диспропорціях між обсягом виробництва та рівнем споживання.

Й. Шумпетер висунув ідею перенакопичення, пов'язавши це явище з технічним прогресом. Він вважав, що економічне зростання є циклічним процесом, зумовленим стрибкоподібним характером нововведень.

Вихід роботи Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) поклав початок кейнсіанській теорії циклу. В цьому дослідженні, де було використано окремі положення попередніх теорій подано нову макроекономічну концепцію, що пояснює механізм ринкового

господарювання в цілому, причини його відхилень від рівноваги, а також напрями державного втручання в ринкову систему. Подальший розвиток кейнсіанської теорії пов'язаний з іменами Р. Харрода, П. Самуельсона, Дж. Хікка, Д. Хансона.

На початку 1970-х років кейнсіанській теорії було протиставлено монетарну теорію циклу М. Фрідмена. Згідно з нею головну роль у динаміці національного доходу та циклу відіграє нестабільність грошових пропозицій, провина за що покладається на державу. Головним стабілізатором економіки монетаристи вважають обсяг грошових пропозицій.

Своє розуміння циклічності капіталістичного відтворення дала марксистська теорія. Вона виходила з об'єктивності економічних криз для капіталістичної (ринкової) системи господарювання. К. Маркс пояснював економічні кризи головною суперечністю капіталістичного виробництва – між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою привласнення. Формою вияву цієї суперечності на практиці є суперечність між планомірною організацією виробництва на окремому підприємстві та недостатнім її рівнем у масштабі суспільства. К. Маркс називав оновлення основного капіталу матеріальною основою періодичного повторення циклічних криз надвиробництва.

Економічний цикл представляє собою періодичні спади та піднесення ділової активності протягом декількох років і включає наступні фази: спад або кризу, депресію, поживавлення та піднесення (рис.13.3). Його інтенсивність та тривалість залежать від тих конкретних умов, за яких він розвивається, тобто, від зовнішніх та внутрішніх факторів.

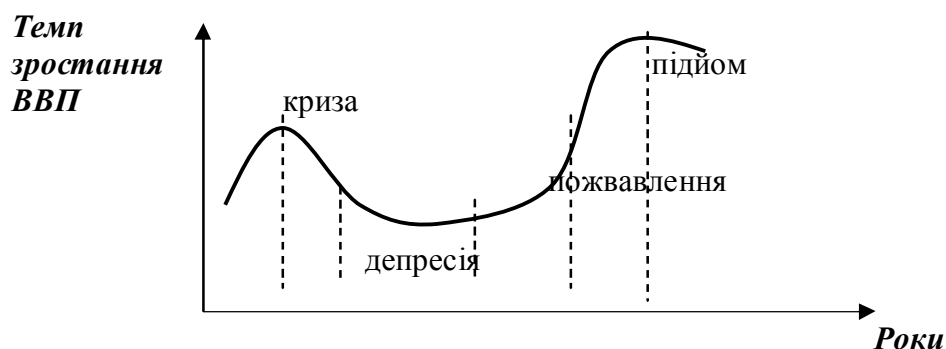


Рисунок 13.3 – Циклічність економічної динаміки

До *зовнішніх факторів* відносяться об'єктивні та суб'єктивні обставини, які викликають періодичні повтори економічних явищ і які знаходяться поза економічної системи. Це: війни, революції та інші політичні струси; відкриття значних родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів; нові технології, винаходи, які дозволяють змінювати структуру суспільного виробництва.

Одним з найважливіших *внутрішніх факторів*, які породжують економічний цикл, є фізичний термін служби основного капіталу.

Інші внутрішні фактори :

- особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва і зайнятості;
- інвестування, тобто вкладення засобів у розвиток виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
- економічна політика держави, яка прямо та непрямо впливає на виробництво, попит та споживання.

Існують такі фази циклу: криза, депресія, поживавлення, підйом.

Фаза *кризи* характеризується різким падінням виробництва, зростають запаси нереалізованої продукції, скорочується заробітна плата, падають курси акцій, зростає банківський відсоток.

Наступна після фази кризи йде *депресія*. Вона може мати дуже тривалий характер. Зупиняється падіння виробництва. Зберігається високий рівень безробіття. Проте падіння цін зупиняється, знижується позичковий відсоток, стабілізується товарні запаси.

Наступна фаза – *поживавлення* – супроводжується незначним підвищенням рівня виробництва, деяким скороченням безробіття. Поступово починають зростати ціни та позичковий відсоток. На товарному зростає попит на нове промислове обладнання. Поживавлення охоплює все більшу кількість галузей.

Підйом дуже часто носить ажіотажний характер. Випуск продукції перевищує передкризовий рівень, зростають ціни на товари, пропозиція позичкового капіталу, знижуються норма банківського відсотку. Різко зростає попит на продукцію тих галузей, які визначають тенденцію руху НТП. Економіка підходить до наступного витка.

Сучасні економічні цикли суттєво відрізняються від циклів XIX ст. та першої половини XX ст. Загальні закономірності виявляються дуже слабо. Деякі фази економічного циклу змінюються, а то й зовсім зникають.

Класифікація економічних циклів за різними ознаками представлена на рис. 13.4.



Рисунок 13.4 – Класифікація економічних циклів за різними ознаками

За критерієм тривалості в економічній літературі розрізняють три види циклічних коливань: 1) **великі економічні цикли**, які тривають 48–55 років; 2) **середні економічні цикли** тривалістю 7–11 років; 3) **малі економічні цикли**, які протікають протягом 3–4 років. Першу спробу їх осмислення зробив англійський економіст У. Джевонс. Наявність довготривалих і середніх циклів досліджували у своїх працях М. Туган-Барановський, А. Афталъон, М. Ленуар.

Проте науково обґрунтовану теорію тривалих циклічних коливань (довгих хвиль) створив російський учений М. Кондратьєв. Узагальнивши статистичний матеріал (починаючи з кінця XVIII ст.) щодо динаміки середнього рівня товарних цін, відсотка на капітал, номінальної заробітної плати, обороту зовнішньої торгівлі, видобутку сировини у Великій Британії, Франції та США, М. Кондратьєв вперше дійшов висновку, що поряд з «малими циклами» відтворення (8–10 років) існують «великі цикли», середня тривалість яких 48–55 років. «Великі цикли» складаються з двох фаз (хвиль) – підвищувальної та знижувальної, що припадають на періоди піднесення та криз і депресій. Оскільки «малі цикли» немов нанизуються на «довгі хвилі», характер звичайного економічного циклу багато в чому залежить від того, на яку хвилю «великого циклу» припадає цей «малий цикл»: якщо на знижувальну – фази поживлення та піднесення послаблюються, а кризи та депресії посилюються. Протилежна ситуація складається на підвищувальній хвилі. Цей взаємозв'язок зумовлює переплітання циклічних та структурних чинників відтворення, багато в чому визначає специфіку економічного розвитку в конкретних історичних умовах. Протягом приблизно двох десятиріч перед початком підвищувальної фази спостерігається поживлення в сфері технічних винаходів, а потім – у роки господарського піднесення – їх широке застосування. Періоди підвищувальних хвиль значно багатші на соціальні потрясіння в житті розвиненого суспільства, ніж періоди знижувальних.

М. Кондратьєв уперше дав розгорнуте статистичне обґрунтування існування й повторюваності «довгих хвиль» економічного відтворення.

У «великому циклі», на відміну від звичайного «малого циклу», можна виділити три основні фази: 1) структурна криза – знижувальна фаза; 2) період структурної стабілізації, або адаптації; 3) структурне піднесення у вигляді підвищувальної хвилі «великого циклу». Всі ці фази є різними ступенями заміни моделі капіталістичного нагромадження в процесі поступового розвитку продуктивних сил.

Приблизно до початку 1980-х років тривала знижувальна фаза четвертого «великого циклу». З цього часу розгорнувся своєрідний стабілізаційний період адаптації економіки до наслідків різних форм структурних криз – енергетичної, сировинної, валютної. Економіка розвинених країн починає орієнтуватися на розвиток новітніх наукомістких виробництв на основі електронізації, гнучкої автоматизації, застосування досягнень альтернативних джерел енергетики, біотехнології тощо.

Отже, урахування «довгих хвиль» економічного розвитку є важливою умовою підвищення рівня наукової обґрунтованості довготермінових прогнозів і розробки господарських планів, адекватних реальним закономірностям розвитку ринкового виробництва.

В основі тривалих циклічних коливань лежить процес якісних змін базисних поколінь машин і технологій, транспортних засобів, великих споруд та ін. у провідних галузях економіки. Зокрема, перед початком і на початку довгої хвилі відбувається значний прогрес у технології, якому передують значні технічні відкриття. В Англії такими відкриттями перед хвилею піднесення (у довгій хвилі виділяють висхідну і низхідну фази) були механічна прялка «Дженні» Д. Харгривса (1765), ватер машина Т. Хайса для прядіння (1767), парова машина Д. Уай (1769) та ін.

Виділена М. Кондратьєвим хвиля підвищення (кінець 80-х рр. XVII ст. до 1810-1817 рр.) збігається з періодом розгортання промислової революції кінця XVIII – першої половини XIX ст. У XIX ст. коливання в межах першого великого економічного циклу були значною мірою пов'язані з обсягами будівництва залізниць. Так, в Англії перша залізниця з'явилася у 1825 р., а з 1840 по 1850 рр. протяжність залізниць зросла з 1,4 до 10,6 тис. км. У результаті цього відбувався прискорений розвиток металургійної, металообробної промисловості. Наприкінці XIX ст. центром економічних коливань стає обробна промисловість. Цей період збігається з хвилею підвищення третього циклу, який почався в 1891-1896 рр. і тривав до 1914-1920 рр. В економічній літературі переконливо стверджується, що третій цикл завершився перед початком розгортання науково-технічної революції (до середини 50-х рр. XX ст.) і почався четвертий цикл.

Але при цьому не враховується, що впродовж трьох довготривалих циклічних коливань існував технологічний спосіб виробництва, що ґрунтувався на машинній праці. Всі три хвилі доцільно об'єднати в один загальний технологічний цикл тривалістю понад 160 років. Його матеріальною основою є три етапи розвитку технологічного способу виробництва: 1) становлення і формування; 2) функціонування; 3) поступового занепаду і створення передумов для появи нового загального технологічного циклу, що почався з середини 50-х рр. (часу розгортання НТР) і ґрунтується на автоматизованій праці. Якщо в межах окремих етапів відбуваються якісні зміни базисних поколінь техніки і технології, транспортних засобів тощо, то протягом загального технологічного циклу здійснюються кардинальні (або істотні) зміни речових факторів виробництва всіх галузей народного господарства.

Матеріальною основою середніх циклів є масове оновлення основного капіталу, а малих – масове оновлення товарів тривалого користування. Серед усіх типів циклічних коливань найважливішу роль відіграють середні цикли (їх ще називають базисними).

Водночас з кардинальними змінами техніки, технології, транспортних засобів, великих споруд тощо в межах загального технологічного циклу відбуваються аналогічні зміни кожного структурного елемента технологічного способу виробництва: робочої сили, використовуваних людьми сил природи, техніці економічних відносин (насамперед суспільного поділу праці). Більше того, протягом трьох етапів загального технологічного циклу в межах технологічного способу виробництва з'являються нові елементи, такі, як форми і методи організації виробництва (наприкінці XIX ст. – початку XX ст.), перетворення науки на безпосередню продуктивну силу (розпочалося під час промислової революції і закінчилося з часу розгортання НТР). Це означає, що в межах технологічного способу виробництва відбулася революція, яка охопила систему продуктивних сил, техніко-економічних і організаційно-економічних відносин.

Антициклічна політика держави.

1. У фазі кризи усі заходи держави мають бути спрямовані на стимулювання ділової активності. В сфері *податкової політики* це означає зниження ставок, надання податкових пільг на нові інвестиції, проведення політики прискореної амортизації. Метою *кредитно-грошової політики* у цей період є пожвавлення економічного життя країни за допомогою додаткових кредитів. Проводиться політика «дешевих грошей», що на практиці означає: зниження ставки відсотку за надані позики, зростання кредитних ресурсів банків, що веде до зростання капіталовкладень, підсилення ділової активності, зниження безробіття. Проте, ця політика може мати й негативні наслідки, тому що у тривалій перспективі вона приведе до посилення інфляційних тенденцій.

2. В період підйому економічної кон'юнктури держава проводить політику стримування з метою запобігти перевантаження економіки та зв'язаних з ним явищ в економіці. *Податково-бюджетна* політика такого періоду характеризується зростанням державних витрат, обмеження при проведенні прискореної амортизаційної політики. Фіскальні заходи приводять до зниження купівельної спроможності і попиту, що веде до деякого спаду економічної активності. В *кредитно-грошовій політиці* проводиться політика «дорогих грошей», що означає підвищення ставок відсотків по наданим позикам, скорочення кредитних ресурсів банків. У цьому випадку в тривалому періоді політика «дорогих грошей» може привести до зростання безробіття, тому що будуть скорочуватися інвестиції та виробництво.

Політика, яку повинна проводити держава з метою запобігання циклічних коливань, характеризують як політику протидії: заходи, спрямовані на погашення циклічних явищ, мають йти в напрямку, протилежному існуючим на цей момент коливанням економічної кон'юнктури (рис. 13.5).

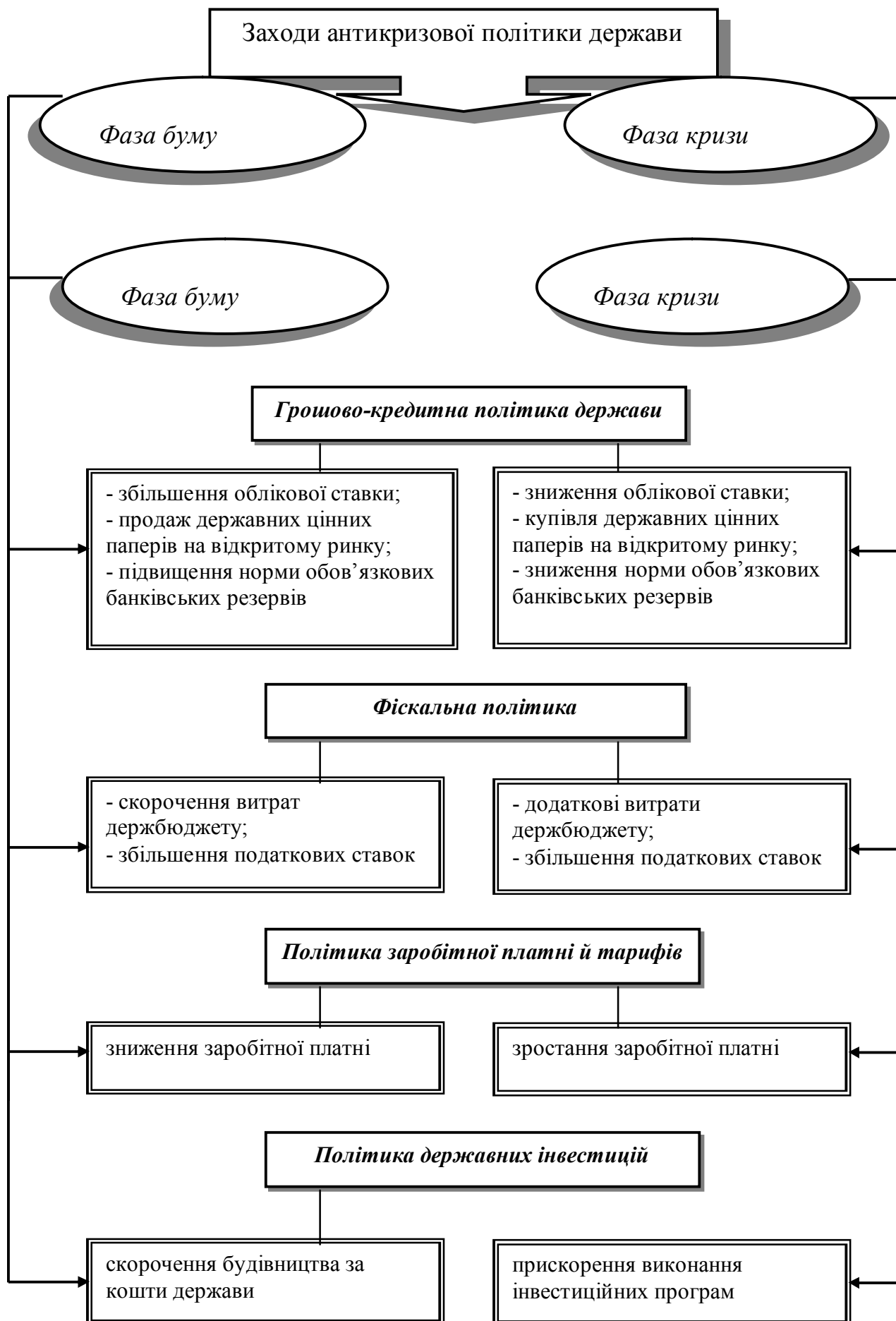


Рисунок 13.5 – Найважливіші заходи антициклічної політики держави

13.3. Зайнятість і безробіття. Проблеми відтворення робочої сили

Зайнятість – це певна сукупність економічних, правових, соціальних, національних та інших відносин, пов’язаних із забезпеченням працездатного населення робочими місцями. Вона характеризується не лише кількісними показниками, а й характером її структури, рівнем якості робочої сили, ступенем її використання.

Розрізняють три основних види зайнятості (рис. 13.6):

Повна – це надання суспільством усьому працездатному населенню можливості займатися суспільно корисною працею, на основі якої здійснюється індивідуальне та колективне відтворення робочої сили.

Раціональна – зайнятість, яка має місце в суспільстві з урахуванням доцільності перерозподілу та використання трудових ресурсів, їх статевікової та освітньої структури.

Ефективна – здійснюється відповідно до вимог інтенсивного типу відтворення та критеріїв економічної доцільності й соціальної результативності, зорієнтована на скорочення ручної, непрестижної, важкої праці.

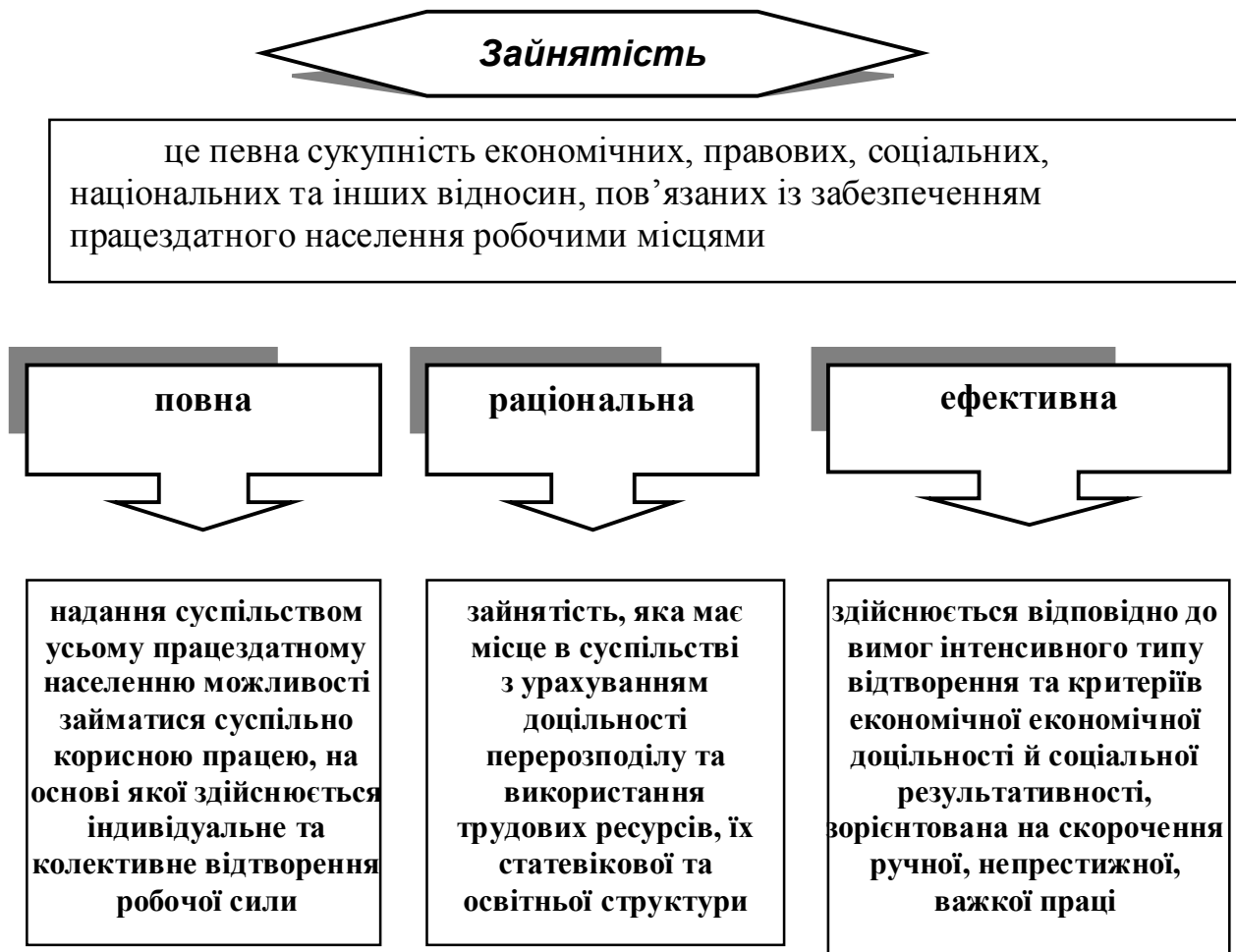


Рисунок 13.6 – Зайнятість та її види

Також розрізняють **основну і спеціальну** форми зайнятості. **Основна** – регулюється трудовим законодавством і типовими правилами внутрішнього розпорядку щодо різних категорій працівників. **Спеціальні** – здійснюються відповідно до спеціальних правових норм (робота вдома, за сумісництвом, індивідуальна трудова діяльність).

Найгострішою проблемою, яка характеризує циклічні коливання виробництва, є проблема безробіття та інфляції. Це означає, що ці два явища об'єктивні та неминучі, і тому перед кожним урядом періодично постає гостра проблема боротьби з ними.

Безробіття визначають як різницю між кількістю працездатних, які перебувають у складі робочої сили, та кількістю зайнятих.

Є кілька точок зору, які пояснюють причини безробіття.

Марксистська політична економія трактувала безробіття як неминуче при капіталістичному способі виробництва соціально-економічне явище, за якого певна частина працездатного населення не знаходить свого призначення, стає відносно збитковим та утворює резервну армію праці. Наявність безробіття пояснюється дією загального закону капіталістичного нагромадження.

З одного боку, зростає пропозиція робочої сили: природний приріст населення, розорення в конкурентній боротьбі невеликих власників, все більше залучення в процес суспільної праці жінок. З іншого боку, науково-технологічний прогрес, зростання органічної будови капіталу призводять до зменшення частки живої праці, незважаючи на збільшення його абсолютної величини. Марксистська політична економія визначає безробіття як необхідну умову існування капіталізму, оскільки воно дає змогу капіталу утримувати заробітну плату на низькому рівні, примушує робітників під загрозою втрати роботи терпіти підвищення інтенсифікації праці, збільшення робочого дня, зниження заробітної плати нижче від вартості робочої сили. Резервна армія праці також необхідна капіталізму, який розвивається стрибкоподібно і нерівномірно, як резервуар вільних робочих рук. Рівень безробіття залежить від зміни фаз проміжного циклу. Воно поступово зростає в періоди кризи та депресії. За Марксом, армія безробітних існує в трьох формах: поточне перенаселення; аграрне (приховане) перенаселення та застійне перенаселення.

Поточне перенаселення пов'язане з циклічністю капіталістичного виробництва та пояснюється зростанням органічної будови капіталу, впровадженням нової техніки, в результаті чого значна частина робітників стає зайвою, причому ці величини змінюються залежно від фаз циклу.

Аграрне (приховане) перенаселення – одна з форм безробіття в сільському господарстві, зумовлена, з одного боку, інтенсифікацією сільськогосподарського виробництва, а з іншого – збільшенням чисельності дрібних фермерів.

Застійне перенаселення охоплює ту частину працюючих, що мають нерегулярні заняття. Це насамперед некваліфіковані працівники, люди, які проживають у бідних районах і не мають побічних занять.

Марксистська політична економія виходила з неминучості безробіття при капіталізмі і бачила в армії безробітних ту революційну силу, яка спроможна знищити капіталістичні відносини.

Історично першим поясненням безробіття було так зване «класичне» визначення безробіття. «Класична» теорія пояснює безробіття елементом високої заробітної плати. Економісти-класики розглядають ринок праці поряд з іншими ринками. Якщо ціни на товари вищі, ніж ціна рівноваги, виникає перевищення пропозиції над попитом. Безробіття розглядається як підвищення пропозиції робочої сили, яке, в свою чергу, тягне за собою зміни рівня заробітної плати. Звідси засобом проти безробіття є зниження заробітної плати до рівня рівноваги.

Економісти-класики не бачили в безробітті серйозної соціально-економічної проблеми. Якщо безробіття залежить від дуже високої заробітної плати, то дуже довге й велике безробіття є вибором самих найманих працівників, результатом діяльності профспілкових комітетів.

Однак економічна криза 1930-х років, яка спричинила масове безробіття, спростувала цю теорію. Стало безглуздо стверджувати, що безробіття – це тимчасове явище, яке наймані працівники обирають добровільно. На зміну класичному підходу прийшла теорія Дж. Кейнса, який не заперечував, що зниження заробітної плати призводить до зниження безробіття. Він скептично оцінював ефективність цього засобу в боротьбі з безробіттям.

По-перше, на практиці знизити заробітну плату робітникам дуже складно, і тому в масовому масштабі ця політика малоефективна.

По-друге, зниження заробітної плати – це зниження прибутків тих самих споживачів, що призводить до зниження купівельної спроможності, а отже, скорочує сукупний попит, що призводить до необхідності скорочення обсягів виробництва, а відповідно – і до збільшення безробіття.

У зв'язку з цим Дж. Кейнс пропонував боротися з безробіттям за допомогою державної економічної фінансової політики. Підвищуючи державні прибутки або знижуючи податки, можна збільшити сукупний попит. Це призводить до збільшення попиту на робочу силу, яка, в свою чергу, знижує рівень безробіття.

Державні витрати зростають завдяки розширенню державного сектору або за рахунок збільшення прибутків приватним споживачам (пенсій, матеріальної допомоги на дітей, стипендій). Це призводить до збільшення загального обсягу попиту.

Політика підвищення суспільних витрат або зниження податків зумовлює підвищення купівельної спроможності й унаслідок цього – зростання сукупного попиту. А це призводить до скорочення безробіття. Важливим шляхом збільшення виробництва та скорочення безробіття, вважав Дж. Кейнс, є стимулювання інвестицій, яке може здійснюватися безпосереднім державним втручанням (прийняття постанов уряду) або за допомогою економічних методів, наприклад, зниження відсоткової ставки, що робить кредит на розширення виробництва більш вигідним.

Отже, безробіття є об'єктивним явищем економічного розвитку суспільства. Воно є формою вияву суперечностей розвитку економіки, зростання продуктивних сил, необхідності впровадження досягнень НТП, зміни форм господарювання та форм власності. Безробіття повністю уникнути неможливо, але провадити політику його обмеження необхідно. Кожній фазі

економічного циклу властивий свій рівень безробіття і головним завданням держави є проведення такої економічної політики, яка б дала змогу «пом'якшити» проходження фаз з високим рівнем безробіття, сприяла розв'язанню соціальних проблем.

Розглядаючи соціально-економічні причини, які породжують безробіття, можна виділити такі його форми (рис. 13.7).

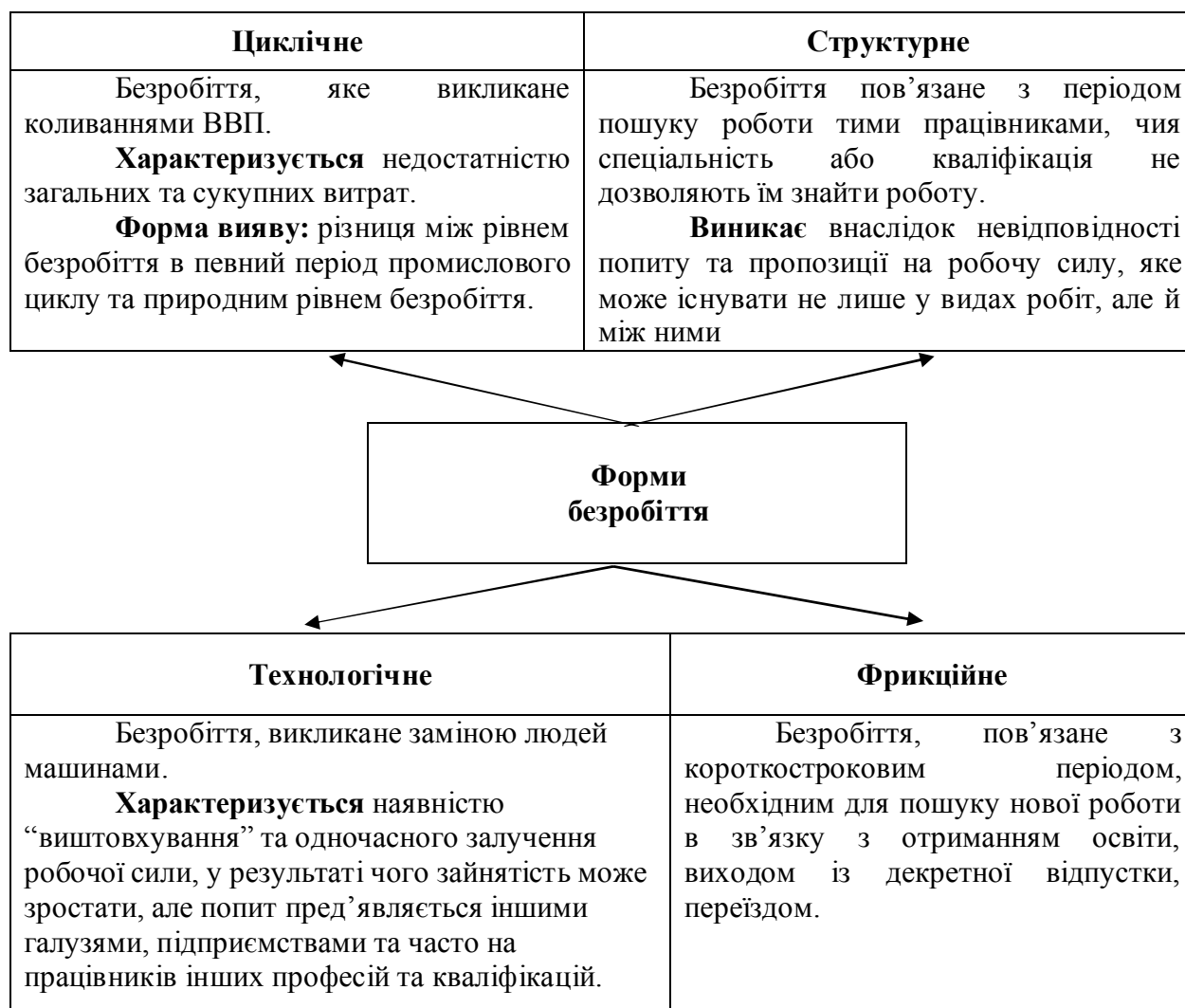


Рисунок 13.7 – Форми безробіття

Добровільне безробіття – виникає через те, що робітники не хочуть працювати за запропоновану їм заробітну плату, а згодні працювати на умовах вищої оплати. У деяких випадках люди не хочуть працювати зовсім, ніж виконувати низькооплачувану і некваліфіковану роботу. Ця позиція зростає з підвищенням сукупного добробуту та освіченості нації. Через це в розвинених країнах кількість таких безробітних постійно зростає.

Вимушене безробіття породжується негнучкою ціною праці за наявності фіксованої заробітної плати. Якщо оплата праці дуже висока з позиції ринкової рівноваги і вона не знижується, то пропозиція праці надлишкова і лише частина робітників отримає місце, а інші стають вимушеними

безробітними. Причина фіксованості оплати – домовленість про постійну оплату, яка досягається між підприємцями та профспілками і фіксується на певний період (найчастіше 3–5 років).

Фрикційне безробіття (цей термін ототожнюють з пошуком або очікуванням роботи). Якщо людині пропонується свобода вибору роду діяльності, а також місця роботи, то деякі робітники певний час перебувають у становищі непрацюючих. Одні добровільно змінюють місце роботи, інші шукають роботу через звільнення, треті – тимчасово втрачають сезонну роботу (наприклад, у будівництві через несприятливу погоду). Фрикційне безробіття також пов'язане зі зміною етапів життя (навчання, робота, народження та догляд за дитиною для жінок, пенсія). Фрикційне безробіття вважається неминучим і певною мірою бажаним. Воно дає можливість людині, з одного боку, знайти найсприятливіші умови для свого життя, а з іншого – відбиває ті прогресивні процеси, які відбуваються в економіці та суспільстві в цілому. Через те, що людина має право вибору професії та пошуку кращої роботи, фрикційне безробіття часто розглядають як добровільне.

Структурне безробіття. Воно виникає у разі, коли попит і пропозиція на робочу силу не збігаються, причому відповідність між цими показниками для різних видів праці та різних регіонів і секторів економіки неоднакова. Через певний період в структурі споживчого попиту і в технології виробництва відбуваються деякі зміни, які, в свою чергу, призводять до змін у структурі попиту на робочу силу. У зв'язку з такими змінами попит на окремі види професій зменшується або зовсім зникає, на інші, включаючи нові, які раніше не існували, зростає. Виникає безробіття, тому що робоча сила повільніше реагує на зміни, а її структура не відповідає потребам нової структури потрібних робочих місць. З одного боку, з'являються нові робочі місця, а з іншого – надлишок працівників застарілих професій.

Різниця між фрикційним і структурним безробіттям дуже непевна. Значна відмінність полягає в тому, що у «фрикційних» безробітних є навички, які вони можуть відразу продати, а «структурні» безробітні, для того щоб отримати роботу, повинні змінити кваліфікацію або місце проживання. Структурне безробіття має більш довготерміновий характер і тому породжує серйозніші проблеми.

Циклічне безробіття. Під циклічним розуміють безробіття, зумовлене загальним спадом виробництва, тобто проходженням економіки тих фаз економічного циклу, які характеризуються скороченням витрат та обсягів виробництва. У разі, коли сукупний попит на товари та послуги зменшується, зайнятість скорочується, а безробіття зростає. Так, у період кризи 1980–1982 рр. рівень безробіття зріс до 10%. Характерно, що тільки наявність циклічного безробіття свідчить про погіршення стану ринку робочої сили.

Інституціональне безробіття. Воно пов'язане з функціонуванням самих інститутів ринку робочої сили та чинниками, які впливають на попит та пропозицію на ньому (неповна інформація про вакансії, завищений рівень допомоги по безробіттю, занижені податки на доходи та ін.).

Безробіття не однаково впливає на різні верстви населення. Так, безробіття серед підлітків має переважно фрикційний характер. Підлітки часто змінюють місце роботи, тривалість роботи у них на одному місці в 12 разів коротша, ніж у дорослих. Досягнувши дорослого віку і отримавши професію, вони стабілізують свою трудову діяльність. Рівень безробіття залежить також від расової належності.

В умовах ринкової економіки товари та послуги купуються та продаються на різних ринках. Робоча сила як фактор виробництва також купується та продається на ринку праці. Робітники продають свою робочу силу за плату, а роботодавці, виявляючи попит на робочу силу, платять за неї. Отже, на ринку праці, як на всякому іншому ринку, є пропозиція праці, попит і ціна, а саме, заробітна плата. Ціна (заробітна плата) залежить від співвідношення між зайнятістю і безробіттям.

Пропозиція робочої сили визначається рядом чинників: рівнем заробітної плати, культурою та релігією (наприклад, коли це стосується залучення жіночої праці), податковою системою, впливом профспілок тощо. Масштаби та склад робочої сили коливаються, і різні люди то поповнюють її, то вибувають із складу робочої сили.

Попит на робочу силу визначається потребами підприємців у робітниках відповідно до попиту на товари та послуги. Інакше кажучи, попит на робочу силу визначається як загальним сукупним попитом в економіці, так і технічним оснащенням виробництва.

Ринок праці має певну інфраструктуру, яка містить: біржу праці, різного роду (державні та приватні) агенції з працевлаштування, різні установи, які займаються перепідготовкою робітників (підвищенням або зміною їхньої кваліфікації).

Отже, безробіття визначається як різниця між чисельністю осіб, які перебувають у цей момент у складі робочої сили, і чисельністю зайнятих.

Визначення «повної зайнятості». Насамперед, треба уточнити, що повна зайнятість не означає абсолютної відсутності безробіття. Економісти визначають фрикційне і структурне безробіття неминучим, тому «повна зайнятість» становить завжди менше ніж 100% робочої сили. Інакше кажучи, *рівень безробіття при повній зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного і структурного безробіття.* Циклічне безробіття дорівнює нулю.

Рівень безробіття при повній зайнятості називають *природним рівнем безробіття*. Реальний обсяг національного продукту, який виробляється в умовах природного рівня безробіття, називають виробничим потенціалом економіки. Це реальний обсяг продукції, який економіка спроможна виробляти при «повному використанні» ресурсів.

Природний рівень безробіття виникає при збалансованості ринків робочої сили, коли кількість тих, хто шукає роботу, дорівнює кількості вільних робочих місць. Природний рівень безробіття є позитивним явищем в економіці. Адже «фрикційним» безробітним потрібен час для того, щоб знайти відповідні місця. «Структурним» безробітним також потрібен певний час, щоб здобути нову кваліфікацію або переїхати в інше місце. Якщо кількість людей, які

шукають роботу, перевищує вакансії, це означає, що ринки робочої сили не збалансовані, що свідчить уже про циклічне безробіття.

Поняття «природний рівень безробіття» потребує уточнення. По-перше, економіка дуже рідко функціонує в умовах природного рівня безробіття. Найхарактернішим для сьогоденної економіки є перевищення безробіттям свого природного рівня. Однак бувають періоди, коли безробіття опускається нижче від природного рівня. Наприклад, під час другої світової війни попит на робочу силу був необмеженим. Тоді використовувалися понаднормова робота та сумісництво. В 1944 р. рівень безробіття знизився до 1,2%. Економіка перевищувала свої потенційні виробничі можливості, але при цьому зростав рівень інфляції. По-друге, природний рівень безробіття не є постійним, він підлягає перегляду внаслідок інституційних змін (зміни в законах та звичаях суспільства). Так, збільшення компенсацій з безробіття, інші соціальні програми уряду об'єктивно призвели до збільшення фрикційного безробіття та загального рівня безробіття. Так, якщо в 1960-х рр. природний рівень безробіття становив 4% чисельності робочої сили, то у 1980-х рр. він дорівнював 5-6 % у розвинених європейських країнах, а у США 6-7 %. Важливим чинником, який впливає на природний рівень безробіття, є розвиток структурного безробіття (криза автомобільної промисловості, нафтова криза, «бум» в електронній промисловості). Отже, потрібно більше часу для того, щоб попит і пропозиція на робочу силу урівноважилися.

Сприяти зниженню природного рівня безробіття можуть такі заходи: поліпшення інформованості населення про можливість зайнятості; вдосконалення професійної підготовки з дефіцитних та перспективних спеціальностей; зниження рівня державної захищеності безробітних, проведенням суспільних робіт тощо. *У теперішній час економісти вважають, що природний рівень безробіття складає 5-6%.*

Рівень безробіття показує відсоток безробітної частини робочої сили.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{чисельність робочої сили}} * 100\%$$

Головна негативна риса безробіття – невипущена продукція. Якщо економіка не може створити достатню кількість робочих місць для тих, хто бажає і може працювати, потенційне виробництво товарів та послуг втрачається назавжди. Економісти визначають цю втрачену продукцію як відставання обсягу ВВП, яке показує на скільки фактичний ВВП менше потенційного ВВП. Потенційний ВВП визначається виходячи з припущення про існування природного рівня безробіття при нормальних темпах економічного зростання.

Вчений Артур Оукен математично визначив відношення між рівнем безробіття та відставанням обсягу ВВП. Закон Оукена: *якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень на 1%, то відставання фактичного обсягу ВВП від потенційного ВВП складає 2,5%.*

Тема 14. Господарський механізм в системі суспільного відтворення. Держава та її економічні функції

Сучасна економіка є змішаною системою, в якій елементи державного контролю переплітаються з елементами ринку. Велика роль держави та здатність його регулювання деякі економічні процеси залежить від зв'язку економіки та політики. Держава представляє собою стрижень існуючої суспільної системи, вона концентрує владу, санкціонує існування усіх інших недержавних інститутів, формулює принципи та організує форми суспільного життя, створюючи основу інституціональної ієрархії. Вона породила нову форму суспільної обумовленості поведінки людини, відокремивши загальні інтереси від приватних. Тому виникнення та існування держави є не лише історично необхідним, але й суспільно прогресивним та значущим фактором розвитку.

Даний розділ присвячено дослідженню функцій держави в сучасній економіці та особливостей державного регулювання економіки.

14.1. Необхідність державного регулювання економіки. Економічні функції держави

Ринок, який виник декілька тисячоліть тому, розвивався природним шляхом, пройшов складний шлях розвитку, змінювався, пристосовуючись до нових умов, тим самим доводячи свою життєздатність. В цьому розумінні ринкову економіку можна розглядати як досягнення людської цивілізації, як найбільш ефективну із всіх відомих до цього часу форм організації суспільного виробництва. Разом з тим було б помилкою розглядати ринок як ідеальний саморегулюючий механізм, який немає недоліків і протиріч.

Перш за все тенденція до встановлення рівноваги, яка закладена в ринковому механізмі, прокладає собі шлях через постійне порушення цієї рівноваги. Причому мова іде про порушення не тільки рівноваги на окремих ринках, але й загальної рівноваги між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Іншими словами, ринкова економіка хоч і є динамічною, але недостатньо стабільною системою. Ця макроекономічна нестабільність ринкової економіки має багато проявів: нестійкі темпи економічного зростання і циклічний характер розвитку, недовикористання ресурсів і неповна зайнятість, нестабільність загального рівня цін і інфляція. Треба підкреслити, що хоч ринкові механізми

саморегулювання в кожному конкретному випадку здатні подолати кризові тенденції в економіці, однак в цілому для ринкової системи характерні періодичні коливання обсягу національного продукту, зайнятості та цін. Причому ці коливання є наслідком не тільки зовнішніх факторів, але перш за все недосконалістю самого ринкового механізму.

Як вже відмічалось, одним із головних елементів ринкового механізму, його рушійною силою є конкуренція. Однак всередині ринкової системи, відбуваються об'єктивні процеси, які можуть суттєво послабити конкурентну боротьбу між товаровиробниками. Процес концентрації і централізації капіталу створює сприятливі умови для монополізації ринку. Тобто ринок об'єктивно породжує монополію, а монополія, яка панує на ринку, концентрує в своїх руках економічну владу, встановлює монополні ціни і привласнює монополний надприбуток.

Говорячи про недоліки ринкової системи особливо треба підкреслити соціальні проблеми. Ринок породжує значну диференціацію доходів, він об'єктивно не може вирішити багато соціальних проблем в суспільстві, оскільки ринок являє собою соціально нейтральний механізм.

Уперше «збої» у дії ринкового механізму саморегулювання проявились під час першої економічної кризи 1825 року. В подальшому економічні кризи повторювались через кожні 10-12 років і приводили до безробіття, інфляції, тривалих порушень між сукупним попитом і сукупною пропозицією. Світова економічна криза 1929-1933 рр. остаточно підірвала довіру до саморегулюючих можливостей ринкової економіки. Економіка об'єктивно потребувала дієвого комплексу державних заходів підтримки, надходження нових способів корекції ринкового механізму.

Таким чином можна виділити соціально-економічні проблеми, які не може вирішити ринкова економіка, тому вони потребують необхідності втручання держави в економіку.

- Розвиток продуктивних сил, їх ускладнення, подальше усупільнення виробництва вимагають посилення регулюючої ролі держави.
- Механізм ринку не може забезпечити економіку потрібною кількістю грошей (так звані центральні гроші). Тому одна з найголовніших функцій держави – організація грошового обігу в країні.
- Ринковий механізм не забезпечує потреб суспільства товарами і послугами суспільного споживання. Цю функцію на себе повинна взяти держава.
- Економіка ринкового типу неспроможна функціонувати без інфляції. Тому держава повинна проводити ефективну антиінфляційну політику.
- Ринковий механізм не вирішує регіональних проблем в усій їх сукупності (економічні, демографічні, соціальні, екологічні). В таких випадках держава повинна проводити відповідну регіональну політику.
- Ринок не забезпечує сталості макроекономічної рівноваги, звідси необхідність втручання держави, пов'язану з підтримкою цієї рівноваги.
- Ринковий механізм не може вирішити багато соціальних проблем. Тому втручання держави в сферу соціальних відносин, перерозподіл доходів є конче необхідним.

- Якісні зміни робочої сили потребують в загальнодержавному масштабі використовувати кошти на розвиток освіти, охорону здоров'я, підготовку і перекваліфікацію кадрів.

- Ринок не здатний без втручання держави забезпечити повну зайнятість. Тому політика в сфері зайнятості – важлива функція держави.

- Ринковий механізм породжує зовнішні ефекти. Для компенсації негативних наслідків, які породжуються зовнішніми ефектами потрібне втручання держави.

- Ринковій системі, оскільки вона орієнтована на прибуток, внутрішнє притаманна тенденція до монополізації. Для підтримання ринкової конкуренції, держава повинна проводити антимонопольну політику.

- Проблеми забруднення навколишнього середовища, наростання екологічної кризи потребують втручання держави у відносини між людиною і природою.

Все це обумовлює завдання економічної політики (рис. 14.1)

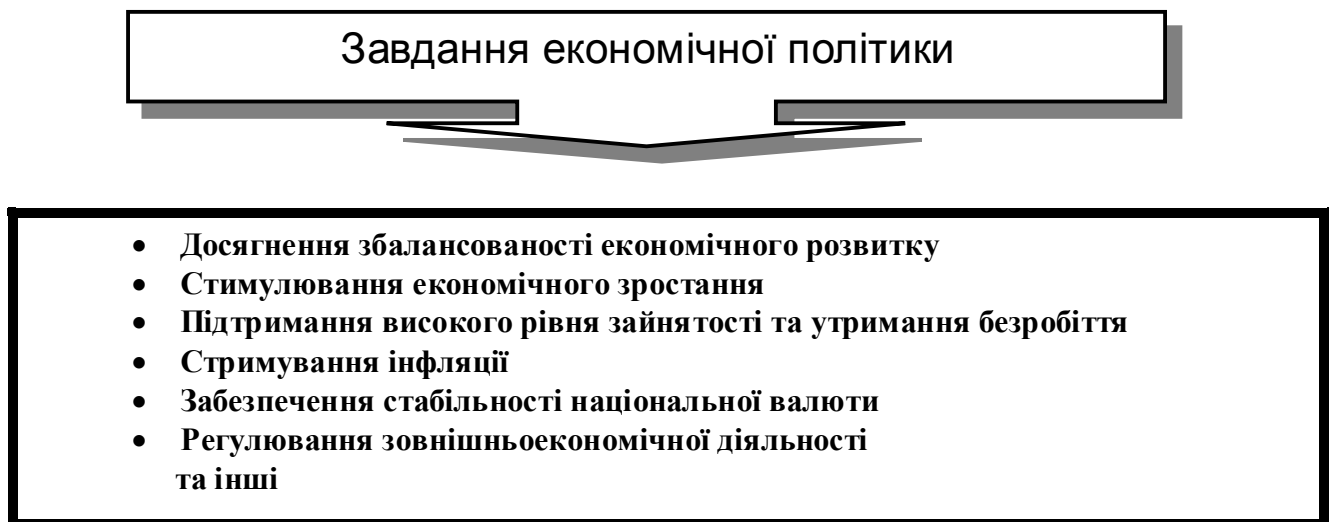


Рисунок 14.1 – Завдання економічної політики

Економічна політика держави стає складовим ланцюгом та необхідним елементом ринкової системи. В цілому держава реалізує політичні та соціально-економічні принципи спілки громадян. Вона активно приймає участь у формуванні макро- та мікроекономічних процесів.

Регулюючі функції держави в ринковій економіці зводяться до трьох основних – *законодавчої, стабілізуючої, розподільчої*.

Законодавча функція передбачає, що держава розробляє систему економічних, соціальних та організаційно-господарських законів і постанов, які створюють певні «правила гри», тобто правові засади ринкової економіки, що є гарантом однакових прав і можливостей для усіх форм власності та господарювання.

З метою захисту конкуренції як основної умови і регулятора ринкової економіки держава розробляє і реалізує антимонопольне законодавство. Це дає

можливість суб'єктам ринкової економіки реалізувати свої інтереси, примушує їх діяти узгоджено і водночас не порушувати об'єктивних законів ринку. І відбувається це природним шляхом, без команд і наказів, характерних для директивної економіки.

Стабілізуюча функція полягає у підтриманні високого рівня зайнятості та цінової рівноваги, а також стимулюванні економічного зростання. З цією метою держава:

а) визначає цілі, напрями і пріоритети економічного розвитку, виділяє відповідні ресурси для їхньої реалізації, використовує грошово-кредитні та бюджетно-податкові підйоми;

б) бере на себе організацію пропозиції центральних грошей;

в) забезпечує зайнятість і стабільний рівень цін, проводячи відповідну фіскальну і кредитно-грошову політику, спрямовану на запобігання інфляції і безробіття.

Розподільча функція пов'язана, з одного боку, з досягненням більш справедливого розподілу доходів у суспільстві, а з іншого – з більш ефективним розміщенням ресурсів у ринковій економіці. Для здійснення цієї функції, яка сприяє виправленню певних недоліків ринкової системи, держава:

а) здійснює перерозподіл коштів груп населення, які мають високі доходи, на користь непрацевдатних і малозабезпечених, проводячи відповідну фінансову і податкову політику, політику регулювання цін;

б) встановлює і контролює реалізацію законодавства про встановлення мінімального розміру заробітної плати;

в) бере на себе функцію забезпечення суспільними благами, у виробництві яких приватні та колективні суб'єкти не зацікавлені, водночас без цих благ суспільство не може досягти благополуччя.

Важлива роль належить державі у регулюванні зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку, міграції капіталів і робочої сили, здійсненні контролю над платіжними балансами. Це важливі чинники стабілізації національної економіки і розвитку світового господарства.

Регулюючі функції держави в ринковій економіці є умовою досягнення балансу економіки на макрорівні, здійснення ефективної грошово-кредитної політики, соціального захисту малозабезпечених верств населення. Без регулюючого впливу держави не можна здійснити структурні перетворення, модернізацію матеріально-технічної бази ряду галузей.

Отже, сучасна реальна ринкова система органічно поєднує вільну конкуренцію і важелі державного регулювання, які й утворюють регульовану соціально орієнтовану економіку. Ігнорування будь-якої з цих засад призводить до негативних наслідків: монополізму, інфляції, спаду ділової активності. Тому надзвичайно важливо, щоб держава виконувала лише ті функції, які б усували негативні явища ринкових відносин і не більше. Вона в жодному разі не повинна порушувати внутрішньоринкові зв'язки, протидіяти їм. Саме через це не можна допускати директивного розподілу виробничих ресурсів і споживчих товарів, всеохоплюючого адміністративного контролю над цінами, тотального директивного планування, що характерно для авторитарно-

бюрократичної системи. У противному разі руйнується ринкове середовище, що призводить до державного монополізму, директивної економіки.

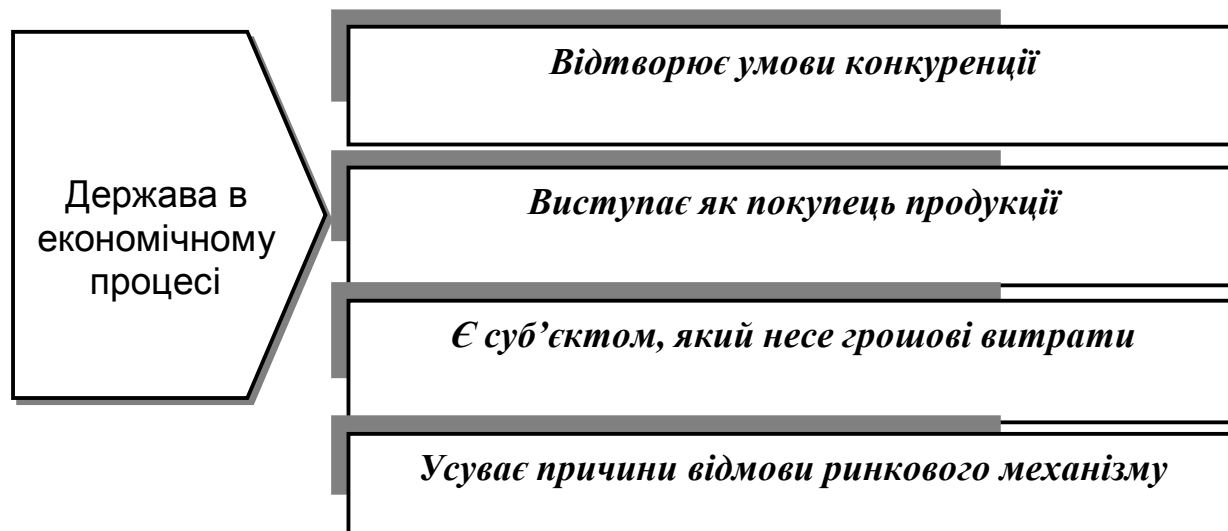


Рисунок 14.2 – Функції держави в економічному процесі

14.2. Державне регулювання, форми і методи

В умовах ринку *державне регулювання економіки (ДРЕ)* представляє собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюються правомочними державними установами з метою пристосування існуючої соціально-економічної системи до мінливих умов господарювання.

Державне регулювання економіки – це цілеспрямований, координуючий процес управлінського впливу уряду на окремі сегменти внутрішніх та зовнішніх ринків посередництвом мікро- та макроекономічного регулювання з метою досягнення рівноважного зростання суспільної економічної системи.

Цілі ДРЕ знаходяться в тісній взаємодії, однак вони нерівнозначні по значенню, масштабам впливу та наслідкам. Виділяють генеральні та конкретні цілі. Серед *генеральних* пріоритетними вважаються: досягнення економічної та соціальної стабільності, забезпечення національних конкурентних переваг, економічна безпека, адаптація ринкового механізму до різних ситуацій.

Конкретні цілі розрізняються за об'єктами ДРЕ, однак завжди виходять з необхідності суспільних та приватних інтересів: *економічне зростання, повна зайнятість, стабільний рівень цін, зовнішньоекономічна рівновага.*

При здійсненні державного регулювання економіки необхідно знайти розумне співвідношення між державним регулюванням і ринковим механізмом. Напрямки і обсяги регулюючих заходів, які виконують держава і ринок, постійно

змінюються. Це залежить від рівня розвитку продуктивних сил, господарської ситуації, політичної розстановки сил, стану соціальної структури, національних особливостей, інституційного порядку загальнодержавного і місцевого управління.

До *суб'єктів державного регулювання економіки* відноситься держава (включаючи регіональні і місцеві інституційні утворення), яка наділена економічною і політичною владою, а також недержавні суб'єкти (недержавні спілки, союзи, об'єднання), економічний потенціал.

Держава як суб'єкт державного регулювання економіки. Влада держави повинна використовуватися для узгодження економічних інтересів різних груп виробників і населення країни; спрямування їх трудової активності на досягнення відповідних єдиних цілей. Державне регулювання економіки утворює відповідну ієрархічну систему. На найвищому державному рівні відбувається розмежування функцій між законодавчою і виконавчою гілками влади. Характер розподілу цих функцій залежить від організаційно-політичного типу держави.

В сучасних правових державах існують деякі близькі до держави структури, які також виступають суб'єктами економічної політики. До них належать інститути, які мають *суспільно-правовий статус*. Самостійними суб'єктами вони не являються, але і не є складовою частиною державного апарату управління. їм передаються відповідні функції управління, які вилучаються із сфери діяльності державних управлінських структур (наприклад, регіональні управління по страхуванню в Німеччині).

Серед суб'єктів державного регулювання економіки існують також інститути, які мають *наддержавний характер*. Їх функціонування пов'язане з системою міждержавних угод. Національні органи влади передають їм частину своїх управлінських функцій (наприклад, діяльність Європейського союзу).

До *недержавних суб'єктів державного регулювання економіки* належать різні об'єднання, які виражають інтереси відповідних прошарків і груп населення (профспілки, союзи підприємців, релігійні і культурні організації).

Роль цих суб'єктів визначається можливістю потужного впливу, групового тиску на ті владні структури, які визначають економічну політику і проводять її в життя. Інтереси недержавних суб'єктів державного регулювання економіки можуть не співпадати з цільовою орієнтацією держави, яка ставить головною метою своєї діяльності – добробут всього суспільства. Тому між недержавними суб'єктами і державою нерідко виникає відкрита боротьба за практичну реалізацію їх економічних інтересів. Виходячи з цього, держава повинна постійно враховувати всю сукупність групових інтересів, яка існує в суспільстві.

Для узгодження інтересів держави і економічних союзів використовуються різноманітні форми і методи. Наприклад, держава може делегувати їм права вирішення відповідного кола функціональних задач. Так, в Швейцарії виробничим об'єднанням надається право на проведення високоякісної професійної атестації, сільськогосподарським союзам доручається практична реалізація аграрної політики.

Однією із форм узгодження суспільних інтересів з інтересами підприємців і найманих робітників може бути система тарифних угод, в якій приймають участь (і

при необхідності приходять до компромісних рішень) держава, профспілки і союзи підприємців.

Об'єкти державного регулювання економіки – це умови, процеси, відносини, елементи і сектори народного господарства, функціонування яких ринковий механізм забезпечує незадовільно або не забезпечує взагалі.

Тобто, об'єкти державного регулювання економіки це «больові точки» ринкової економіки, де виникли або можуть виникати проблеми, які не вирішуються автоматично або невідкладно.

Класифікація об'єктів державного регулювання економіки за рівнем задач, які вони вирішують:

- підприємства (фірми);
- галузі;
- регіони;
- сектори економіки (промисловість, сільське господарство);
- загальногосподарські процеси і відносини (економічні цикли, грошовий обіг, зайнятість, інфляція, ціни);
- глобальні процеси (соціальні відносини, екологія);
- зовнішньоекономічні зв'язки;
- наднаціональні і світогосподарські відносини (інтеграційні процеси, участь в міжнародних економічних організаціях).

Об'єкти державного регулювання частково переплітаються між собою. Так, економічний цикл як об'єкт регулювання неможливо відокремити від зайнятості та інфляції, а регіони від галузей і секторів економіки.

Різноманітні об'єкти в різних країнах на певних етапах їх розвитку відіграють відповідну роль в залежності від того, де існують найбільші проблеми, які проблеми необхідно вирішувати в першу чергу. Так, в країні де відбувається економічна криза головною проблемою може бути економічне зростання, а в країнах з високими темпами зростання цін – інфляція.

Розрізняють наступні типи ДРЕ:

- *повний державний монополізм* в управлінні господарством. Він був характерний для колишнього СРСР та країн соціалістичного співробітництва, але зберігся і тепер в деяких посткомуністичних країнах;

- *різні варіанти сполучення ринкових та державних регуляторів*. Реалізуються в «японській», «шведській» моделях, в моделі соціально орієнтованих ринкових господарствах Німеччини, Австрії, в «китайському» варіанті розвитку;

- *крайній лібералізм*, який признає лише ефективні умови необмеженого приватного підприємництва. Головним чином властивий США.

Ефективність ДРЕ визначається наявністю законодавчої, виконавчої та судової державної влади.

Виділяють дві головні моделі ДРЕ посередництвом певних органів держави.

1. *Реактивна (адаптаційна) модель* (США) дозволяє чітко реагувати на зміни та промахи ринку. Це забезпечує рухомість структур та функцій регулюючих органів, варіювати важелями прямого та непрямого регулювання

на макро- і мікрорівні, сполученням різних форм спільної діяльності держави та приватного бізнесу.

2. *Проактивна модель ДРЕ (Японія)* передбачає попередження можливих порушень у ринковому механізмі шляхом «точного» дозування обсягів державного втручання, використання планування, координуючих та корегуючих рекомендацій.

Держава, здійснюючи регулювання соціально-економічних процесів, використовує *систему методів та інструментів*, які змінюються в залежності від економічних задач, матеріальних можливостей держави, накопиченого досвіду регулювання (рис. 14.3).

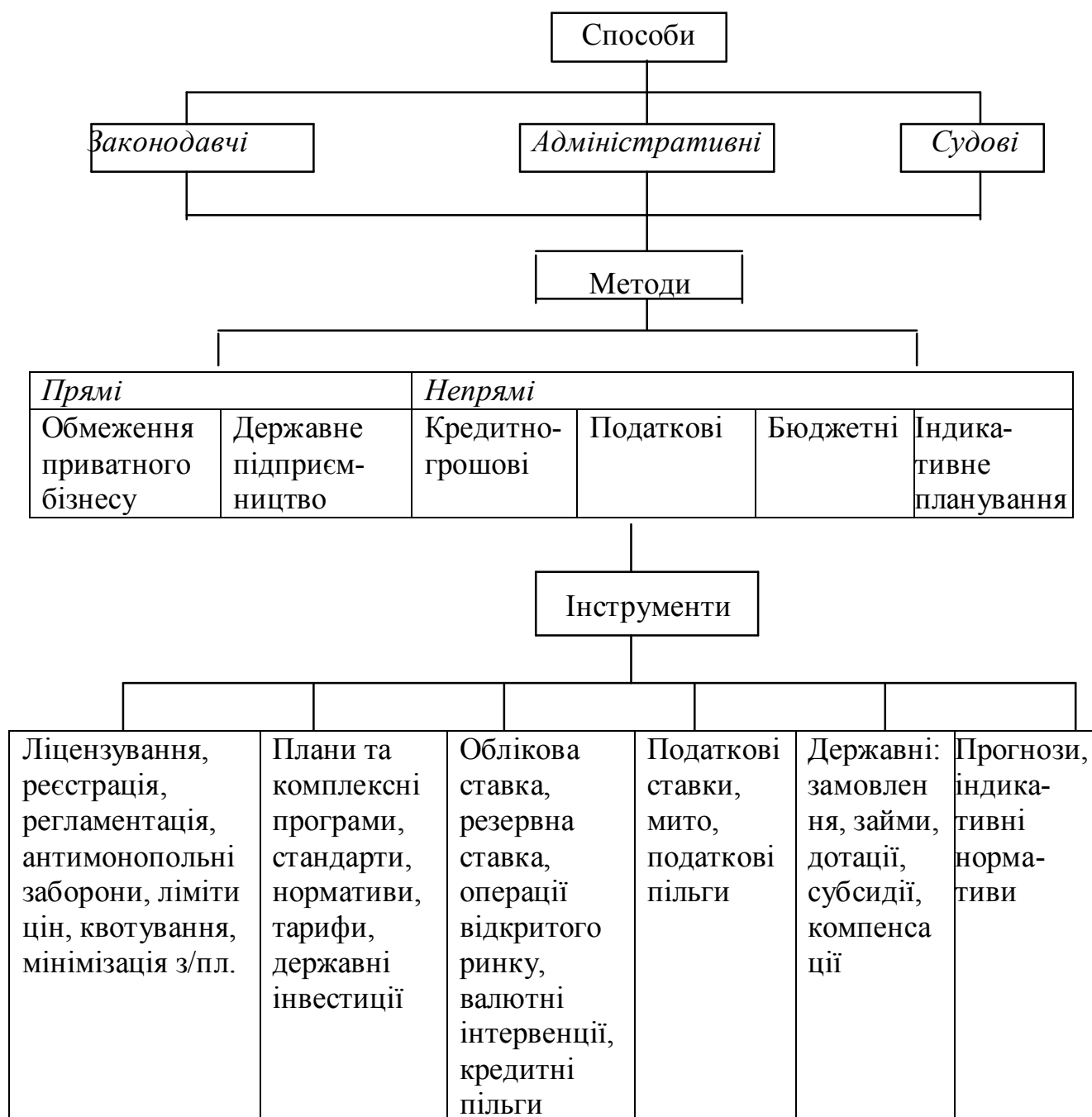


Рисунок 14.3 – Способи, методи та інструменти державного регулювання

Реалізація економічної політики держави можлива лише при використанні сукупності заходів, які складають *механізм державного впливу* на економіку. Для раціонального використання сукупності цих заходів впливу необхідно знати суть і специфіку кожного з них, структуру їх взаємозв'язків. В залежності від вибраних критеріїв існує декілька варіантів відповідної класифікації. Перш за все розрізняють методи прямого і опосередкованого (непрямого) впливу.

Методи прямого впливу примушують суб'єкти економіки приймати рішення, які ґрунтуються не на самостійному економічному виборі, а на вказівках держави. Основними інструментами прямого впливу є: *нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, державні замовлення, централізовано встановлені ціни, нормативи, ліцензії, квоти, ліміти, державні бюджетні витрати тощо.*

Прямі методи часто мають високу ефективність внаслідок оперативного досягнення певних економічних результатів. Але у них є серйозні недоліки. Так як економічна система складається із багатьох суб'єктів і між ними встановлюється певна система зв'язків, то прямий державний вплив на один із суб'єктів може порушити встановлені зв'язки. Таким чином, ті суб'єкти економіки, на які не були безпосередньо направлені державні заходи, також вимушені реагувати на дії держави. Тобто, методи прямого впливу порушують природний розвиток ринкових процесів.

При використанні *методів опосередкованого впливу* держава прямо не втручається в процес прийняття рішень суб'єктами економіки. Вона створює лише передумови для того, щоб при самостійному виборі суб'єкти приймали рішення, які відповідають цілям економічної політики.

Перевага даних методів впливу на економіку в тому, що вони не порушують ринкову ситуацію. Опосередковане регулювання – це вплив на економічні інтереси. Держава втілює в життя свої рішення на підставі мотивації. У даному контексті мотивація – це процес спонукання суб'єктів ринку до діяльності в напрямку державних пріоритетів.

Недоліком опосередкованих методів впливу є відповідний часовий лаг, який виникає між моментом прийняття державних заходів і реакцією на них економіки, змінами в господарській ситуації.

Наступним важливим критерієм класифікації заходів державного регулювання економіки є організаційно-інституціональний. За цим критерієм можна виділити адміністративні, економічні й інституційні методи.

Адміністративні методи базуються на силі державної влади і не пов'язані з матеріальною мотивацією. Адміністративні методи не відповідають принципам ринкової економіки, тому вони використовуються в сферах і ситуаціях де:

- ринковий механізм діє дуже повільно (соціальні кризи);
- ринковий механізм взагалі не може вирішити завдання (війни);
- дія ринкового механізму може привести до незворотних наслідків (захист навколишнього середовища).

Класичні адміністративні заходи регулювання поділяються на три групи: *заборона* (заборона будівництва нових промислових підприємств в центральних

частинах міст, заборона на імпорту зброї), *дозвіл* (дозвіл на використання військового майна), *примус* (зобов'язують використовувати очисні споруди).

Основними інструментами адміністративного регулювання є державні стандарти, норми, нормативи, ліцензії, квоти, санкції, ціни, державні замовлення.

До економічних інструментів відносяться ті заходи державного впливу, за допомогою яких створюються відповідні умови, які направляють розвиток ринкових процесів в необхідне державі русло. Мова йде, перш за все, про методи впливу на сукупний попит і сукупну пропозицію, на ступінь централізації капіталу, на соціальні і структурні аспекти економіки.

Економічні методи ДРЕ включають:

- фінансову (фіскальну, бюджетну) політику;
- грошово-кредитну (монетарну) політику;
- програмування і прогнозування.

Інституційне (правове) регулювання полягає у встановленні державою правил «економічної гри» для фірм-виробників та споживачів. Система законодавчих норм та правил визначає форми та права власності, умови укладання контрактів та функціонування фірм, взаємні обов'язки в галузі трудових відношень профспілок та роботодавців.

14.3. Фінансова система і фінансова політика в державі

Фінансова політика – сукупність заходів, здійснюваних шляхом маніпулювання державним бюджетом, урядовими доходами і видатками для досягнення повної зайнятості, зростання виробництва і зниження інфляції (рис. 14.4).



Рисунок 14.4 – Інструменти фіскальної політики

Фінанси мають такі відмітні ознаки:

- грошова форма вираження на відміну від натуральних відносин;
- нееквівалентний, розподільчий і трансфертний характер платежів;
- розподіл валового національного продукту через реальні фонди, а не за допомогою ціни.

Зміст фінансових відносин розкривається через такі категорії: бюджет, доходи, витрати, податки, платежі, збір, субсидія, субвенція та інші поняття, які характеризують різноманітні види руху грошових ресурсів.

Суб'єктами фінансових відносин у суспільстві є всі причетні до створення, розподілу і перерозподілу валового національного продукту – держава, підприємства (організації), громадяни.

Особливе значення мають фінансові відносини між державою і підприємствами. Адже саме на підприємствах створюється нова вартість, частина якої йде на формування централізованого чистого доходу, акумульованого в державному бюджеті, на створення різноманітних фондів організацій галузевого і територіального управління. В умовах ринкових виробничих відносин фінансові зв'язки між державою і підприємствами ґрунтуються на визнанні економічної незалежності підприємств як господарських одиниць. В умовах різноманітних форм власності, коли підприємства можуть бути і державними, і кооперативними, і колективними чи приватними, виключається пряме втручання держави у господарські справи. Держава встановлює певну плату від прибутку в своє розпорядження, а поза цим підприємства ведуть самостійну фінансову політику. При виборі форм фінансових взаємовідносин держави і підприємств є можливість гнучкого маневрування, що свідчить про досить високий динамізм і універсалізм цих зв'язків, визначення найраціональніших і взаємоприйнятних рішень для обох об'єктів на основі глибокого аналізу об'єктивних закономірностей розвитку економічних процесів.

Широкий спектр фінансових відносин існує між державою і населенням щодо отримання різних виплат (пенсій, допомоги, стипендій) та пільг із суспільних фондів споживання. Це кошти на освіту, лікування і покриття витрат на інші блага, що надаються населенню безоплатно чи на частково оплачуваній основі. Ці фінансові відносини також охоплюють податки з громадян і кредитування ними держави через позики, лотереї, акції, внески до ощадних банків. Використовуються й різноманітні форми надання кредитів населенню, в тому числі орієнтовані на розвиток ринку позики для заняття підприємницькою діяльністю.

Реалізуються фінансові відносини на основі діючої відповідної інституціональної структури, до якої входять фінансово-кредитні установи. Їхнє функціональне регулювання здійснюється існуючими в кожній країні принципами і методами, організаційними формами, правилами, сукупність яких утворює своєрідний фінансовий механізм. Фінансові відносини в сукупності з інституціями та механізмом, що використовується для забезпечення руху грошових ресурсів різної цілеспрямованості, формують цілісну фінансову систему.

Фіскальна політика проявляється через маніпуляцію державним бюджетом (урядовими видатками та доходами) для досягнення певної мети (збільшення виробництва та зайнятості, зниження темпів інфляції та ін.).

Податки – основний атрибут держави. Як метод і джерело державних доходів вони є закономірним результатом історичного та економічного розвитку суспільства, їхнє функціонування бере початок з глибокої давнини і пов'язане з появою владних структур. На своєму тривалому еволюційному шляху податки були натуральними, подушними, сімейними, вартісними тощо. Здійснювався постійний пошук оптимальних варіантів побудови податків і механізму стягнення їх.

Податки є вихідною категорією фінансів, економічною базою функціонування держави.

Податки відображають економічні відносини між державою і юридичними та фізичними особами з приводу примусового стягнення нею частини новоствореної вартості для формування центральних і регіональних (місцевих) фондів грошових ресурсів.

Найважливіші суттєві ознаки, властивості, специфічне суспільне значення податків знаходять вираження в їхніх функціях, а саме – *фіскальній, регулюючій, контрольній*.

Фіскальна функція забезпечує створення фінансових засад держави, оскільки податки є головним джерелом формування доходної частини централізованого бюджету.

Регулююча функція податків полягає в тому, що як активний елемент перерозподільчих процесів вони суттєво впливають на економічні відносини у визначеному напрямі. Так, держава, оперуючи податковими ставками, способами оподаткування, пільгами, санкціями, має змогу стимулювати (прискорювати) темпи відтворення або обмежувати (стримувати) розміри нагромадження капіталу, науково-технічний рівень виробництва, виробництво і споживання окремих товарів, зайнятість, розвиток певних галузей, типів господарств, регіонів тощо.

Контрольна функція пов'язана з можливостями кількісного визначення податкових надходжень до бюджету та зіставлення їх з потребами держави у фінансових ресурсах.

Сутність і зміст податків на практиці набувають різноманітних реалізаційних форм, які визначаються залежно від національних особливостей, політичного, соціально-економічного розвитку країни та ряду інших чинників. Сукупність податків, форм, способів і методів їх взаємодії, регулювання, обчислення, контролювання утворює *податкову систему*.

В усіх країнах світу є свої податкові системи. Вони різноманітні, мають значні відмінності, можуть бути класифіковані за певними загальними ознаками.

За *формою обкладання* податки поділяють на дві групи: прямі та непрямі. Цей поділ відомий ще з XVII ст. Його критерієм є теоретична можливість перекладання податків на споживача, що, зауважимо, на практиці не завжди підтверджується. Зокрема, прямі податки за певними умовами

частково перекладаються на споживача через механізм зростання цін. У свою чергу, непрямі податки певною мірою перекладаються на споживача, оскільки ринок може не прийняти (не реалізувати) попередньо визначений обсяг товарів за підвищеними цінами.

В узагальненому вигляді *прямі податки* – це податки на доход та майно. Розмір їх залежить від величини об'єкту оподаткування. Встановлюються вони безпосередньо щодо платника, тобто щодо того, хто отримує доход і володіє майном. Для прикладу тут можуть бути названі податок на прибуток підприємств і організацій, прибутковий податок з громадян, податок на нерухоме майно, земельний податок, податки на дивіденди тощо.

Особистий прибутковий податок виник у Великій Британії наприкінці XVII ст., а сьогодні є традиційним для всіх держав світу. Сплачують його фізичні особи з отриманих ними доходів (заробітної плати, авторських винагород, дивідендів, розподільчого прибутку та інших доходів від підприємницької діяльності). У країнах з розвинутою економікою ним обкладаються також підприємства некорпоративного сектору. Визначають його на основі величини річного оподатковуваного доходу. Оподаткуванню підлягає сукупний дохід платника, зменшений на величину неоподатковуваного мінімуму та наданих законом знижок і пільг.

Одне з провідних місць у системі оподаткування посідає *податок на прибуток корпорацій*. Він стягується з фірм, які є юридичними особами. Об'єктом оподаткування є прибуток, визначений як різниця між виручкою від реалізації товарів та послуг і сумарними витратами на їх виробництво. По суті він підлягає подвійному оподаткуванню. Перший раз – податком на прибуток корпорацій, а другий – податком на прибуток громадян, коли частину прибутку компанія направляє на виплату дивідендів своїм акціонерам.

Непрямі податки – це податки, об'єктом яких є оборот і споживання певних товарів та послуг. Вони не настільки очевидні для платника, тому що включаються до продажної ціни товарів чи тарифів на послуги. Їх сплачують усі споживачі (працюючі, школярі, пенсіонери, інваліди) незалежно від свого фінансового становища. Ці податки прямо не пов'язані із сукупним доходом платника, а лише з тією його частиною, що використовується як споживчі витрати. Не випадково їх ще називають податками на споживання. До них належать передусім податок на додану вартість, акцизний збір, мито.

Акцизи як непрямий податок поширені в усіх країнах. Вони можуть бути індивідуальними й універсальними. Індивідуальні акцизи встановлюють на окремі високорентабельні, монопольні та специфічні товари з малоеластичним за ціною попитом. Сплачують їх підприємства, які виробляють і реалізують підакцизні товари. Останні визначаються законодавчим органом. До переліку їх традиційно включаються вино-горілчані, тютюнові, ювелірні вироби, вироби з кристалю та хутра, відеотехніка, легкові автомобілі, бензин, чай, сіль, цукор тощо. Збирається цей податок здебільшого за твердою ставкою з одиниці виміру товару.

Податок на додану вартість (ПДВ), запроваджений у 1960-х рр., сьогодні використовується більш ніж у 50 країнах світу. В Україні він введений

у 1992 р. замість податку з обороту. За економічним змістом податок на додану вартість є частиною новоствореної вартості, яка з'являється на кожній стадії виробництва та обігу. Його базою є не прибуток як результат господарської діяльності, а оподатковується різниця між грошовою виручкою певного підприємства від реалізації вироблених ним товарів і сумою його витрат на матеріали і послуги, які придбані у продавців. По суті цей податок акумулюється в ціні упродовж усього процесу руху продукції (послуг) і стягується в міру їх реалізації. Формально його платниками є всі суб'єкти, які займаються господарською і комерційною діяльністю. Проте фактично ПДВ сплачує покупець у момент оплати товарів (робіт, послуг), які споживаються на території країни, незалежно від їхнього походження. Інакше кажучи, це податок на споживання. Його величина залежить від суми обороту.

Мито є непрямим податком на імпорتنі, експортні й транзитні товари. Метою його застосування є збереження додаткового джерела бюджетних надходжень, захист власного внутрішнього ринку, стимулювання імпорту-експорту, запобігання вивезенню вітчизняних товарів за демпінговими цінами. Платником мита є як продавець, так і покупець. Величина цього податку визначається у відсотках до митної вартості товарів (адвалерне мито), у вигляді твердої грошової суми на одиницю товарів (специфічне мито), а також поєднанням перших двох видів оподаткування (комбіноване мито).

У податковій практиці розвинених країн світу є три способи стягнення податків: кадастровий, з джерела (до отримання власником прибутку), за декларацією (після отримання доходу). Перший спосіб передбачає використання реєстру, якій містить перелік типових об'єктів (землі, майна, прибутку), що класифікуються за зовнішніми ознаками, а також установлює середню доходність об'єктів оподаткування. Є поземельний, побудинковий, промисловий кадастри.

При стягненні податку з джерела його обчислює і утримує бухгалтерія тієї юридичної особи, яка виплачує дохід суб'єкту податку. Цей спосіб характерний для оподаткування доходів осіб найманої праці та інших більш-менш фіксованих доходів. Стягнення податків за декларацією (офіційною заявою про отриманні протягом певного періоду доходи) практикується, як правило, щодо нефіксованих доходів або при значній кількості їх джерел.

Сутність і принципи побудови бюджетної системи. Формування фінансової системи тієї чи іншої країни неможливе без утворення різних централізованих і децентралізованих фондів, де провідна роль належить бюджету як загальнодержавному фонду грошових ресурсів.

У найпростішому визначенні **бюджет** є планом утворення і використання фінансових фондів у державі.

За своєю будовою бюджет характеризується як бюджетна система. У ньому зосереджена сукупність усіх бюджетів, створюваних у державі на річних рівнях структур влади і управління.

Державний бюджет. Як система економічних розподільчих відносин він охоплює все суспільство, на відміну від інших фінансових ланок, які мають вузьчі

рамки. Це пов'язано з тим, що централізований бюджет має забезпечувати існування держави, її економічний та соціальний розвиток.

За своїм матеріальним змістом *державний бюджет* є центральним фондом грошових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні уряду.

Державний бюджет показує бюджетний потенціал, який фактично спроможна сформулювати країна, і виступає вихідною базою для розробки поточної фінансової політики. Структура бюджету країни характеризується насамперед двома головними взаємопов'язаними складовими: доходами і видатками. Однак це не означає, що зміст бюджету зводиться до простого кошторису чи своєрідної каси, куди надходять і звідки витрачаються гроші. Він завжди був і залишається головним фінансовим планом держави, який є засобом досягнення економічної стабільності, і в ньому відбивається реальне життя суспільства. Його проект щороку розробляє виконавчий орган країни, обговорює і приймає законодавчий орган (парламент, конгрес). Затверджений бюджет реалізують виконавчі органи, які після завершення фінансового року звітують про відповідність його фактично досягнутих показників плановим, що встановлені законом.

Джерела, характер формування і напрями витрат державного бюджету в кожній країні відрізняються своїми національними особливостями. Це залежить від багатьох чинників адміністративної системи, структури і рівня розвитку економіки, конкретно втілюваної державної політики тощо. Попри всю різноманітність використовуваних у країнах способів бюджетотворення і підходів до нього, в цьому процесі існують й загальні риси та закономірності. Зокрема, доходна частина бюджетів в основному складається із податкових надходжень, а їхні видатки здебільшого пов'язані із забезпеченням соціальних послуг, що пом'якшує неминуче властиву для ринкової економіки диференціацію в доходах, рівні життя різних верств населення.

Бюджетний дефіцит і державний борг. Стан бюджету може характеризуватися балансом доходів і видатків, перевищенням доходів над видатками або, навпаки, видатків над доходами. Найбільш оптимальним і прийнятним для будь-якої країни є збалансованість доходів і видатків бюджету. Перевищення доходів над видатками (профіцит) означає надійну фінансову стабільність держави, але воно не може бути суттєвим і тривалим, оскільки немає сенсу збирати зайві податки. Найгострішою і складною є тут проблема бюджетного дефіциту. Випереджаюче зростання державних витрат порівняно з доходами зумовлює хронічний дефіцит бюджетів більшої частини країн світу.

Дефіцит державного бюджету – явище в економіці не нове і досить поширене. На жаль, розробники бюджету не можуть точно визначити майбутніх надходжень і необхідних витрат. Навіть при налагодженій процедурі прийняття бюджету реальні величини його обох складових частин (доходів і видатків) значною мірою залежать від стадії ділового циклу. Дефіцит зростає в період спаду виробництва, оскільки доходи від податкових надходжень знижуються, а обсяг соціальних витрат зростає. Якщо держава не спроможна ліквідувати дефіцит свого бюджету, то постає питання про допустимі його межі. Як переконує світовий досвід, нормально економіка функціонує при

бюджетному дефіциті на рівні 2-3% від валового національного продукту і не має ознак фінансової кризи.

Державний борг і державний дефіцит взаємопов'язані: за наявності дефіциту виникає борг, і чим тривалішим є термін дефіциту бюджету, тим більшим стає борг держави.

Не випадково у загальновживаному значенні *державний борг* розглядається як сума всіх минулих непогашених дефіцитів державних бюджетів країни. Слід також мати на увазі, що великий державний борг перерозподіляється в часі і його тягар перекладається на майбутні покоління. Ситуація ускладнюється, якщо взяті в борг кошти використовуються непродуктивно, на поточне споживання. Тоді й бюджетний дефіцит, і державний борг стануть неминучими, невідворотними явищами. Інша річ – вкладення коштів у виробничу сферу, що створює передумови для зростання доходів, у тому числі в державний бюджет.

Фіскальною (бюджетно-податковою) політикою називають систему заходів уряду, спрямованих на зміни в державних видатках, оподаткуванні та бюджетотворенні для забезпечення прискореного економічного зростання з повною зайнятістю і стабільними цінами (рис. 14.5).



Рисунок 14.5 – Види фіскальної політики

Фіскальна політика виконує такі основні завдання:

- послаблення коливання економічного циклу;
- стабілізаційне прискорення темпів економічного зростання;
- забезпечення високого рівня зайнятості і помірних контрольованих темпів інфляції.

Якщо з метою їх виконання застосовують свідоме спеціальне маніпулювання податковими ставками, урядовими витратами, це означає, що здійснюється *дискреційна фіскальна політика*. Вона є активною політикою держави. Її інструментарій залежно від реальної ситуації має різний макроекономічний вплив.

В умовах економічної рецесії, коли скорочуються інвестиційні видатки, зменшується сукупний попит, знижуються реальні обсяги макроекономічних показників, зростають безробіття та інфляція, доцільно застосовувати стимулювальну фіскальну політику. Здійснюватися вона може за будь-яким із трьох варіантів: а) збільшення державних видатків; б) зменшення рівня оподаткування; в) застосування прийнятної комбінації перших двох варіантів.

За інших однакових умов збільшення державних витрат заохочує компанії, що виконують урядові замовлення, найняти додаткову кількість працівників і розширити виробництво. У результаті зайнятість і прибуток стають безпосереднім ефектом зростання попиту з боку держави. Реакція цих суб'єктів економіки (працюючих і власників) на збільшення доходу полягає в підвищенні їхніх витрат на споживчі товари та послуги.

Отже, кожна витрачена урядом грошова одиниця може підвищити сукупний попит на більшу величину, ніж її власна величина. Це означає, що по відношенню до сукупного попиту державні витрати (закупки) мають *ефект мультиплікатора*. Ланцюгова реакція тут триває, оскільки набуває позитивного зворотного зв'язку: підвищення попиту – зростання доходів – більш значний попит. Ефект мультиплікатора може посилюватися ще й завдяки інвестиційному акселератору. Це спостерігається в тому разі, коли підвищення попиту з боку держави сприяє зростанню потреб фірми-виробника в інвестиційних товарах.

Існує й інший ефект впливу бюджетної експансії на сукупний попит. Він діє в протилежному, порівняно з ефектом мультиплікатора, напрямі. Оскільки, як уже зазначалося, зростання державних витрат зумовлює підвищення доходу працівників і власників фірм, то зрозуміле їхнє бажання придбати більшу кількість товарів і послуг, що означає водночас збільшення попиту на гроші. Відбувається одностороннє пожвавлення на грошовому ринку при незмінній пропозиції. Для збереження тут рівноваги між попитом і пропозицією підвищується відсоткова ставка, що, в свою чергу, призводить до зменшення попиту на товари і послуги. На тлі зростання ціни запозичень зменшуються виробничі капіталовкладення, інвестиційні витрати недержавного сектору. Зменшення попиту, викликане підвищенням відсоткових ставок завдяки бюджетним витратам, називають *ефектом витіснення*.

Забезпечити належний рівень сукупного попиту дає змогу також знизити податки. Одна частка їхнього приросту спрямовується на збереження, інша витрачається на придбання споживчих товарів. Оскільки зменшення ставок оподаткування супроводжується збільшенням споживчих витрат, зростає й попит на товари і послуги. Величина зростання сукупного попиту завдяки змінам в оподаткуванні також залежить від ефектів мультиплікатора і витіснення.

При зниженні податкових ставок заробітна плата і прибуток збільшуються, що стимулює зростання споживчих витрат (ефект мультиплікатора). Збільшення доходів підвищує попит на гроші і відповідно відсоткові і ставки. При встановленні високих відсоткових ставок дорожчає запозичення, інвестиційні витрати знижуються (ефект витіснення). В окремих випадках для досягнення бажаного економічного зростання, збільшення сукупного попиту і основних макроекономічних показників можна поєднувати варіанти збільшення видатків і зниження податків.

Мультиплікативний ефект, отримуваний завдяки зниженню податків, значно слабкіший порівняно з результативністю від збільшення державних витрат. Останні мають більш сильний вплив на величину доходів і споживання. Саме ця особливість є визначальною при виборі інструментів фіскальної політики. Якщо вона зосереджена на розширенні державного сектору, то для подолання циклічного спаду збільшуються урядові витрати, а стримування інфляційного буму покладено на підвищення податків. При протилежній спрямованості її дії у фазі спаду пов'язані зі зниженням податків, а у фазі піднесення – зі зменшенням державних витрат.

Для стабілізації економіки в умовах інфляційного надлишкового сукупного попиту, що виникає внаслідок циклічного піднесення, провадиться *обмежувальна (рестрикційна) фіскальна політика*. Дії уряду щодо уповільнення або усунення інфляції мають бути протилежними до дій подолання економічного спаду. Ця політика спрямована на створення надлишку державного бюджету і передбачає: скорочення урядових видатків, збільшення податків або поєднання певним чином обох заходів.

У реальній економіці ціни, як правило, не гнучкі щодо зниження. Повернути їх до деякого попереднього рівня практично нереально. Завдяки зменшенню урядових витрат можна лише зупинити інфляцію.

Для того, щоб обмежити сукупний попит у період інфляції, уряд може вдатися до підвищення податків. Додатковий податок зменшить розмір заощадження і споживання. Відбудеться процес мультиплікації і на основі зниження сукупного попиту інфляцію буде взято під контроль.

Проведення активної дискреційної фіскальної політики значною мірою ускладнено. По-перше, стоять на перешкоді труднощі, викликані недосконалістю економічної інформації та методів макроекономічного аналізу. По-друге, зміна структурних бюджетних витрат чи ставок оподаткування передбачає тривале обговорення цих заходів у законодавчому органі та потребує деякого часу для прийняття урядом відповідних рішень. І по-третє, самі податки суперечливі, мають технічні вади, і якщо їхні зміни тимчасові, то вони не справляють позитивного антициклічного ефекту.

Певні зміни в рівнях бюджетних витрат і податків відбуваються по суті без використання додаткових урядових заходів. Вони забезпечуються внутрішніми, вмонтованими (автоматичними) стабілізаторами, які називають *недискреційною фіскальною політикою*.

Автоматичні стабілізатори – це економічні механізми, дія яких постійно спрямована на пом'якшення циклічних коливань. В розвинених країнах ними є прогресивна податкова система, трансферти (насамперед страхування з безробіття, соціальна допомога), система участі в прибутках. Ці стабілізатори згладжують проблему тривалості часового лага дискреційної політики, оскільки «включаються» без прямого втручання парламенту.

Як створюється і діє вмонтована стабільність, можна показати на прикладі податкової системи. Вона з'явилася у зв'язку з побудовою системи оподаткування так, щоб фактично від усіх видів податків забезпечувалися більші платежі у міру зростання валового внутрішнього продукту. Законодавчо обсяг податкових надходжень не визначається, а встановлюються лише податкові ставки, серед яких найпоширенішими є прогресивні. При використанні їх за умов збільшення ВВП у фазі економічного піднесення доход зростає і автоматично збільшуються податкові надходження, податковий мультиплікатор зменшується, й знижуються трансфертні платежі з бюджету. Це призводить до скорочення особистих доходів, зменшення видатків на споживання і зниження тиску сукупного попиту. Водночас продовжує формуватися надлишок бюджету, накопичується небезпека жорсткої кон'юнктури, визріває інфляційний процес.

При економічному спаді ВВП зменшується, скорочуються сумарні доходи домашніх господарств, підприємств і, як результат, податкові надходження знижуються, а бюджет прямує до дефіцитного стану. Держава в цих умовах має збільшувати свої видатки, які, компенсуючи зменшення приватних витрат, відіграють стабілізуючу роль, обмежують глибину циклічного спаду.

Отже, автоматичні стабілізатори можуть пом'якшити циклічність економічного розвитку, скоротити амплітуду коливань ділової активності. Проте їх недостатньо, щоб усунути економічну нестабільність, скоригувати макроекономічні результати, і вони мають доповнюватися заходами дискреційної політики.

14.3. Механізм грошово-кредитного регулювання

Грошово-кредитна політика (монетарна) – це сукупність заходів в сфері грошового обігу, спрямованих на зміну грошового кредиту. Загальні методи грошово-кредитної політики, що впливають на ринок позичкових капіталів в цілому: встановлення норм обов'язкових резервів комерційних банків; операції на відкритому ринку; дисконтна політика (рис. 14.6).

Грошова емісія	Зростання готівкових грошей в обігу
Резервна політика	Установлення Національним банком нормативів обов'язкових відрахувань у резерви частини засобів, які надходять на депозитні рахунки комерційних банків. Обов'язкові резерви виконують функцію страхового фонду для депозитів
Валютна політика	Продаючи валюту, Національний банк скорочує кількість грошей, купуючи – збільшує
Політика відкритого ринку	Продаж та купівля Національним банком цінних паперів є на сучасному етапі основним інструментом кредитно-грошової політики
Облікова політика	Встановлення Національним банком певного відсотка, який має назву облікової ставки або ставки рефінансування, за надання позики комерційним банкам для поповнення резервів

Рисунок 14.6 – Засоби грошово-кредитної політики

Найпопулярнішими серед моделей кредитно-грошової політики є кейнсіанська і монетаристська моделі.

Дж. Кейнс одним з перших серед західних теоретиків відкрито визнав наявність такої проблем ринкової економіки, як безробіття, нестачу попиту, які мають не випадковий, а закономірний характер і породжені особливостями капіталістичного господарського механізму, який, на його думку, потребував систематичних коригувань з боку держави. Головна ж небезпека криється в хронічній нестачі попиту на товари. Тому необхідно випускати в обіг додаткові платіжні засоби для стимулювання витрат населення і компаній, заохочувати банківський кредит зниженням відсоткових ставок, безпосередньо створювати додатковий попит з боку державного сектору за допомогою бюджетних асигнувань. Повоєнна практика зміни господарських механізмів розвинених країн, за Кейнсом, довела слушність основних його доказів. Однак ці рецепти, за всієї привабливості, мають чітко виражений інфляційний характер, що довела практика 1960-70-х рр. розвинених країн. Зростаюча інфляція, прискорений процес знецінення грошей, що в цей час охопив ці країни, поставили на порядок денний питання про пошук засобів стабілізації грошового обігу і цін передусім обмеженням притоку платіжних засобів в обіг, що, звичайно, суперечило прийнятій до нього у більшості країн кейнсіанській практиці попиту, який штучно стимулюється.

Проти кейнсіанської теорії виступили представники доктрини монетаризму. Початок монетаризму датується 1956 р., коли вийшов збірник статей за редакцією американського економіста М. Фрідмена під назвою «Дослідження в галузі кількісної теорії грошей», де викладалося кредо нового напрямку. Сам термін «монетаризм» виник у 1968 р., коли інший американський дослідник у галузі грошей і грошового обігу К. Бруннер вперше використав його для виділення підходу, за яким кількість грошей в обігу має першорядне значення для визначення стану капіталістичної економіки. Популяризації

цього терміна сприяли дослідження М. Фрідмена. Однак протягом майже 25 років монетаризм не набув поширення. І лише в 1970-х роках розпочався досить стрімкий зліт і нечувана досі його популярність. Це пояснюється передусім реальною економічною ситуацією того періоду.

Насамперед монетаристи підвели теоретичні підвалини під практичною необхідністю відмови від активного державного втручання в економіку, яка так активно проповідувалася Дж. Кейнсом та його послідовниками. На думку М. Фрідмена, його послідовників – К. Бруннера, Ф. Кейгена, Р. Седлена, Д. Фенда та ін. – кейнсіанська стратегія призводить лише до посилення господарських диспропорцій, у той час як ринковий механізм капіталістичного відтворення володіє набагато більшим «запасом міцності» і зовсім не потребує стимулюючих акцій з боку держави. Основою теорії промислового циклу монетаристів є твердження, що коливання господарської активності відбивають різкі стрибки грошової маси, а коливання самої грошової маси є результатом політики «управління попитом». Для того, щоб звести до мінімуму подібні коливання, ліквідувати цикли взагалі, треба ліквідувати активне державне втручання.

Монетаризм привертає увагу багатьох економістів своєю логічною злагоженістю, моністичним характером своєї побудови, завдяки якому сформована за його основними вимогами економічна структура (модель) виявляється досить простою, а пропоновані рішення основних проблем економіки – універсальними. Виникнувши як теорія попиту на гроші, ця теорія з часом стала претендувати на роль нової економічної філософії й водночас виступати як кредитно-грошова політика особливого типу, що націлена передусім на контроль за зростанням грошової маси на противагу контролю за відсотковими ставками.

За монетаристськими постулатами рівень номінального доходу в економіці визначається масою грошей, що перебуває в обігу; в межах короткого періоду зміна маси грошей може впливати на рівень не тільки цін, а й виробництва; у тривалій же перспективі це призводить лише до зміни загального рівня цін, суттєво не впливаючи на процеси, які відбуваються в так званому реальному секторі, тобто у виробництві. Саме тому М. Фрідмен досліджує переважно залежності між цінами, обсягом виробництва і грошовою масою в довготерміновому плані, здійснивши історико-статистичний аналіз грошового обігу США за столітній період. Ці дослідження дали йому змогу дійти таких висновків:

- для стабілізації цін важливе значення має неінфляційне зростання грошової маси;
- якщо зміни цін передбачувані й не дуже значні, то економічне зростання може відбуватися як при зростанні, так і при падінні цін;
- взаємозв'язок зміни грошової маси і тих перемінних, на які ця маса впливає, залишався сталим, незважаючи на різні причини зростання маси грошей;
- основний шлях впливу грошової маси на економіку – від зміни маси грошей до зміни доходу, а не навпаки.

Грошово-кредитна система представляє собою комплекс установ, які активно використовуються державою з метою регулювання економіки. Кредитно-грошова система опосередковує весь механізм суспільного відтворення, є фактором концентрації виробництва та централізації капіталу, сприяє мобілізації вільних грошових коштів та їх використанню в економіці країни.

Сучасна банківська система включає такі основні групи *кредитно-фінансових інститутів*:

- Центральний банк;
- комерційні банки;
- спеціалізовані кредитно-фінансові установи.

Банківська система України є дворівневою і складається з Національного банку України та комерційних банків.

Центральний банк – належить державі та є найважливішим макроекономічним регулятором економіки. Він виконує такі *функції*:

- емісія банкнот;
- зберігання державних золото-валютних резервів;
- забезпечення певною системою відносин Центрального банку та комерційних банків (зберігання резервного фонду інших кредитних установ кредитування комерційних банків та здійснення касового обслуговування державних установ; проведення розрахунків та переказних операцій; контроль за діяльністю кредитних установ);
- проведення монетарної політики.

Комерційні банки – це кредитні установи універсального характеру, які проводять кредитні установи, фондів, посередницькі операції, здійснюють розрахунки та організовують платіжний обіг в масштабах всього народного господарства.

Спеціалізовані кредитно-фінансові установи – займаються кредитуванням певних сфер та галузей господарської діяльності. В їх діяльності можна виділити одну чи дві основні операції, вони домінують у відносно вузьких секторах ринку позичкових капіталів і мають специфічну клієнтуру. До них належать: інвестиційні банки; ощадні установи; страхові компанії; пенсійні фонди; інвестиційні компанії.

Грошово-кредитна політика (монетарна) – це сукупність заходів в області грошового обігу, спрямованих на зміну грошового кредиту.

Основні *методи грошово-кредитної* політики поділяються на:

- 1) *загальні*, які впливають на ринок позичкових капіталів в цілому;
- 2) *селективні*, які потрібні для регулювання конкретних видів кредиту або кредитування деяких галузей, крупних фірм та інших.

Загальні методи

1. *Встановлення норм обов'язкових резервів* комерційних банків (збільшуючи або зменшуючи офіційні резервні вимоги, Центральний банк регулює кредитну активність комерційних банків і, тим самим, контролює пропозицію грошей).

2. *Операції на відкритому ринку* – купівля та продаж Центральним банком цінних паперів у комерційних банків. При цьому ЦБ намагається за допомогою пропозиції вигідних процентів впливати на обсяг ліквідних коштів комерційних банків і тим самим керувати їх кредитною емісією. Купуючи цінні папери на відкритому ринку, він збільшує резерви комерційних банків і сприяє росту грошової пропозиції.

3. *Дисконтна політика або зміна відсоткової ставки*. Змінюючи відсоткову ставку, ЦБ може впливати на резерви комерційних банків розширюючи чи скорочуючи їх можливості у наданні кредиту населенню та підприємствам. В залежності від рівня облікового відсотку будується система відсоткових ставок комерційних банків, виникає подорожчання чи здешевлення кредиту і, тим самим, забезпечуються умови обмеження або розширення грошової маси в обігу.

До селективних методів грошово-кредитної політики відносяться:

1. *Контроль окремих видів кредитів.*
2. *Регулювання ризику та ліквідності банківських операцій.*

Інструменти грошово-кредитної політики різноманітні (рис. 14.7).



Рисунок 14.7 – Інструменти грошово-кредитної політики

Тема 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік

Головна тенденція розвитку економічних систем в ХХ ст. – формування економік змішаного типу. Економіка завжди мала елементи старого і нового, з цієї точки зору змішана економіка існувала завжди.

Даний розділ присвячено дослідженню суті змішаної ринкової економіки, її генезису та еволюції; розглянуто закономірності та особливості функціонування перехідних економік як реакції на розвиток всебічної кризи командно-адміністративної економіки.

15.1. Суть і ознаки сучасної змішаної економічної системи. Тенденція соціалізації економіки

Сучасна змішана економіка з'явилася у відповідь на недоліки ринкової системи. Незважаючи на те, що ринкова економіка дуже демократична, здатна швидко реагувати на зміни ринкового середовища та пристосовуватися до них, все ж таки вона породжує серйозні соціально-економічні проблеми – монополізм, безробіття, великий розрив між рівнем бідності і багатства та багато інших. Ці небажані тенденції у змішаній економіці усуваються державним регулюванням. Інакше кажучи, змішана економіка об'єднує риси ринкової і планової систем: у ній свобода учасників ринку поєднується з впливом держави на національне господарство. Так, зберігається приватна власність на засоби виробництва, велика частина ринків регулюється автоматично. Проте підвищується роль держави у деяких галузях або сферах економіки, крім того, вона допомагає економічному розвитку суспільства. Для цього розробляються різні види економічної політики – соціальної, податкової, антимонопольної тощо, які прискорюють економічне зростання та підвищують добробут населення.

Отже, узагальнемо причини виникнення сучасної змішаної економіки:

1. Розвиток суспільного характеру виробництва:

- технологічна залежність окремих підприємств, необхідність їх підпорядкування єдиному контролю;
- розширення монополістичних об'єднань;
- обмеження стихійних процесів (поява вексельних курсів, преїскурантів, поштового і телеграфного зв'язку, державна статистика тощо).

2. Еволюція колективного характеру привласнення (розвиток колективних форм власності – акціонерної, кооперативної).

3. Необхідність рішення гострих соціальних проблем.

Сучасна змішана економіка має такі риси (рис. 15.1): на заміну домінування одного економічного укладу, що переважає за інші, приходить взаємодія і конкуренція різних соціальних типів господарства і секторів економіки (приватного, колективного, державного); державне регулювання економічних та соціальних процесів із зміною його типів і форм, посиленню та послабленню регулюючих функцій; здійснення державою тих чи інших форм національного економічного планування.

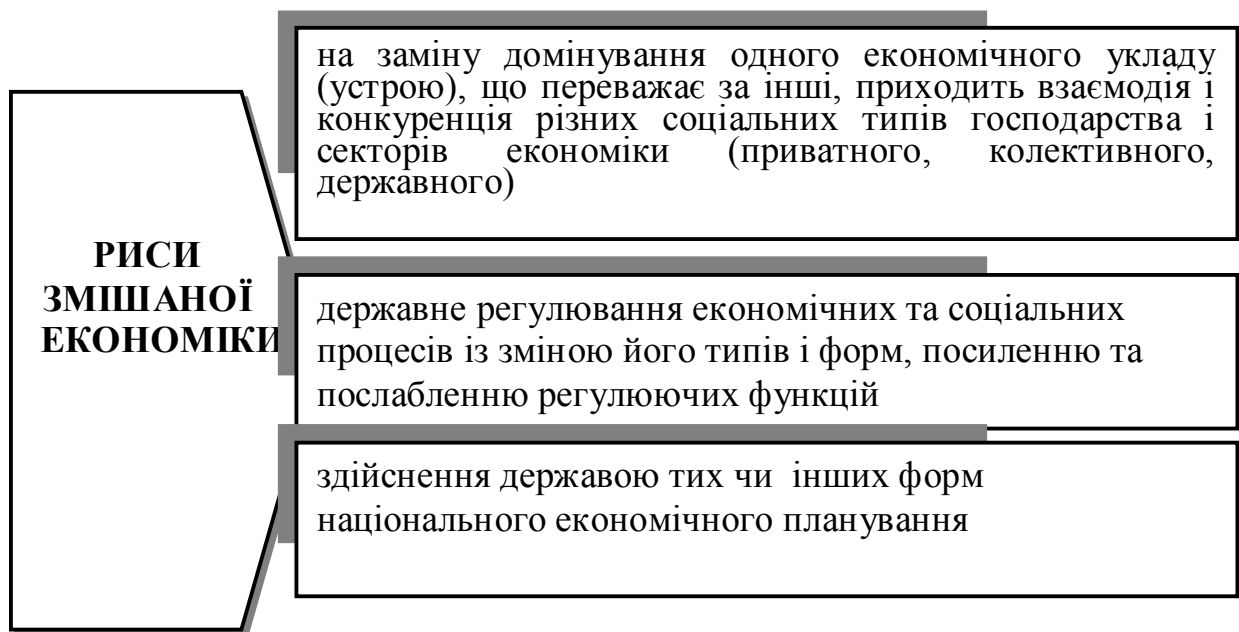


Рисунок 15.1 – Риси змішаної економіки

Змішана економіка передбачає поєднання приватної і державної форм власності, плану і ринку, проведення інституціональних і соціальних реформ з метою побудови більш прогресивного ладу. Сучасне змішане суспільство характеризується соціальною орієнтованістю економіки. *Соціальне ринкове господарство* – сучасна форма економічної організації ринкового типу з налагодженим механізмом державного регулювання, відповідною інституціональною структурою і системою соціального захисту населення.

Напрямки соціалізації: виробництво стає соціально орієнтованим; соціалізація у сфері відносин власності; поступова ліквідація відчуження від засобів виробництва, прибутку; соціалізація відносин між працею і капіталом; активна соціальна політика.

Соціальна політика – це комплекс соціально-економічних заходів держави, підприємств, місцевих органів влади, спрямованих на захист населення від безробіття, зростання цін тощо.

Головні показники результативності соціальної політики. *Рівень життя* – рівень споживання матеріальних благ (забезпечення населення промисловими споживчими товарами, продуктами). Дуже важлива структура споживання. В розвинутих країнах доля витрат на харчування дорівнює 30% сімейного бюджету, а в Україні – 90% і більше. *Якість життя* – умови праці, її безпечність, екологічне середовище, присутність і можливість використання вільного часу; фізичний розвиток, майнова безпечність громадян та інше.

Соціальна політика включає політику розподілу доходів і політику зайнятості.

15.2. Зміст перехідної економіки. Концепції і моделі переходу до ринкової економіки

У трактуванні змісту перехідного (трансформаційного) періоду можна виділити наступні концептуальні підходи.

Прихильники шокотерапії трактують його як період переходу від відхилення до рівноваги, де весь період планового розвитку і перехід від нього до ринку — це не більш, ніж тимчасове відхилення від норми. Нормою ж є ринкова економіка.

Градуалізм визначає планову економіку як явище, логічно "рівновелике" ринку, ще один стійкий спосіб організації суспільного виробництва, відповідно перехідний період трактується як зміна одного рівноважного режиму іншим (якщо рівновагу розуміти в більш широкому плані, аніж стан кон'юнктури). Припускається, що проблеми перехідного періоду складні та довготривалі.

Якщо припустити, що ринкова трансформація є не революційним переходом від соціалізму до капіталізму, як прийнято вважати, а історичним феноменом в рамках розвитку західної цивілізації: альтернативна форма класичному капіталізму і перший в історії досвід включення фактору праці в систему суб'єктних відносин суспільства, тобто історично перший досвід масової суб'єктності. Це дозволяє визначити особливості економіки соціалізму з точки зору формування його трансформаційного потенціалу та пов'язаного з ним алгоритму руху до ринку.

Великим потенціалом для пояснення проблем трансформації володіють неоінституційні теорії. Перехідна економіка, з їхньої точки зору, є класичним прикладом існування трансакційних витрат. Відсутність або важкодоступність досконалої інформації, неможливість виконання контракту легальним шляхом, (у зв'язку з відсутністю надійного механізму виконання судових рішень), опортуністична поведінка, тобто обман контрагента на основі асиметрично розподіленої інформації, — не виняток, а правило існування перехідної економіки.

Перехідна економіка багата на трансакційні витрати, і якби не «опіка» державних чиновників, можливості арбітражних угод, вилучення надприбутків рентного типу та інше, ринкові угоди в перехідній економіці були б

недозволено дорогими. Не випадково для періоду трансформації характерне створення відносно замкнутих фінансових імперій з власними банками, страховими компаніями, підприємствами, що видобувають на експорт сировину, телеканалами, тощо.

Головні завдання перехідного періоду: роздержавлення і приватизація, розвиток підприємництва; створення ринкової інфраструктури; демонополізація економіки; лібералізація цін; фінансово-економічна стабілізація; соціальна підтримка населення під час пристосування до умов ринкової економіки; забезпечення відкритості національної економіки.

Вироблення конкретних практичних процедур трансформації командно-адміністративної системи спирається на три основні теоретичні підходи щодо вивчення причин макроекономічної нестабільності в країнах з перехідною економікою:

- 1) структурний;
- 2) помірно-реформістський;
- 3) радикально-реформістський.

Кожний з наведених підходів має декілька варіантів. Спостерігаються певні відповідності між визначенням причин макроекономічної нестабільності та типом запропонованих політичних рецептів, хоча і не можна константувати однозначного збігу. Так, прихильники структурного підходу пропонують або популістські заходи, або державне втручання в економіку, тоді як реформісти проповідують різні види державного регулювання (тобто регулювання, що спрямоване або на розвиток ринку, або на гальмування ринкових процесів), чи еволюціонізм. Радикальні реформісти, як правило, підтримують той чи інший різновид "шокової терапії", хоча знову ж не для всіх секторів економіки.

Поступовий перехід передбачає наступні етапи:

- 1) загальна націленість на створення змішаної економіки, де приватний сектор та індивідуальне прийняття господарських рішень співіснують з державним сектором;
- 2) проголошення політики «відчинених дверей» відносно до товарообміну та обміну технологіями з іншими країнами;
- 3) створення спеціальних економічних зон;
- 4) проведення економічних реформ раніше за реформи політичні;
- 5) перехід до сучасної економічної освіти.

Прибічники моделі переходу шляхом підтримки макроекономічної нестабільності, в основному, намагаються пояснити це необхідністю недопущення значного падіння виробництва (яке, на їхній погляд, є реальним, а не статистичним феноменом), а тому підтримка достатньо високих темпів зростання інфляції часто не є фактором, який обмежує макроекономічну політику. Центральний постулат полягає в тому, що падіння виробництва (причому, як стверджується, катастрофічне) сталося в результаті власне антиінфляційної державної стратегії, оскільки подібна стратегія приводить до стрімкого звуження сукупного попиту, що і викликає падіння виробництва.

Помірно-реформістська модель, або градуалізм. Даний підхід — скоріш політичний рецепт, ніж пояснення причин, хоча від останнього залежить і

перший. Найбільш крайні представники даного підходу практично не відрізняються від представників структурного. Вони часто стверджують, що стабілізація, яка базується на кредитно-грошових і податково-бюджетних рішеннях, неможлива, тому що в економіці перехідного типу «ринку ще не працює». Тому, передусім, необхідний тривалий підготовчий період побудови ринкових інститутів. Помірні градуалісти припускають необхідність стабілізації на початку перехідного періоду. Однак падіння обсягу виробництва (що, як вони вважають, являє собою значною мірою реальний феномен) викликається серйозними прорахунками в економічній політиці. Мова йде як про помилки в макроекономічній політиці, так і про відсутність досить швидкої реалізації низки структурних та інституційних реформ. На перший погляд — вельми розумний підхід, однак проблема полягає в тому, що конкретні обставини є дуже відмінними у різних країнах, хоча в усіх країнах з перехідною економікою спостерігаються деякі загальні закономірності. Якщо для того, щоб запобігти серйозному падінню обсягу промислового виробництва необхідно лише правильно проводити конкретну політику — чому жодній з двадцяти восьми країн з перехідною економікою не вдалося цього зробити?

Еволюційний градуалізм базується на економічних уявленнях, практично діаметрально протилежних до ідей більшості помірних градуалістів, що схиляються до конструктивізму (фактично — до політики державного втручання). Поступовість економічного переходу зумовлена не тим, що лібералізація повинна передувати інституційній реформі, а скоріше тим, що всі структури, які існують уже тривалий час, мають укоріненість у суспільстві, а також деяку легітимність та ефективність. Тому їх не слід реформувати, їм треба надати можливість еволюціонувати. З такої позиції інституційна реформа, яка миттєво усуне викривлення та нееластичні елементи старої системи, знищить тим самим економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами і викличе стрімке падіння виробництва, має бути визнана надто стрімкою і, як наслідок, такою, що негативно впливає на хід макроекономічної стабілізації.

Радикально-реформістська модель. Прибічники швидкого проведення реформ і стабілізації пропонують три пояснення скорочення обсягу виробництва.

- Пояснення з позиції економіки попиту — необхідність підвищити рівень безробіття до позначки чи над позначкою рівня незайнятості.
- З позиції економіки пропозиції — необхідність змінити асортимент продукції, що виробляється.
- З позиції статистики — припущення, що падіння виробництва було насправді набагато меншим, ніж стверджує офіційна статистика, а в тому обсязі, в якому воно дійсно мало місце, виникло в основному внаслідок зовнішніх факторів, таких, наприклад, як розпад Ради Економічної Взаємодопомоги.

Практика постсоціалістичних країн демонструє два основні шляхи переходу до ринку: *еволюційний шлях і шокову терапію* (рис. 15.2), вибір яких залежить від політичних, економічних, соціальних, історичних факторів.



Рисунок 15.2 – Шляхи переходу від командно-адміністративної до сучасної ринкової системи

15.3. Основні напрямки та практика переходу до ринку

Головні економічні цілі Уряду України щодо переходу до ринкової економіки були визначені в «Програмі економічних реформ України» в травні 1992р. Ціль – побудова ефективної національної економіки як гаранту незалежної держави. Програма містила 10 розділів: про лібералізацію цін, приватизацію, інвестиційну політику, розвиток конкурентних ринків, антимонопольну політику, про конверсію, структурну перебудову тощо.

У процесі перебудови своїх економічних систем різні держави використовували різноманітні моделі системних реформ як у внутрішній, так й у зовнішній сферах. Це пов'язано з неоднаковими стартовими умовами, різним часом започаткування перетворень. Суттєві відмінності у реалізації реформ визначили різницю у швидкості просування різних постсоціалістичних країн шляхом ринкової трансформації.

В процесі трансформації перехідних суспільств реалізовувалися наступні напрями системних ринкових перетворень (рис. 15.3):

1. Перегляд ролі держави, який серед іншого передбачає:

а) проведення законодавчої реформи, складовими якої є конституційна, майнова, банківська, контрактна та інші реформи;

б) реформування законодавчих інститутів;

в) регулювання діяльності природних монополій;

г) реалізацію необхідних інструментів та інституційних механізмів непрямого керування економікою, а саме — податкової системи, контролю за бюджетом і видатками, інститутів непрямого кредитно-грошового регулювання;

д) відповідні зміни у соціальній сфері, тобто створення системи страхування від безробіття при непрацездатності, реформування системи соціальних послуг (охорони здоров'я, освіти тощо), пенсійного забезпечення.

2. Макроекономічна стабілізація, основними інструментами якої є проведення жорсткої податкової та кредитної політики, вирішення проблеми надлишкової грошової маси, перегляд показників витрат з метою врегулювання зовнішніх розрахунків.

3. Розвиток приватного сектору, приватизація, реформа виробничої структури, які передбачають спрощення процедур закриття й відкриття підприємств; оформлення права приватної власності; чітке формування та розподіл права власності; галузеву й виробничу реформу, ліквідацію монополій.

4. Реформа цін і ринків (ринку товарів і послуг, праці, фінансового ринку тощо), лібералізація цін, лібералізація зовнішньої торгівлі, вивільнення структури заробітної плати, реформування процентних ставок.

Роздержавлення і приватизація були одними з перших завдань перехідного періоду в Україні.

Роздержавлення — ліквідація механізмів прямого державного керування економікою шляхом передання відповідних повноважень на рівень підприємства, але без змін характеру власності.

Приватизація — зміна власності за допомогою передачі або продажу на різних умовах державної власності ек-им суб'єктам, які використовують її в майбутньому в господарській діяльності, несуть повну майнову відповідальність за її результати. Особливість приватизації в Україні полягає в етапності і виключній складності, суперечливості цього явища.

Принципи приватизації: законність, добровільність, урахування галузевих особливостей, гласність, надавання пільг членам трудових колективів.

Офіційно цей процес в Україні почався 1 грудня 1992р. Приватизація викликана кризою ек-ю і суспільною, неминучістю переходу до ринку, визнанням основою свободи особистості — наявності приватної власності.

Етапи:

1) мала приватизація — торгівля, легка промисловість;

2) велика приватизація — акціонування, оренда з викупом в інших галузях.

Об'єкти: майно державних підприємств, незавершене виробництво, земля, акції держави, житловий державний фонд.



Рисунок 15.3 – Напрямки ринкових перетворень

Тема 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин

Цілісність і різноманіття – основні риси сучасного світового господарства. Посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції потребують більш глибокого дослідження зовнішньо-економічних відносин національної економіки.

Визначення пріоритетності європейського вектору міжнародного розвитку економіки України вимагає розуміння форм інтеграції та наслідків інтеграційних процесів.

16.1. Сучасне світове господарство: зміст, форми, механізм функціонування

Світове господарство – це система господарських зв'язків і відносин, в якій економічно, технологічно і соціально взаємодіють країни світу. Зв'язки національної економіки із світовим господарством здійснюються через: торгівлю, ціни на світовому ринку, фінанси, обмін науково-технічною інформацією і технологічними розробками, переміщення робочої сили.

Основні етапи розвитку світового господарства

Світове господарство склалося наприкінці XIX – на початку XX ст. в результаті тривалого історичного процесу поглиблення міжнародного поділу праці, поступового включення національних економік в систему світогосподарських зв'язків. Це стало наслідком розвитку суспільного виробництва, розподілу та закріплення територій світу між певними державами.

Історично першими формами міжнародних економічних відносин були світова торгівля, міграція робочої сили, валютно-кредитні відносини, які зародились ще за епохи рабовласництва. В цей час вже сформувались регіональні центри торгівлі в Середземномор'ї, Південній та Південно-Східній Азії, де гроші різних країн обмінювались між собою і самі ставали об'єктом купівлі-продажу; великі торговельні общини застосовували комерційний кредит, пов'язаний із заморськими експедиціями; трудова міграція існувала переважно у примусовій формі (работоргівля).

Формування світового ринку отримало нові ознаки після створення в середині XIX ст. в найбільш розвинених країнах великої фабрично-заводської індустрії, що почала орієнтуватись на світовий збут. На світовий рівень

виходить можливість і необхідність вивозу капіталу. Цей процес завершився наприкінці XIX ст. в епоху формування монополістичних об'єднань.

У другій половині XX ст. процес розвитку світового господарства отримав новий імпульс під впливом розвитку НТП та зростання ролі держави: повсюдне послаблення митних та адміністративних бар'єрів на шляху переміщення товарів, капіталів та робочої сили; посилення тенденції до створення інтеграційних об'єднань у всіх регіонах світу; розширення масштабів та сфер діяльності транснаціональних корпорацій та перетворення їх у провідну ланку розвитку світових продуктивних сил; підвищення ролі міжнародних фінансових, кредитних і торгівельних організацій; посилення взаємозалежності між країнами світу в цілому, що проявляється у постійному зростанні частки зовнішньоторговельного обороту у національному продукті всіх країн.

У розвиткові світового господарства за функціональними ознаками виділяють декілька етапів:

етап світової торгівлі – абсолютна перевага зовнішньої торгівлі в міжнародних економічних зв'язках; відсутність стійких зв'язків та нееквівалентність обміну;

етап іноземних інвестицій – активний розвиток іноземного інвестування; виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв'язків (купівля-продаж інформації, інтелектуальної власності; розвиток промислової кооперації);

етап економічної інтеграції – активний розвиток виробничої діяльності за кордоном; створення міжнародних економічних організацій.

За організаційною ознакою виділяють такі етапи:

друга половина XIX-го – початок XX-го ст. – етап формування сучасного світового господарства: експорт капіталу як наслідок монополізації виробництва; наявність колоніальної системи; гострі протиріччя між державами призводили до локальних і світових війн, породжували нестійкість);

1920-1930-ті – 1980-ті рр. – світове господарство поділено на дві системи: світове капіталістичне й світове соціалістичне господарство; протиборство й змагання цих двох світових систем. В 1960-ті рр. відбулося входження у світову економіку великої групи країн, що розвиваються, внаслідок ліквідації колоніальної системи. В 1950-60-ті рр. починають розвиватися інтеграційні процеси в різних регіонах світу;

1980-1990-ті рр. XX ст. – *доменер* – набуття світовим господарством ознак єдиного цілісного утворення, яке базується на ринкових відносинах; глобалізація світового виробництва, яка проявляється у посиленні взаємозалежності національних господарств, в інтенсифікації господарських зв'язків, у формуванні міжнародного виробництва, в активізації діяльності та посиленні позицій транснаціональних корпорацій, в підвищенні ролі міжнародних економічних організацій.

Суб'єкти світового господарства представлені на рис. 16.1.

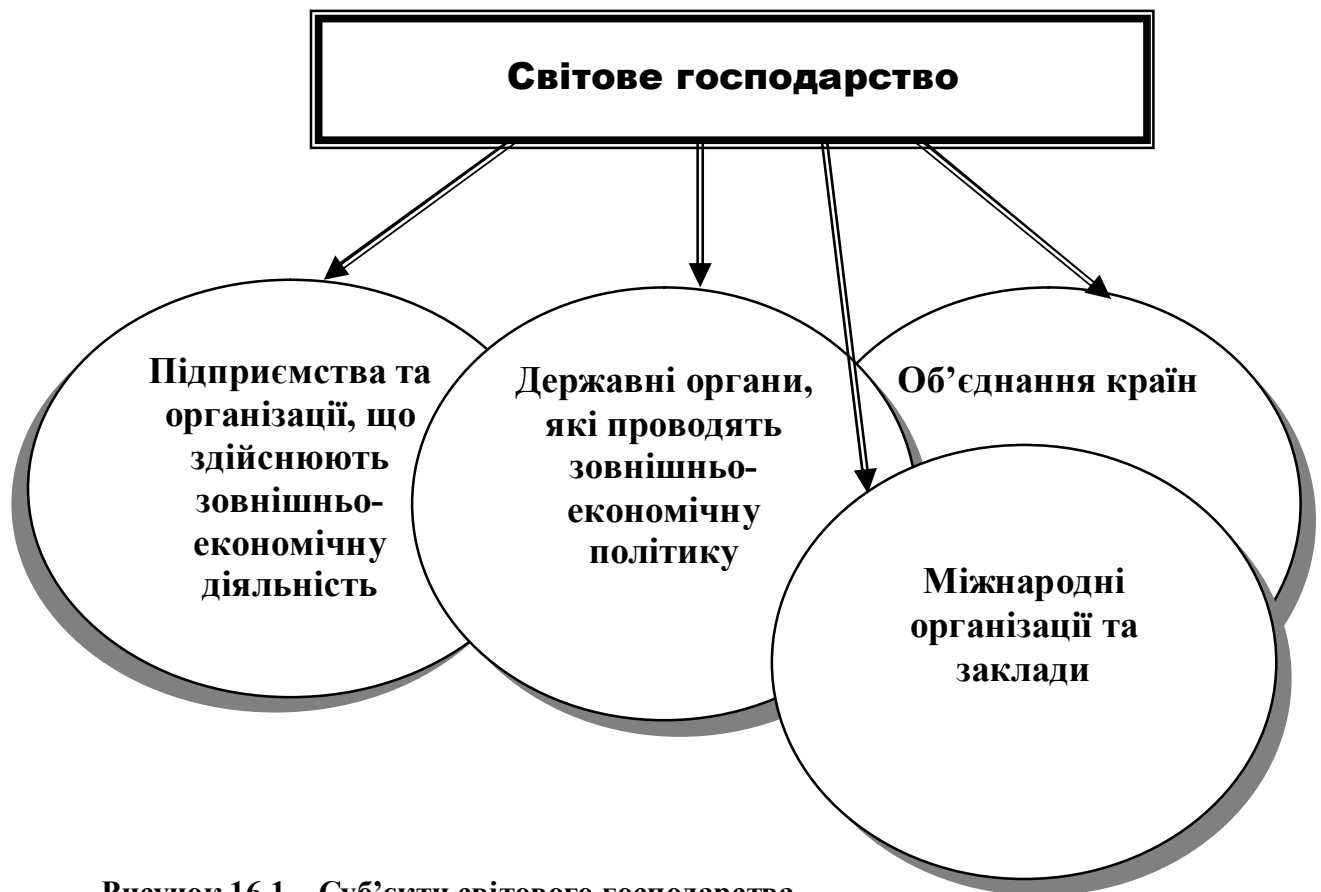


Рисунок 16.1 – Суб'єкти світового господарства

16.2. Міжнародний поділ праці. Міжнародна економічна інтеграція

Розвиток світового господарства і міжнародних економічних відносин формується на основі міжнародного поділу праці, глибинною закономірністю якого є зростання взаємозв'язку між країнами світу. *Міжнародний поділ праці (МПП)* (рис. 16.2) – це вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що спирається на стійку економічно вигідну спеціалізацію окремих держав і веде до взаємного обміну результатами господарської діяльності між ними у певних кількісних і якісних співвідношеннях.

Розвиток МПП обумовлений прагненням до економічних вигод. Основні з них – це отримання різниці між світовою і внутрішньою ціною експортних товарів; економія внутрішніх витрат за рахунок відмови від національного виробництва і використання більш дешевого імпорту; доступ до ресурсів, яких в країні недостатньо.

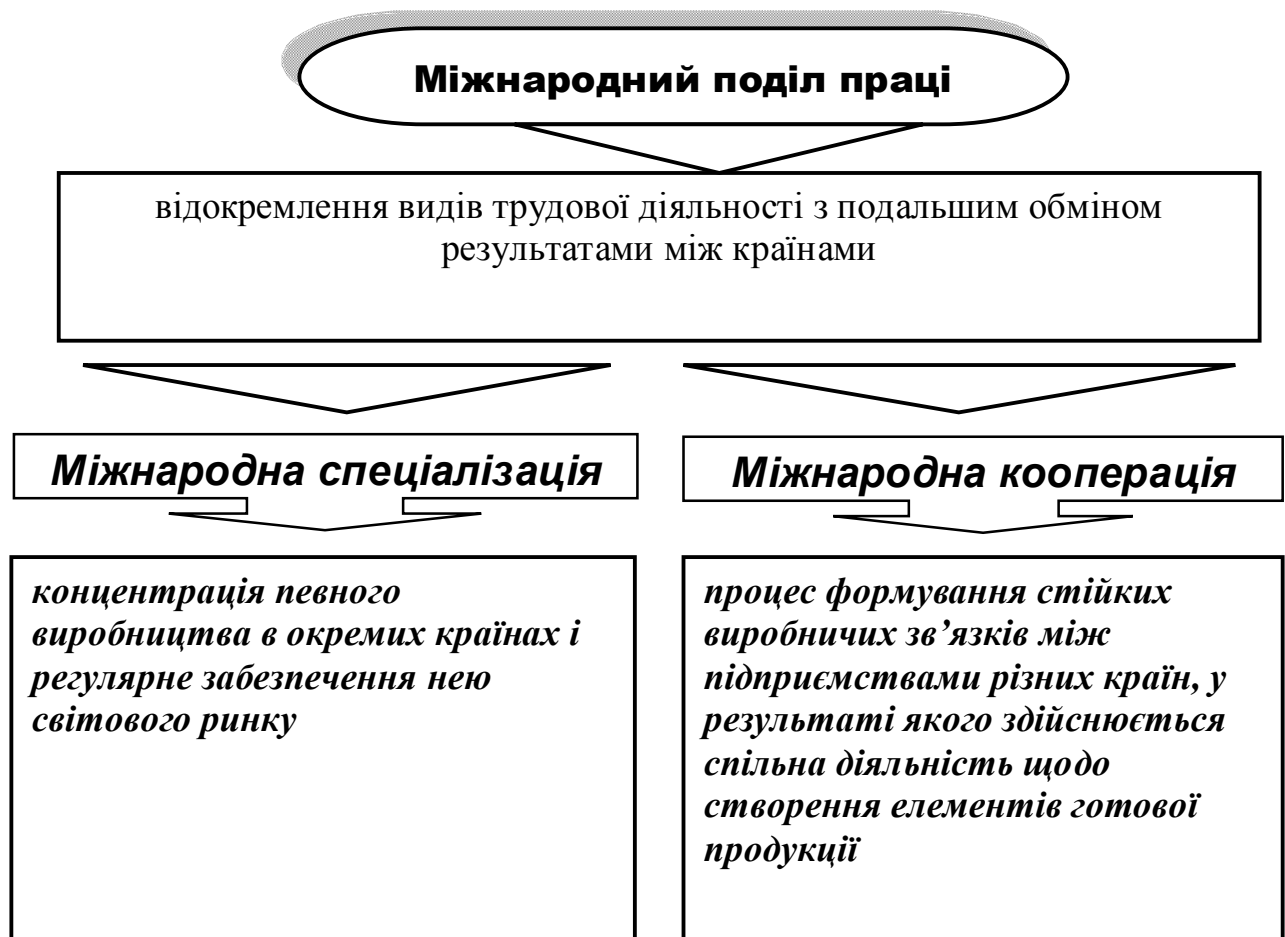


Рисунок 16.2 – Сутність та форми міжнародного поділу праці

Теоретичні аспекти участі країн в МПП розроблені ще в роботах видатних англійських економістів А. Сміта та Д. Рікардо. На думку А. Сміта, можливості виробництва пов'язані з природними та набутими перевагами. Принцип свободи торгівлі дозволяє країні зосередити свої зусилля на тих товарах, які вона може виробити з меншими витратами (абсолютні переваги) і відмовитися від виробництва товарів, за якими вона таких переваг не має. В результаті складається міжнародний поділ праці, який приводить до збільшення міжнародної торгівлі.

Подальший розвиток теорія А. Сміта одержала в роботах Д. Рікардо. В своїй теорії відносних порівняльних переваг Д. Рікардо довів можливість і вигідність спеціалізації не тільки в умовах абсолютної переваги однієї країни перед іншою, але й у тому випадку, коли такі переваги відсутні. Відносна порівняльна перевага має місце, якщо країна може здійснювати виробництво даного товару з меншими альтернативними витратами, тобто витратами, які були б використані на виробництво продукту А і від якого відмовились на користь отримання додаткової одиниці продукту Б. Якщо країна прагне отримати вигоду від участі в міжнародній торгівлі, їй варто спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, за якими вона має менші альтернативні витрати, тобто відносні порівняльні переваги.

Спочатку визначальними факторами міжнародного поділу праці були *природнокліматичні фактори*: відмінності між країнами в наявності природних багатств, кліматичні умови, величина території, кількість населення, географічне

положення. На початку XX ст. основними факторами МПП стали соціально-економічні: рівень розвитку продуктивних сил, рівень індустріального розвитку тощо. З другої половини XX ст. головними факторами формування МПП стали такі, що пов'язані з науково-технічним прогресом: рівень розвитку науки і техніки, ступінь морального зносу основних фондів, рівень розвитку науково-дослідних і експериментально-конструкторських розробок, рівень технологічної диверсифікації тощо.

Поняття «міжнародна економічна інтеграція» можна визначити як об'єктивний, усвідомлюваний та направлений процес зближення, взаємоприспосовування та зрощення національних господарських систем, який має потенціал саморегулювання та розвитку, і в основі якого лежить економічний інтерес самостійних господарських суб'єктів та МПП (рис. 16.3).

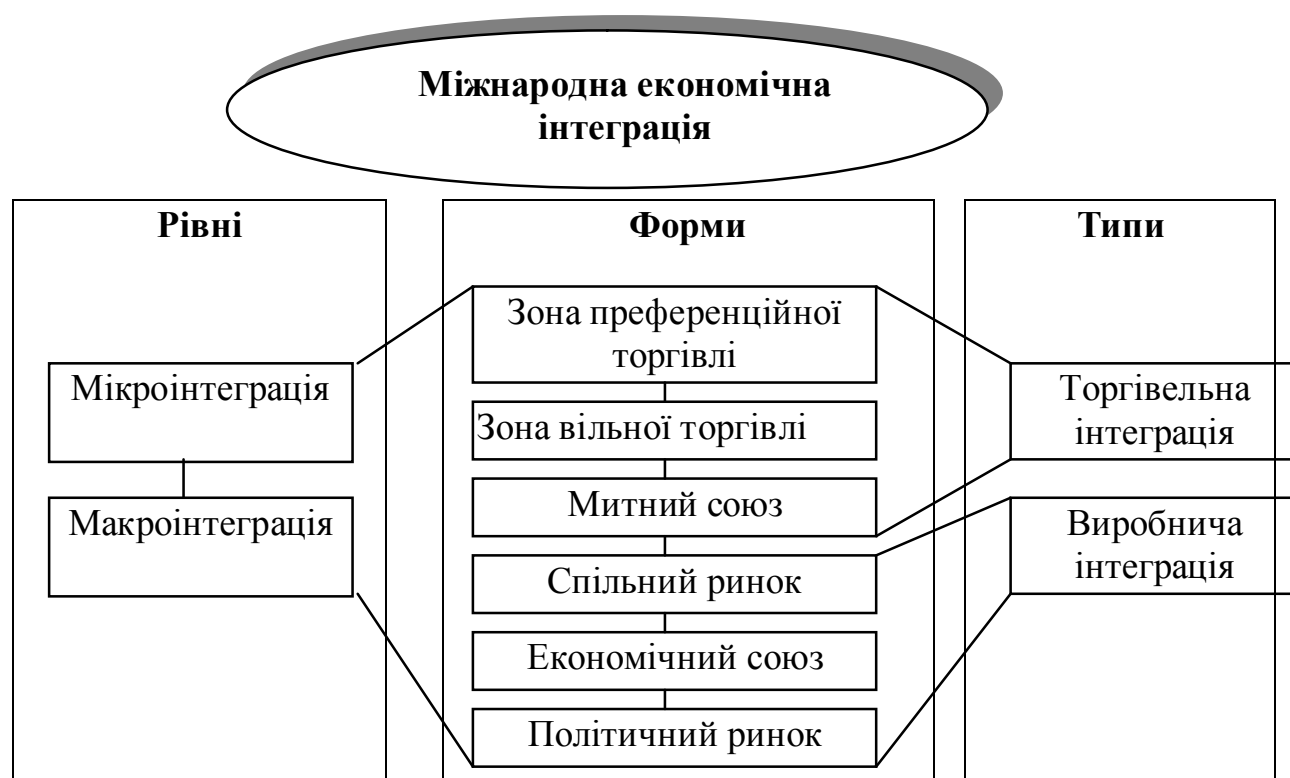


Рисунок 16.3 – Рівні, форми, типи міжнародної економічної інтеграції

До найважливіших характеристик економічної інтеграції можна віднести:

- міждержавне регулювання економічних процесів;
- поступове формування єдиного регіонального (замість незалежних національних) господарського комплексу із спільною структурою відтворення;
- усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному рухові у межах утворення товарів, капіталів та робочої сили;
- зближення внутрішніх економічних умов у державах-членах.

Виділяють такі основні види інтеграційних об'єднань:

зона вільної торгівлі – зниження та відміна митних бар'єрів у взаємній торгівлі;

митний союз – вільне переміщення товарів та послуг доповнюється встановленням єдиного мита по відношенню до третіх країн (до країн, які не є членами об'єднання);

спільний ринок – ліквідація обмежень між країнами переходить з сфери торгівлі у виробничу сферу, усуваються бар'єри щодо переміщення робочої сили та капіталу;

економічний союз – вже досягнуті перелічені заходи доповнюються узгодженням соціально-економічної політики країн-учасниць;

повна інтеграція – узгодження та проведення спільної валютної, фіскальної, кредитної, соціальної політики тощо.

Перераховані види розглядаються також як етапи розвитку інтеграційних об'єднань, кожний наступний вид не може бути досягнутий без вирішення проблем та завдань попереднього. На практиці в діяльності міжнародних економічних угруповань поєднуються особливості та окремі елементи різних етапів розвитку, але рух від простіших до складних простежується досить чітко.

Міжнародна інтеграція забезпечує ряд вигод для взаємодіючих сторін. Насамперед – це більш широкий доступ до фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, до новітніх технологій у масштабах всього регіону; можливість виробляти продукцію в розрахунку на більш ємний ринок інтеграційного угруповання; сприяння структурній перебудові економіки; привілейовані умови для фірм країн-учасниць щодо захисту їх від конкуренції з боку фірм третіх країн; можливість спільно вирішувати найбільш гострі соціальні проблеми (розвиток відсталих районів, пом'якшення ситуації на ринку праці, удосконалення системи охорони здоров'я і соціального забезпечення); створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. В результаті – зміцнюється співробітництво в політичній, військовій, соціальній та інших сферах.

Одночасно існують певні негативні наслідки, пов'язані з приєднанням до торгово-економічних союзів. Серед них визначаються: можливість відтоку ресурсів на користь більш сильних економічному плані членів союзу; погіршення умов торгівлі для країн, що не входять у відповідні союзи (зняття торгових бар'єрів у межах угруповань одночасно може означати їх відносне підвищення у відношеннях до третіх країн); зростання витрат країн-учасниць на утримання спільних органів управління, реалізації спільних програм тощо.

16.3. Міжнародна торгівля та її економічні основи

Міжнародна торгівля виникла ще в глибоку давнину як одна з перших форм міжнародних економічних відносин. Проте світовий ринок сформувався як складова світового господарства на основі міжнародного поділу праці у період становлення капіталістичних відносин. **Світовий**

товарний ринок – це система обміну товарами і послугами між країнами. Він виступає у вигляді світового експорту та світового імпорту.

Світова торгівля є традиційно найбільш розвиненою формою міжнародних економічних відносин, на частку торгівлі припадає біля 80% їхнього обсягу. Для будь-якої країни значення міжнародної торгівлі важко переоцінити. За визначенням Дж. Сакса, «економічний успіх будь-якої країни світу ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще жодній країні світу не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи».

Структурні зрушення, які проходять в економіках країн світу під впливом НТП, спеціалізація і кооперування промислового виробництва посилюють взаємодію національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі, яка опосередковує рух міжнародних товаропотоків.

Значення розвитку міжнародної торгівлі важко переоцінити (рис. 16.4).



Рисунок 16.4 – Значення міжнародної торгівлі для національної економіки

Вплив зовнішньої торгівлі на розвиток національної економіки виявляється у її функціях:

доповнення відсутніх елементів національного виробництва – ресурси, якими країна не володіє, чи складна, наукомістка продукція, яку вона поки не в змозі виробити тощо;

трансформаційна – зовнішня торгівля видозмінює структуру ВВП, пристосовує її не тільки до внутрішніх, але й до міжнародних потреб;

ефектотворююча – максимізація національного доходу за зменшення витрат на його виробництво (вигоди міжнародного поділу праці);

економія від збільшення масштабів виробництва – особливо важлива для малих країн з відносно невеликим внутрішнім ринком, дає можливість розгортати масове виробництво;

підвищення конкурентноздатності національної продукції – за допомогою міжнародної конкуренції стимулює національного товаровиробника.

Дослідження міжнародного зовнішньоторговельного обороту показують, що на кожні 10% росту світового виробництва припадало 16% зростання обсягів світової торгівлі. Коли ж у торгівлі виникають збої, то уповільнюється і розвиток світового виробництва.

Можна виділити фактори, які обумовлюють стабільне і стійке зростання зовнішньої торгівлі. До них відносять

- ♦ розвиток міжнародної спеціалізації і кооперування виробництва в умовах інформаційно-технологічного способу виробництва;
- ♦ посилення міжнародної інвестиційної діяльності;
- ♦ НТР, яка сприяє оновленню основного капіталу і створенню нових галузей;
- ♦ активну діяльність транснаціональних корпорацій;
- ♦ лібералізацію міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що включає відміну кількісних обмежень імпорту і суттєве зниження мита;
- ♦ розвиток процесів економічної інтеграції;
- ♦ виділення групи нових індустріальних країн з моделлю економіки, орієнтованої на зовнішні ринки.

Торговельна політика держав характеризується протидією двох тенденцій: лібералізації і протекціонізму (рис. 16.5).



Рисунок 16.5 – Форми зовнішньоекономічної політики

Лібералізація – це полегшення умов зовнішньої торгівлі, що має форму зменшення величини мита, скорочення використання валютних і кількісних обмежень. **Протекціонізм** – захист внутрішнього ринку від зовнішньої конкуренції, має форму підвищення мита, введення кількісних та інших (технічних, екологічних) обмежень.

Сучасні тенденції розвитку світової торгівлі свідчать, що *лібералізація стає провідною тенденцією*: загальне зниження митних зборів, розвиток інтеграційних процесів, посилення конкурентної боротьби на світовому ринку посилює відкритість національних економік. Разом з тим поряд із лібералізацією діє і протекціонізм. Протекціоністська політика активно використовується країнами із відносно слабкою в конкурентному відношенні економікою, які здійснюють структурні перетворення. Метою цієї політики є захист вітчизняних виробників, збереження за ними певної частки внутрішнього ринку і робочих місць.

Держави, проводячи протекціоністську політику, використовують інструменти, які можна поділити на дві основні групи: тарифні обмеження (мита) та нетарифні обмеження (квоти, ліцензії, угоди про «добровільне» обмеження експорту, адміністративні формальності, тощо).

Найбільш розповсюдженим засобом регулювання зовнішньої торгівлі є мито. **Мито** – це податок, який отримується державою під час перетинання товаром митного кордону країни. За використання мита переслідуються цілі, пов'язані з одержанням додаткових доходів у держбюджет, регулюванням зовнішньоторговельних потоків, захистом національних виробників.

Реалізація цілей визначає ставки мита. Ставка може бути: *преференційною* (привілейованою – використовуються в зонах вільної торгівлі або митних союзах і можуть дорівнювати нулю); *договірною* (мінімальною за величиною – застосовуються за режиму найбільшого сприяння в торгівлі) і *генеральною* (максимальна ставка, яка використовується для всіх інших країн).

Тарифи, що визначають розмір державних грошових зборів з товарів, цінностей і майна (мито) при перетині кордонів країни.

1. *Адвалерне мито* – фіксований процент з ціни товару.

2. *Особливе мито* – тверда ставка за встановлену одиницю товару (вага, обсяг тощо).

3. *Складне мито* – одночасне вилучення адвалерного і особливого мита.

Нетарифні бар'єри почали поширюватись після другої світової війни, як реакція на зниження рівня мита. Вони активно використовуються для захисту внутрішнього ринку не тільки менш розвиненими країнами, а і лідерами економічного розвитку. Їх нараховується більше 50 видів.

Нетарифні бар'єри:

1. *Кількісні*: квотування імпорту-експорту; добровільні обмеження експорту; ліцензування.

2. *Приховані*: державні закупки, внутрішні податки, держстандарти.

3. *Фінансові*: субсидії, кредитування, демпінг.

Торгові відносини між країнами визначаються також договорами. Існує принцип найбільшого сприяння, який обумовлюється в договорі про взаємне надання прав та пільг. Ціни товарів на світовому ринку визначаються попитом, пропозицією і впливом монополії. Наслідком зовнішньої торгівлі є сальдо торгового балансу, яке показує різницю між експортом та імпортом. При позитивному результаті торговий баланс має активне сальдо.

Збільшення експорту дає позитивні ефекти: збільшується зайнятість, обсяг виробництва і доходи; уникаються кризи надвиробництва; збільшується обсяг закордонної валюти, яку отримує держава.

На сьогодні, щодо визначення рівнодіючої тенденції у зовнішньоторговельній політиці можна говорити про лібералізацію в цілому світової торгівлі, але за використання більш гнучких протекціоністських бар'єрів.

Обсяг міжнародної торгівлі характеризується динамікою показників експорту, імпорту товарів та послуг і чистого експорту, їхнім відношенням до валового національного продукту. Міжнародна торгівля дає змогу переборювати обмеженість національної ресурсної бази; сприяє розвитку спеціалізації країни, зростанню продуктивності використання ресурсів, збільшенню обсягів виробництва; розширює масштаби виробництва, обмежені кривою виробничих можливостей; розширює місткість внутрішнього ринку і встановлює зв'язки національного ринку із світовим; забезпечує одержання додаткового доходу за рахунок різниці національних та інтернаціональних витрат виробництва; сприяє впровадженню у виробництво різноманітних прогресивних технологій або комбінації ресурсів.

Характерною особливістю розвитку світової торгівлі є підвищення значення міждержавного регулювання. Таке регулювання розпочалося ще за часів «великої депресії» 1929-1933 рр., коли багато країн намагалися продати свою продукцію на зовнішніх ринках за навмисно заниженими демпінговими цінами, що загрожувало війною цін у міжнародному масштабі і руйнуванням всієї світової торгівлі. Зважаючи на цю загрозу уряди багатьох держав були змушені укласти угоди, які регулювали умови торгівлі багатьма товарами на світовому ринку – пшеницею, цукровою продукцією, м'ясом, каучуком.

У післявоєнний період міждержавне регулювання зовнішньої торгівлі піднялось на новий рівень зі створенням у 1948 р. Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ) – міжнародної організації, яка функціонувала на основі міжурядового багатостороннього договору, в якому були визначені принципи і правила міжнародної торгівлі, однакові для всіх країн-учасників. Основною формою роботи ГАТТ було проведення багатосторонніх раундів переговорів, в ході яких досягалися домовленості про тарифне регулювання зовнішньої торгівлі, умови торгівлі окремими видами товарів, про антидемпінгові заходи, ліцензування імпорту тощо.

Основними принципами ГАТТ є *недискримінація в торгівлі* (взаємне надання, з одного боку, режиму найбільшого сприяння по відношенню до експортних, імпортних і транзитних операцій, а з іншого боку, національного режиму, який зрівнює в правах товари вітчизняного й імпортного виробництва щодо податків і зборів); використання *переважно тарифних*

засобів захисту національного ринку, прогресивне зниження митних тарифів; надання *преференційного режиму* в торгівлі з країнами, що розвиваються; розв'язання торгових суперечок шляхом *переговорів*. Протягом перших десятиліть діяльність ГАТТ була практично повністю зосереджена на лібералізації торгівлі шляхом зниження мита. В результаті його рівень знизився майже в 10 разів. З 1995 р. ГАТТ перетворилася на Світову організацію торгівлі (СОТ), членами-засновниками якої стала 81 країна (зараз членів майже 150). Угода про створення СОТ вимагає від країни, яка вступає в цю організацію, прийняття на себе таких самих зобов'язань, що вже взяті країнами-засновниками (забезпечити відповідність своїх законів і нормативних актів усім прийнятим організацією угодам). Країна бере на себе зобов'язання щодо полегшення доступу іноземних товарів на свій внутрішній ринок у відповідь на надання їй загальних умов діяльності на зовнішніх ринках. У ці умови входять: ставки імпортного мита; засоби нетарифного регулювання; технічні й санітарні норми; участь у міжнародних економічних санкціях.

Регулювання міжнародної торгівлі здійснюється також в межах відповідної компетенції Міжнародною торговельною палатою, ЮНКТАД (Конференція ООН по торгівлі та розвитку). Їх головними функціями є заохочення міжнародної торгівлі; визначення принципів і політики міжнародної торгівлі; ведення переговорів і розробка багатосторонніх правових актів у сфері торгівлі; узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі.

16.4. Міжнародна міграція робочої сили. Інтелектуальна міграція

Переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу у пошуках роботи, кращих умов життя називають *міграцією робочої сили* (рис. 16.6).

Причини міжнародної міграції робочої сили:

- загальні (інтернаціоналізація господарського життя; нерівномірність соціально-економічного розвитку окремих країн; економічна політика ТНК);
- специфічні (відмінності в рівні розвитку країн – відмінності в оплаті праці, житлових умовах, розвитку соціальної сфери; нестача робітників певних спеціальностей; відмінності в умовах професійного зростання).

Міграційна політика – політика держави у сфері міграції населення і трудових ресурсів. Вона включає два напрямки – імміграційну та еміграційну політику. *Імміграційна політика* – регламентація правил і норм прийняття іноземних громадян. *Еміграційна політика* – регламентація правил і порядку виїзду громадян країни за кордон і захист їх прав у країнах, які приймають. Прорахунки у виборі орієнтирів міграційної політики викликали небажану реакцію у вигляді зростання нелегальної міграції, підвищення соціальної активності мігрантів після повернення.



Рисунок 16.6 – Сутність та форми міграції робочої сили

Країни-імпортери трудових ресурсів, які постійно відчують потребу у залученні робочої сили, свою імміграційну політику ґрунтують на заходах, які регулюють чисельність та якісний склад мігрантів. Інструментом цього регулювання є показник *імміграційної квоти*, який щорічно розраховується та затверджується за окремими категоріями робітників на основі аналізу національного ринку робочої сили, національного ринку житла та соціальної обстановки в суспільстві. Основними вимогами до іноземної робочої сили є рівень кваліфікації та професійної підготовки, досвід роботи за спеціальністю, віковий ценз, стан здоров'я.

Країни-експортери трудових ресурсів забезпечують постійний приплив робочої сили на світовий ринок. Проведення еміграційної політики спрямовано на досягнення таких цілей: сприяння скороченню безробіття в країні; надходження валютних коштів від трудящих-емігрантів; забезпечення відповідного рівня умов життя і праці для робітників-емігрантів.

Міграція робочої сили викликає різні наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів трудових ресурсів. До ряду *позитивних наслідків* для країн-імпортерів робочої сили можна віднести:

- підвищення конкурентоспроможності вироблюваних товарів внаслідок зменшення витрат, які пов'язані з більш низькою зарплатою іноземних робітників; економія на витратах на освіту та професійну підготовку іноземних робітників;
- встановлення з боку іноземних робітників додаткового попиту на

товари та послуги, стимулюючи зростання виробництва;

- робітники-іноземці виступають соціальним амортизатором під час кризових явищ; економія на пенсійному забезпеченні робітників-мігрантів.

До негативних наслідків можна віднести:

- посилення соціальної напруги, коли мігранти займають робочі місця національних робітників; визначення тенденції до зниження заробітної плати; потенційна загроза зростання безробіття.

До позитивних наслідків експорту робочої сили можна віднести:

- зменшення тиску надлишкових ресурсів та соціальної напруги в країні; надходження валютних коштів, які в деяких країнах перевищують надходження від інших форм зовнішньоекономічних відносин;

- економія на навчанні новим професійним навичкам, знайомство з передовою організацією праці в країні прийому.

До негативних наслідків для країн експортерів робочої сили можна віднести «відтік умів» – виїзд висококваліфікованих спеціалістів. Міграція висококваліфікованих спеціалістів набуває дедалі більшого розмаху. Спеціалістів, які виїжджають, приваблює, передусім, вищий рівень зарплати та побутових умов, а також більші можливості для професійного зростання.

Інформатизація та інтелектуалізація економіки наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. стимулювали підвищення питомої ваги *інтелектуальної праці*, а глобалізаційні процеси спричинили зростання її *міграції*. Це збільшує ризики економік, які забезпечують формування інтелектуального капіталу та не створюють умов для його використання всередині країни.

На думку експертів, «втратою інтелекту» можна вважати еміграцію з окремої країни не менше 10% освіченого населення. Достовірної статистики про масштаби інтелектуальної еміграції не існує, деякі оцінки розходяться на порядок. Проте, найбільша увага дослідників прикута до потоку «з менш розвинених країн до розвинених». До країн, інтелектуальний капітал яких у свій час найбільше постраждав від глобалізаційних процесів, причисляють Китай, Індію, пострадянські країни (в т.ч. Україну). Еміграція найбільш активного та освіченого населення з початку 1990-х років для України та інших республік колишнього СРСР тривалий час носила характер інтелектуальної еміграції, що було спричинене загальною економічною трансформаційною кризою, відсутністю механізмів інноваційного розвитку, незатребуваністю висококваліфікованих кадрів національними економіками. Втрати наукового потенціалу України за роки незалежності оцінюються скороченням кількості українських науковців втричі.

До останнього часу країною, яка найбільше перетягує висококваліфікованих фахівців з інших країн, були США. Це пов'язано з тим, що фундаментальною основою ефективності американської економіки є інноваційний потенціал. У країні сформована розвинена багаторівнева національна інноваційна система, яка є основою світових стандартів. Стратегія США націлена на науково-технічне лідерство й підтримує його за рахунок найбільшого в світі ресурсного забезпечення, високого рівня матеріально-технічної оснащеності досліджень, динамічно мінливих механізмів взаємодії

окремих елементів національної інноваційної системи, розроблених державних інструментів стимулювання науки й освіти. Це відкриває можливості залучати найбільш компетентних фахівців із усього світу (наприклад, у загальному числі науковців питома вага народжених за кордоном фахівців, які мають ступінь доктора природничих наук, перевищує 40%), а також широко використовувати переваги досліджень за програмами науково-технічного співробітництва. Важливу роль у підготовці й залученні висококваліфікованої робочої сили відіграють університети, які здійснюють вузівську та післявузівську підготовку кадрів.

«Нетто-імпортерами» інтелектуального капіталу є ще ряд країн – Австралія, Канада, Великобританія тощо. Регіоном, який одночасно притягує інтелектуальну еліту й кваліфіковані кадри з інших країн та поставляє їх у інші країни, є Західна Європа.

Феномен «руху інтелекту» має неоднозначні наслідки. Для багатьох країн і регіонів цей процес був необхідним кроком на шляху підвищення якості національного інтелектуального капіталу. Новітні технології дають унікальну можливість країнам з обмеженими ресурсами зробити стрибок через цикли промислового розвитку, які ще декілька років тому треба було пройти, щоб досягти сьогодишнього рівня економічного розвитку західного суспільства.

Інтелектуальна міграція в сучасній економіці характеризується різноспрямованістю з такими основними потоками міграції: з менш розвинених країн до більш розвинених; між розвиненими країнами; між менш розвиненими країнами; з більш розвинених країн до менш розвинених (рис. 16.7). Це дозволяє дійти висновку про зміну на початку XXI ст. традиційної тенденції «втрати інтелекту» його глобальною «циркуляцією» або «кругообігом», що створює довгостроковий позитивний ефект для розвитку сучасних економік.

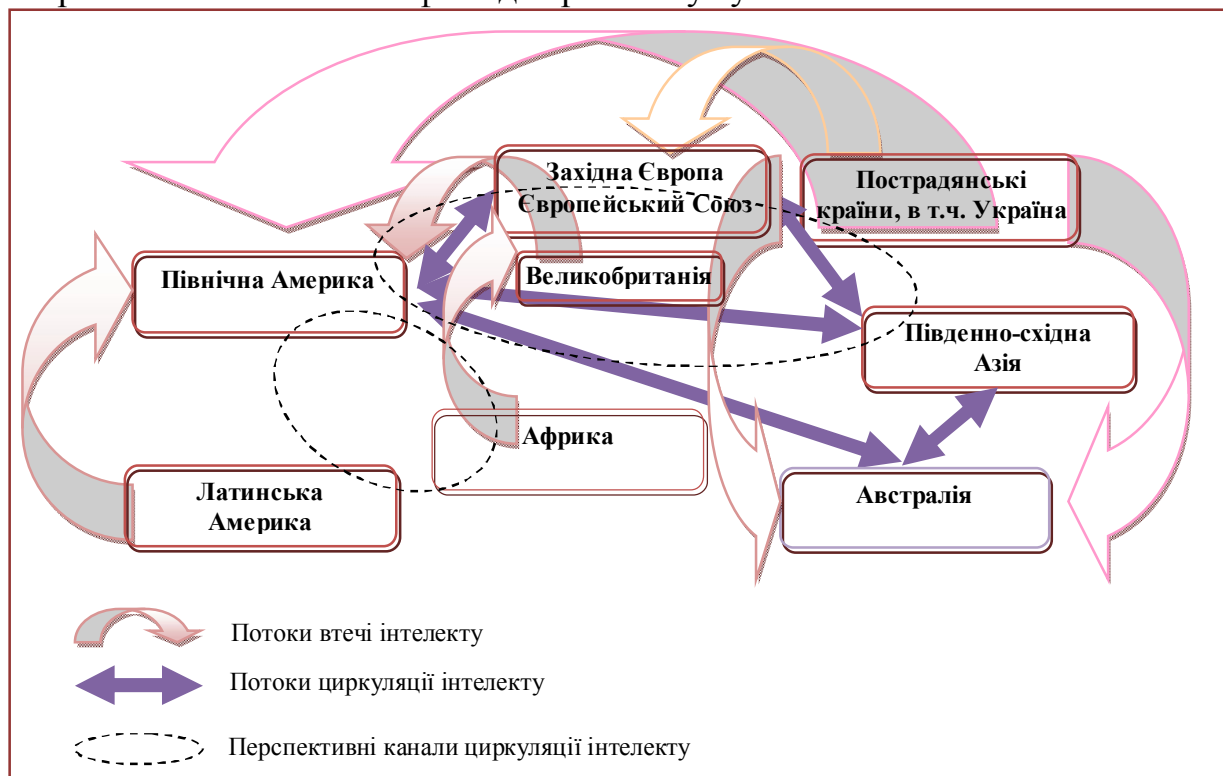


Рисунок 16.7 – Схема «кругообігу інтелекту» в світовій економіці

У глобальному контексті «кругообіг інтелекту» означає поширення міжнародного обміну знаннями, формування глобального середовища, в якому функціонує інтелектуальний капітал. Саме через глобальний інтелектуальний рух національні системи освіти і науки отримують можливість оцінити ефективність своєї діяльності. «Циркуляція інтелекту» – це багатогранне явище, яке охоплює основні напрямки та канали переміщення інноваційного людського капіталу між різними країнами та організаціями з метою створення, розповсюдження та колективного використання знань, методів та технологій і, таким чином, стимулює розвиток національних економік.

16.5. Міграція капіталу. Міжнародні валютно-фінансові відносини

Вивіз капіталу – це вилучення капіталу з обороту однієї країни і введення в обіг в іншій країні в товарній або грошовій формі. Вихідна причина – відносна надлишковість на національному ринку, тобто неможливість застосування його з бажаним рівнем прибутковості.

Відбувається в кількох формах (рис. 16.7): підприємницькій (прямі інвестиції – вкладення капіталу у виробничий процес із участю в управлінні підприємством; портфельні – вкладення капіталу в цінні папери); позиковій (надання міжнародних позик або економічної допомоги); у вигляді науково-технічної допомоги.

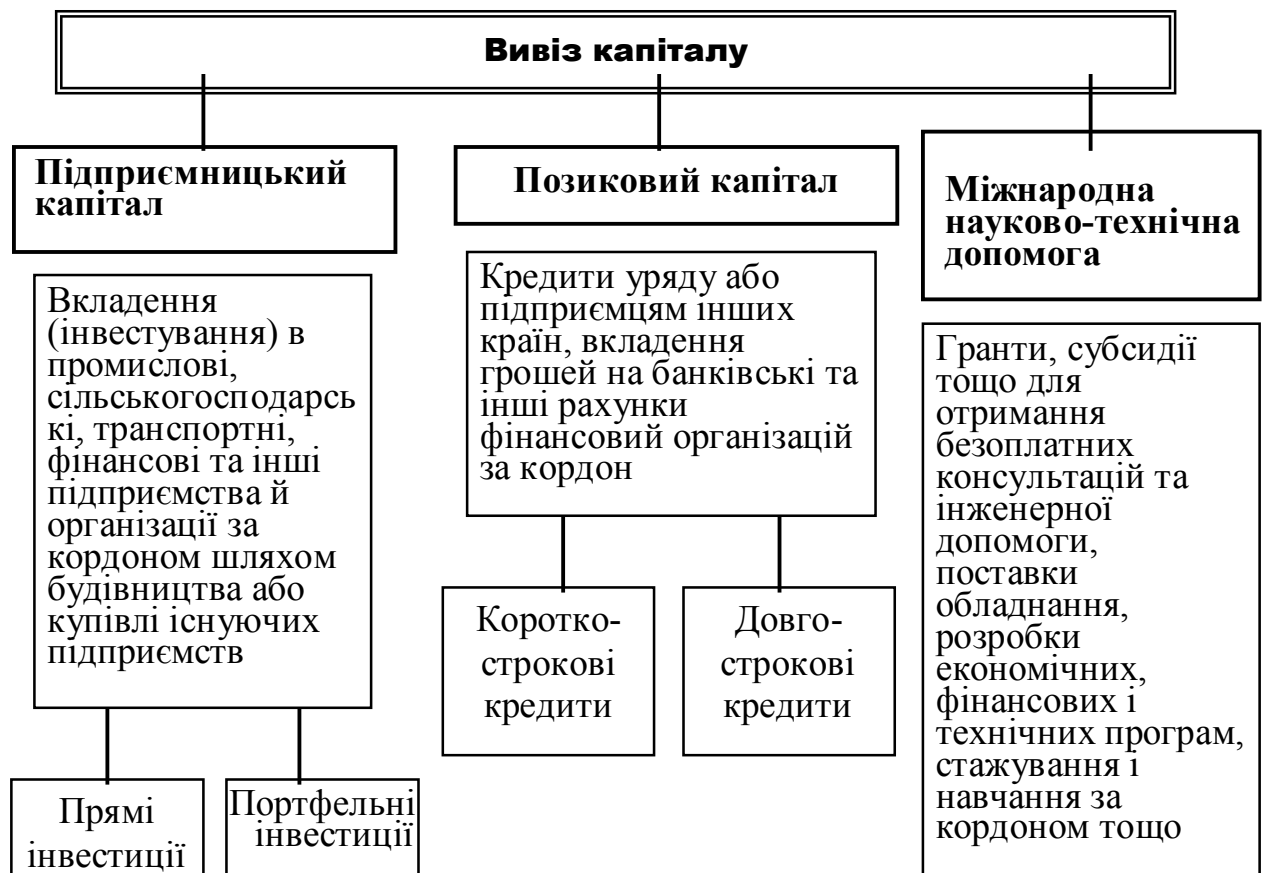


Рисунок 16.8 – Форми вивозу капіталу

Інтернаціоналізація економіки, розвиток зовнішньої торгівлі та вивозу капіталу сприяють розширенню валютних відносин між країнами.

Міжнародні валютні відносини представляють сукупність відносин, пов'язаних із функціонуванням грошей як світових грошей. Гроші, як світові гроші, обслуговують зовнішню торгівлю товарами та послугами, міграцію капіталу, переведення прибутків у інвестиції, надання позик, науково-технічний обмін, державні та приватні грошові перекази тощо.

Валютні відносини здійснюються на національному та міжнародному рівнях – національні та міжнародна валютні системи. Перехідною ланкою між національними та міжнародною валютною системами є валютний курс та паритет.

Валютний курс – це співвідношення між валютами окремих іраїн. Або «ціна» валюти даної країни, що виражена в валютах інших країн.

Паритет – це співвідношення валют відповідно до їх золотого вмісту. Паритет лежить в основі курсу валют, але курс валюти практично ніколи не співпадає з паритетом.

Міжнародна валютна система представляє собою форму організації валютних відносин в межах світового господарства (рис. 16.8). Вона виникла в процесі еволюції світового господарства і юридично закріплена міждержавними угодами.

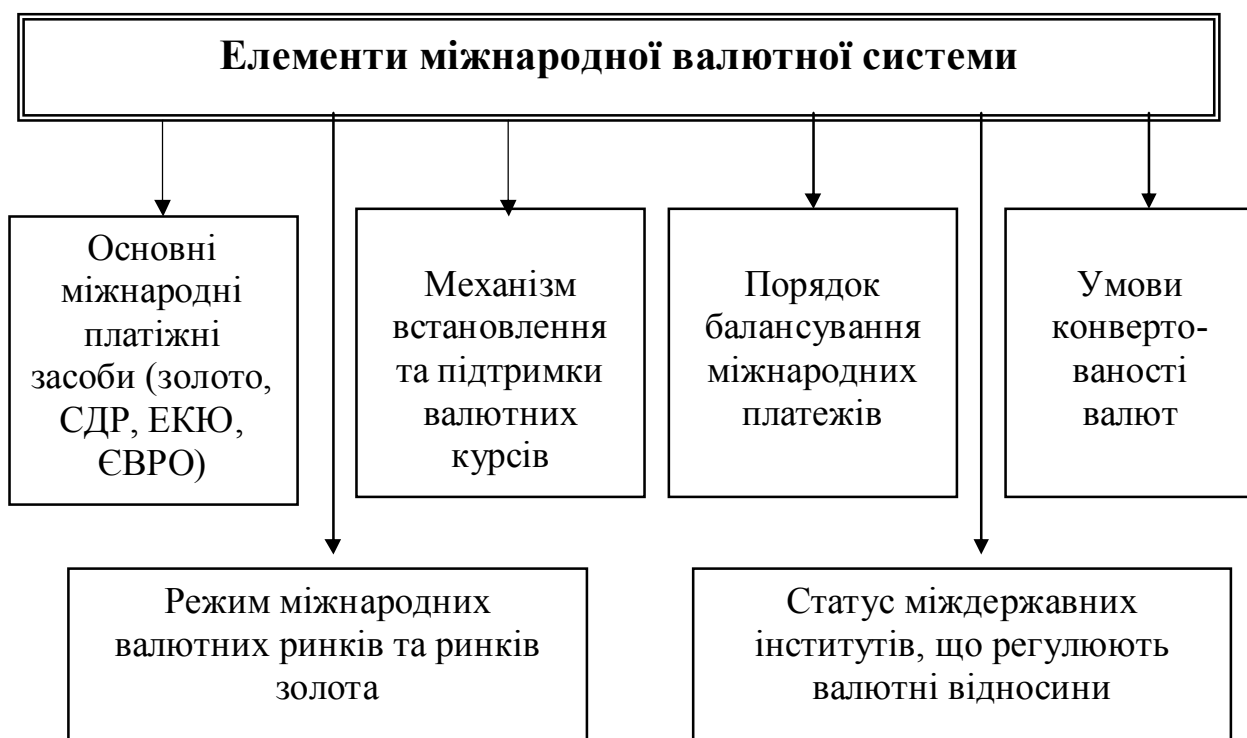


Рисунок 16.8 – Структура міжнародної валютної системи

Головна задача міжнародної валютної системи – регулювання міжнародних розрахунків та валютних ринків для підтримки рівноваги зовнішньоекономічного обміну, стримування інфляції. Міжнародна валютна система є одним з найбільш важливих механізмів, який може сприяти розширенню, або обмежувати міжнародні економічні відносини.

Тема 17. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України

На наших очах у світовій економіці відбуваються великі зміни. Людство послідовно відходить від моделі світу, в якій національні економіки окремих країн були так чи інакше ізольованими через бар'єри міжнародної торгівлі та зовнішніх інвестицій. Тепер людство рухається до такої моделі, де економіки окремих країн функціонують у межах єдиної, взаємозалежної економічної системи.

Даний розділ присвячено дослідженню глобалізаційних процесів та їх наслідків для національних економік.

17.1. Глобалізація, її сутність та види

Глобалізацією називається процес формування інтегрованої та взаємозалежної світової економіки, поширення певних економічних явищ у господарствах усіх країн (рис. 17.1).

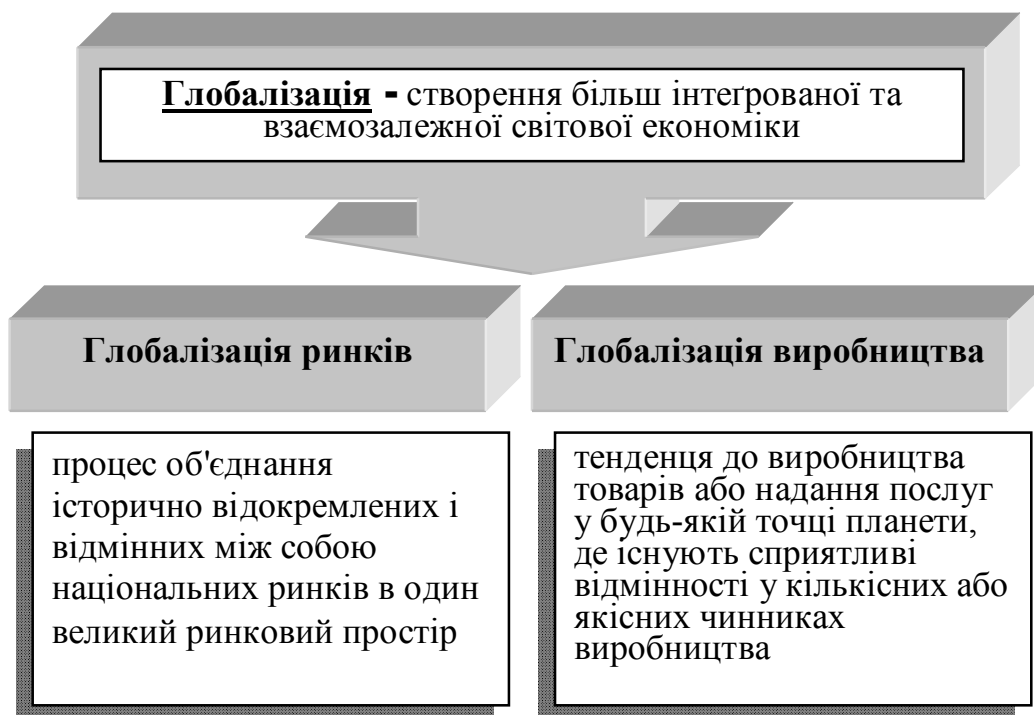


Рисунок 17.1 – Глобалізація та її види

Глобалізація є визначальною рисою економіки ХХІ ст., завдяки чому світове господарство перетворюється на цілісне середовище, у відтворювальному процесі якого поєднуються національний і міжнародний рухи капіталу та трудових ресурсів; надзвичайно швидко розповсюджується інформація; посилюється роль наднаціонального регулювання; відбувається економічна гомогенізація (посилення однорідності формальних інститутів господарської діяльності) і, водночас, активізуються тенденції індивідуалізації (збереження національної ідентичності господарських формальних інститутів). Глобалізація соціальних і виробничих відносин разом із масовим поширенням виробництв п'ятого технологічного укладу та формуванням технологій шостого техноукладу різко збільшила розмаїтість духовних і предметних потреб людини у благах та послугах, у т.ч. освітнього характеру

Процеси глобалізації відбуваються на всіх рівнях функціонування економіки (рис. 17.2).

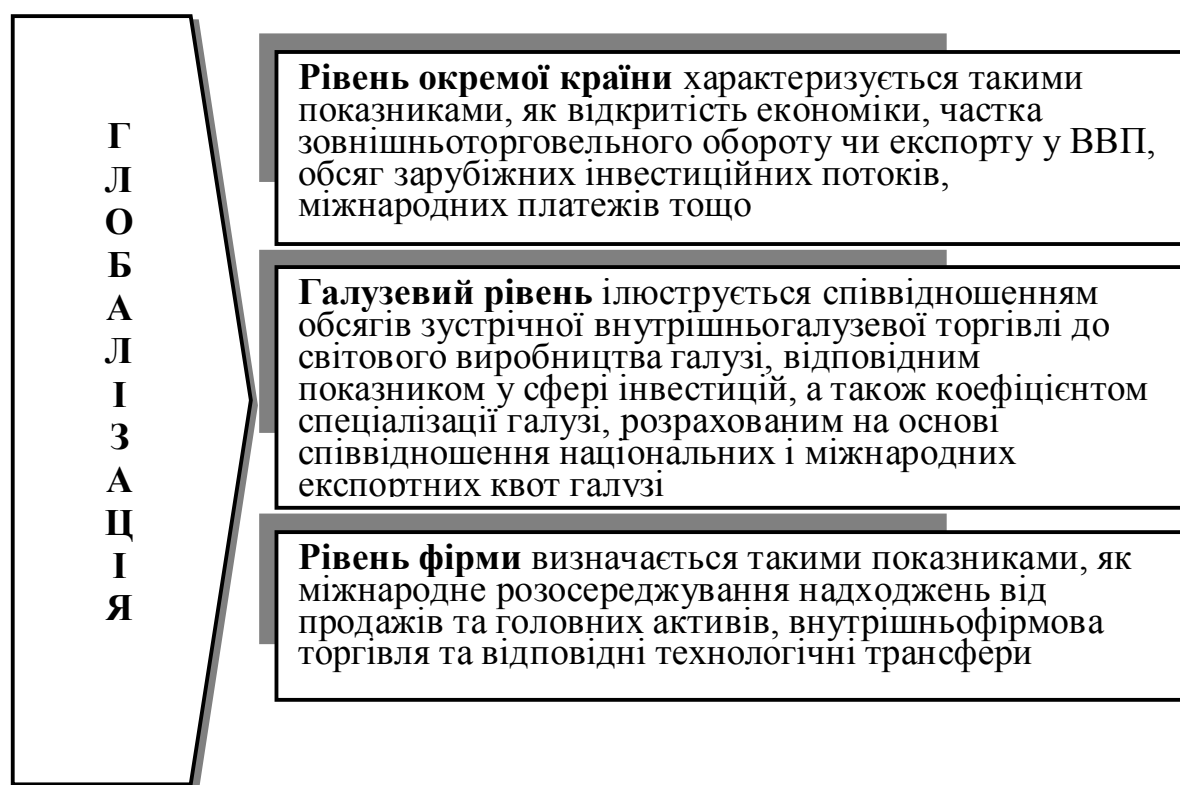


Рисунок 17.2 – Рівні глобалізації

Процес глобалізації розпочався в 1960-х рр., а з 1990-х рр. вступив у зрілу стадію, яка характеризується своєрідним «стиранням національних кордонів» у торговельній, фінансовій, виробничій, інформаційній сферах. Якщо на перших етапах глобалізації інтеграційні тенденції світового господарського середовища стимулювалися, насамперед, розвитком світового інформаційного простору, глобальної фінансової системи, глобалізацією ринку праці, то для сучасного етапу характерне зростання фінансування наукової

діяльності з боку всіх суб'єктів світової економіки, формування специфічної інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня, поява нових механізмів міжнародних партнерських відносин в освітньо-науковій сфері, посилення інтенсивності процесів охорони інтелектуальної власності та ін. Отже, сучасний етап розвитку світової економіки пов'язаний з процесами глобалізації в інтелектуальній сфері, під впливом чого формується інтелектуальний капітал глобального рівня.

17.2. Глобальні економічні проблеми сучасності

Глобальні економічні проблеми сучасності. Поняття «глобальні проблеми» походить від французького слова «global», що означає «всезагальний», «той, що охоплює всю земну кулю».

З'ясовуючи сутність глобальних проблем, по-різному трактують причини їх загострення та природу цих явищ. Сутність глобальних проблем – це комплекс зв'язків і відносин між державами та соціальними системами, суспільством і природою у загальнопланітарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані їх спільними зусиллями. Американські науковці В. Войскопер, Д. Блейні головними причинами зростання мілітаризації вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, прагнення до насильства. Причину кризи довкілля американський учений Ф. Слейтер, швейцарський учений Ж. Дерст вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування. Більшість західних ідеологів такою причиною називають лише зростання населення, сучасну НТР, збільшення промислового виробництва.

Кожна з глобальних проблем породжена специфічними причинами (рис. 17.3), зумовленими специфікою розвитку продуктивних сил, географічним середовищем, природнокліматичними умовами, суспільними формами, особливостями розвитку відносин власності. За всієї різноманітності причин глобальних проблем існують спільні для них причинно-наслідкові зв'язки, властиві розвиткові технологічного способу виробництва.

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем, що характеризує технологічний спосіб виробництва, є швидке зростання народонаселення в останнє десятиріччя, або демографічний вибух, що супроводжується нерівномірністю зростання населення в різних країнах та регіонах (в країнах з найвищим приростом населення продуктивні сили розвиваються недостатньо). Демографічний вибух спричиняє загострення таких глобальних проблем, як продовольча, екологічна, сировинна, енергетична. Важливою причиною загострення проблем є низький рівень впровадження ресурсо- та енергозаощаджуючих, екологічно чистих технологій. В Україні щорічно добувається великий обсяг мінеральної сировини, гірської маси, але багато з них йде у відходи, які зробили непридатними для користування

частину зелених угідь. Деякі сховища відходів не відповідають екологічним нормативам.

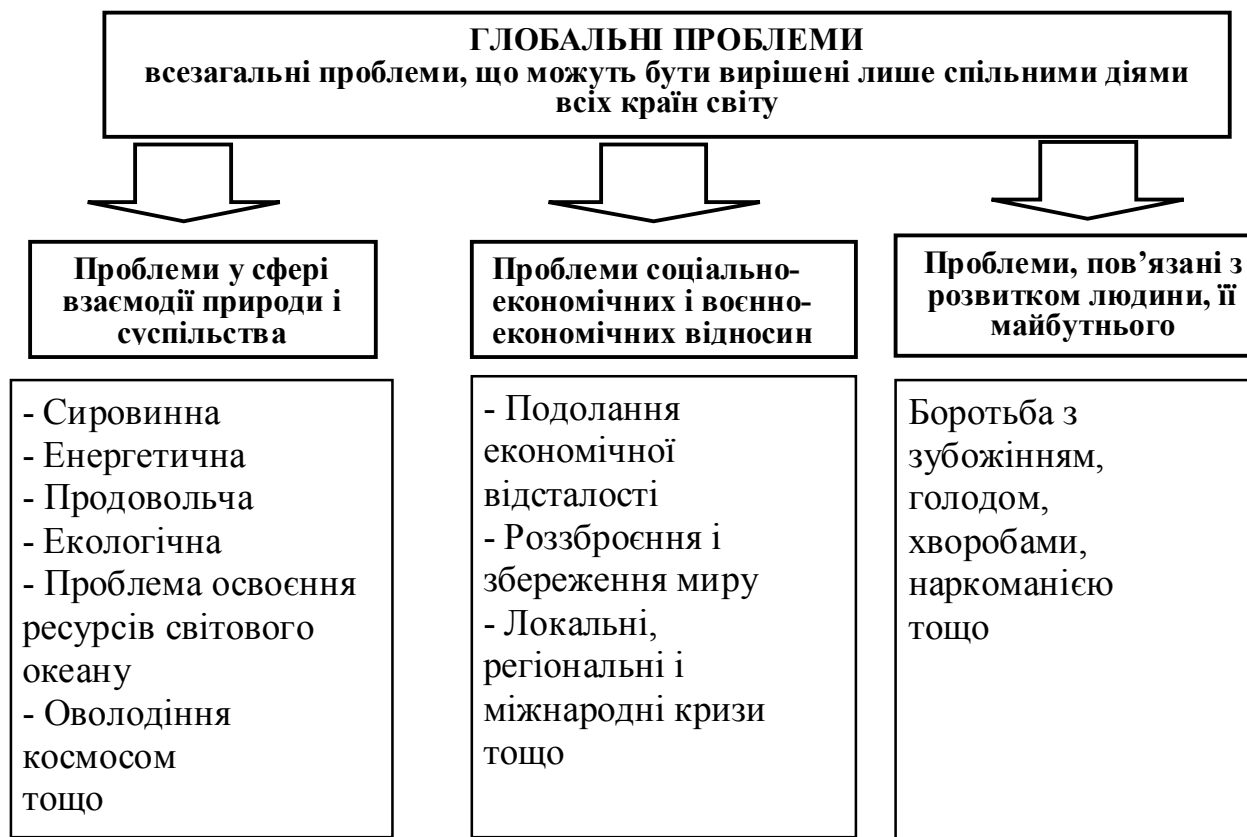


Рисунок 7.3 – Глобальні економічні проблеми та їх класифікація

Застосування недосконалих технологій, зокрема спалювання нафти, вугілля та природного газу, приводять до того, що в атмосферу щорічно викидаються тони вуглекислого газу промислового походження. Найбільшої шкоди заподіюють теплові електростанції. Вміст двоокису вуглецю в атмосфері зростає, тому підвищується температура земної поверхні, рівень світового океану, швидкість наступу океану на сушу.

Причиною загострення глобальних проблем є швидка урбанізація населення, зростання гігантських мегаполісів, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, бурхливою автомобілізацією, забрудненням довкілля вихлопними газами. Особливо складна екологічна ситуація в Україні, яка спричинена надмірною концентрацією екологічно небезпечних виробництв. Більшу частину електроенергії виробляють ТЕЦ, які, по-перше, традиційно конструювалися на низькому технологічному рівні, по-друге, експлуатувалися тривалий час без достатнього оновлення виробничого апарату, по-третє, працювали на низькосортному кам'яному вугіллі. Оскільки Україна значно відстає від розвинених держав світу у формуванні раціональної структури паливного балансу, то в майбутньому при збереженні такої технології та структури паливного балансу екологічна ситуація погіршуватиметься.

Важливою причиною загострення глобальних проблем є також варварське ставлення людини до природи, що найбільше виявляється в хижацькому вирубуванні лісів, знищенні природних річок, створенні штучних водойм, забрудненні шкідливими речовинами прісної води. Проблема води стає першочерговою. В Україні багато міст, сіл користуються привозною водою. Водночас до водного басейну України підприємства скидають мільярди кубометрів стічних вод. Це приводить до концентрації в них солей важких металів і фенолів, у декілька разів вищої від гранично допустимих норм.

Нераціональне ставлення до природи виявляється у втраті величезних масивів землі. У країнах, що розвиваються, щорічно отруюються пестицидами багато людей. Надмірна загазованість, отруєння хімікатами призвели до того, що в кістках сучасної людини надмірна кількість свинцю. Збільшується отруєння ртуттю, кадмієм, що спричиняє катастрофічно швидке зростання кількості серцево-судинних та онкологічних захворювань.

Однією з соціальних причин загострення глобальних проблем є непродумана регіональна політика держав, відсутність економічного суверенітету республік у колишньому СРСР, національної власності на свої природні ресурси, засоби виробництва тощо.

17.3. Тенденції інтеграції економіки України у світову економіку

На сьогодні інтеграція України до світового економічного простору є нагальним завданням розбудови державності та економіки, але для того, щоб цей процес дійсно приніс очікувані результати, необхідно усвідомити деякі особливості економічної інтеграції України:

- Україна ще не визначилась повною мірою з основними напрямками і механізмами структурної перебудови економіки, критерії для яких повинні вироблятися з врахуванням особливостей розвитку світової системи господарювання, а також реальних можливостей і напрямів інтегрування до неї України;

- дуже гостро стоять питання як безпеки у сфері зовнішньоекономічних відносин, так і взагалі економічної безпеки, які необхідно вирішувати з позицій активного конкурентного протистояння на світовому ринку;

- існують певні суперечності регіонального характеру, усунення яких можливе тільки на довгострокових договірних засадах шляхом активного включення до інтеграційних процесів з визначенням глобальних національних пріоритетів та їх збалансуванням з іншими, що існують у світовому економічному просторі.

Крім того, об'єктивною причиною, що заважає нині входженню України як повноправного партнера у світове господарство, є низька конкурентоспроможність її продукції на світових ринках. Необхідність докорінної технічної та технологічної модернізації промислового й сільськогосподарського виробництва України, його переорієнтації на вищі світові стандарти з метою

забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції вимагає максимально ефективного використання наявних науково-технічного та економічного потенціалів країни, широкого розвитку міжнародної кооперації в галузі науки, освіти та виробництва.

Якщо за кількісними науковими показниками наша країна знаходиться в перших рядах цивілізованих країн, то за іншими складовими науково-технічного потенціалу – рівень фінансування наукових досліджень і їхня матеріально-технічна база, організація системи впровадження результатів наука у виробництво і, нарешті, професійний рівень кадрів, їхня кваліфікація — вона помітно відстає. Неадекватність показників економічного та науково-технічного розвитку України та розвинутих країн не може бути нездоланного перешкодою на шляху налагодження коопераційних зв'язків, хоча певною мірою є і стримуючим цей процес фактором.

Розвиток міжнародної науково-технічної кооперації України можливий у таких формах:

- запозичення досвіду та знань шляхом запрошення іноземних спеціалістів, а також підготовка й підвищення кваліфікації національних кадрів за кордоном;
- взаємодія у створенні, розширенні та забезпеченні нормальної діяльності навчальних закладів, науково-дослідних та консультативних центрів, у тому числі спільних;
- співробітництво у галузі науки й техніки при будівництві, модернізації та експлуатації підприємства й інших об'єктів виробничого призначення і соціальної інфраструктури;
- обмін технологіями, ліцензіями, конструкторськими і проектними матеріалами, сприяння їх використанню;
- співробітництво у збиранні, обробці та використанні науково-технічної й економічної інформації.

Відносини між Україною та Європейським Союзом були започатковані в грудні 1991 року, коли Міністр закордонних справ Нідерландів, як головуючої в ЄС держави, у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України.

Політика України щодо розбудови відносин з Європейським Союзом впроваджується на основі Закону України від 1 липня 2010 року «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». Відповідно до статті 11 Закону однією з основоположних засад зовнішньої політики України є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС».

Разом з цим намір України розбудовувати відносини з ЄС на принципах інтеграції був проголошений набагато раніше. Так, у Постанові Верховної Ради України від 2 липня 1993 року «Про основні напрями зовнішньої політики України» Україна вперше заявила про власні євроінтеграційні прагнення. У документі закріплювалося, що «перспективною метою української зовнішньої політики є членство України в Європейських Співтовариствах за умови, що це не шкодитиме її національним інтересам. З метою підтримання стабільних

відносин з Європейськими Співтовариствами Україна укладе з ними Угоду про партнерство і співробітництво, реалізація якої стане першим етапом просування до асоційованого, а згодом – до повного її членства у цій організації».

Підтримка курсу на інтеграцію до ЄС традиційно надається й на рівні Верховної Ради України, зокрема відповідні положення містяться в Постанові Верховної Ради України з приводу рекомендацій парламентських слухань про співробітництво України та ЄС, ухваленій 28 листопада 2002 року, Заяві Верховної Ради України від 22 лютого 2007 року з приводу підготовки до початку переговорів щодо нової угоди між Україною та ЄС, а також Постанові Верховної Ради України з приводу рекомендацій парламентських слухань про стан та перспективи розвитку економічних відносин України з ЄС та Митним союзом, ухваленій 19 травня 2011 року.

Відмова вищого керівництва держави у листопаді 2013 року від підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС спричинила початок масового мирного протесту в Україні на захист євроінтеграційних прагнень народу України, що отримав назву «ЄвроМайдан».

Після перемоги в Україні Революції Гідності, 13 березня 2014 року Верховна Рада України прийняла Постанову «Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу та першочергові заходи у цьому напрямі», якою підтверджується незворотність курсу України на європейську інтеграцію, метою якої є набуття членства в Європейському Союзі. Було також відзначено, що Україна як європейська держава, яка поділяє спільну історію та цінності з країнами Європейського Союзу, має право подати заявку на набуття членства у Європейському Союзі відповідно до статті 49 Договору про Європейський Союз. Цією Постановою Верховна Рада України рекомендувала Виконуючому обов'язки Президента України та Кабінету Міністрів України низку першочергових кроків у сфері європейської інтеграції, передусім у контексті укладення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

З підписанням та ратифікацією у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відносини сторін почали розбудовуватися у якісно новому форматі політичної асоціації та економічної інтеграції. Під час підписання Угоди про асоціацію 27 червня 2014 року Президентом України П.О.Порошенком та під час її ратифікації 16 вересня 2014 року Верховною Радою України було зроблено відповідні заяви, що Україна розглядає укладення Угоди про асоціацію як черговий крок на шляху до досягнення кінцевої мети європейської інтеграції – набуття повноправного членства України в Європейському Союзі.

З 1 листопада 2014 р. окремі розділи Угоди про асоціацію діють на умовах тимчасового застосування до моменту набуття нею чинності у повному обсязі, що відбудеться після завершення ратифікаційного процесу в усіх державах-членах ЄС.

Виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відбувається на основі затвердженого 17 вересня 2014 р. Кабінетом Міністрів України плану заходів з її імплементації на 2014-2017 роки.

Серед основних цілей Стратегії національної безпеки України, затвердженої Указом Президента України 26 травня 2015 р., визначено забезпечення інтеграції України до Європейського Союзу. Згідно зі Стратегією, Угода про асоціацію між Україною і ЄС визначає стратегічні орієнтири для проведення системних політичних і соціально-економічних реформ в Україні, широкомасштабної адаптації законодавства України до норм і правил ЄС.

17.4. Глобалізація господарського середовища функціонування інтелектуального капіталу: провідні тенденції і протиріччя

Формування та розвиток інтелектуального капіталу глобального рівня відбувається в певному просторі, який під впливом процесів глобалізації та інтелектуалізації перетворюється на світове господарське середовище його функціонування. Об'єктивні та незворотні глобалізаційні процеси мають двоїстий характер, і сфера функціонування глобального інтелектуального капіталу не є винятком. З одного боку, уніфіковані атрибути мають включатися до національних систем, які склалися на певних історичних традиціях і в відповідному соціальному просторі, а з іншого – національні системи, вбудовуючись у глобальне господарське середовище, мають сприяти загальноцивілізаційним тенденціям розвитку.

Глобалізація інтелектуальної сфери обумовлює асиметрію витрат і вигод розвитку інтелектуального капіталу для країн з різним рівнем розвитку. Така асиметричність посилюється наслідками дій, у першу чергу США та провідних міжнародних фінансових організацій, меншою мірою – іншими державами з розвиненою ринковою економікою неоліберальної моделі глобалізаційних процесів, що припускає посилення взаємозв'язку та взаємозалежності між національними економіками паралельно зі все більшим дерегулюванням внутрішньо- та зовнішньоекономічної діяльності й посиленням ролі ринкових механізмів саморегулювання на глобальних ринках.

На думку критиків глобалізації менш розвинені країни більшою мірою виступають об'єктами глобалізації, що збільшує ризик потрапляння в «пастки глобалізації», тобто залучення до глобалізаційних процесів з руйнівною експлуатацією їхніх природних та інтелектуальних ресурсів. Прихильники іншої точки зору вважають, що виникнення кроснаціональних регіонів, створення кіберпростору, оцифрування багатьох економічних функцій розчиняє поділ світу на «лідерів» і «периферію» та надає кожній країні шанс «виграти від глобалізації». З огляду на це, висвітлення провідних тенденцій глобалізації господарського середовища функціонування інтелектуального капіталу актуалізує одночасне виокремлення суперечностей його прояву.

Основними детермінантами формування та розвитку глобального господарського середовища функціонування інтелектуального капіталу є наступні:

1) технологічні (розвиток мережних форм економічної діяльності та інформатизація, в результаті чого формується світовий інформаційний простір);

2) соціально-економічні (глобалізація ринку праці, формування глобального ринку науково-освітніх послуг);

3) інституційні (поява різноманітних інститутів, які функціонують на основі міжнародної взаємодії суб'єктів інтелектуальної економіки: формування інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня; розвиток нових механізмів міжнародних партнерських відносин, в т.ч. процесів, пов'язаних з охороною інтелектуальної власності).

Формування та використання в суспільному виробництві знань в умовах глобалізації неможливе без розвитку ринку інформації, формування в країні інформаційно-комунікаційної інфраструктури як частини світового інформаційного простору. Основними компонентами інформаційного простору, як середовища певних інформаційних взаємодій, виступають інформаційні ресурси, засоби інформаційної взаємодії та інформаційна інфраструктура з засобами інформаційного виробництва включно. Середовищем для поширеного відтворення інтелектуального капіталу є науково-інформаційний сегмент національного інформаційного простору з такими його найважливішими складовими, як наукова й освітня.

Науково-інформаційний простір – це середовище інтеграції, опрацювання й поширення наукових даних, обміну новими знаннями, обговорення завдань і результатів наукових досліджень, питань організації наукового пошуку, творчої комунікативної взаємодії окремих спеціалістів і наукових колективів, підтримки інтелектуальних змагань професійних наукових співтовариств. На основі розвитку мережних комунікацій сформувався світовий електронний науково-інформаційний простір, специфікою якого є одночасна глобальність та розподіленість на окремі (національні, регіональні) сегменти. Національний інформаційний простір виступає як інструментом, так і результатом розвитку інтелектуального капіталу країни. Його включеність у світовий інформаційний простір сприяє використанню глобальних інтелектуальних ресурсів для формування власного інтелектуального капіталу, а також його інтеграції в глобальне інтелектуальне середовище.

Основною технологічною детермінантою ефективного формування інтелектуального капіталу та його участі в глобальних процесах є рівень забезпечення країн швидкісними міжнародними комунікаціями. Сьогодні за рівнем інтернетизації лідерами є Австралія, Фінляндія, Норвегія, Великобританія і США. В Україні інформаційний простір до 2000-х років майже не розвивався, а більшість населення навіть не підозрювала про існування глобальної мережі. У 2000 р. в країні налічувалося тільки 200000 користувачів Інтернету, а зараз їх більше половини дорослого населення України.

Становлення інформаційного суспільства й економіки знань, як закономірних супутніх процесів глобалізації світової економіки, та підвищення

ролі транснаціональних корпорацій є основними чинниками трансформації світового ринку праці, що в свою чергу спричинює трансформацію глобального господарського середовища функціонування інтелектуального капіталу (соціально-економічний аспект).

Інтелектуалізація економіки відбивається в наступних змінах глобального ринку праці:

- структурна трансформація національних ринків праці країн-об'єктів глобалізації. Включення національної економіки в глобалізаційні процеси спричинює імпорту іноземних новітніх технологій, внаслідок чого розширюється доступ до інновацій, сучасного обладнання, світового досвіду господарської діяльності, що зумовлює суттєве зростання продуктивності персоналу (інколи з його частковим скороченням), відносне зменшення зайнятості в промисловому секторі та концентрацію людського капіталу в секторі послуг. Вирішення проблеми структурного безробіття протягом нетривалого часу (перекваліфікація та отримання додаткової освіти, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності робочої сили до середнього для світової економіки рівня) можливе за наявності ефективних інститутів формування відповідного новим запитам інтелектуального капіталу;

- розповсюдження нетрадиційних форм зайнятості. Особливою формою виступає праця вільнонайманих працівників (freelancer), що дозволяє використовувати інтелектуальний капітал будь-якої країни, ігноруючи при цьому національні кордони. Отже, з'являється ризик невикористання сформованого в країнах-об'єктах глобалізації інтелектуального потенціалу;

- скорочення попиту на некваліфіковану робочу силу, внаслідок чого відбувається стимулювання до підвищення освітньої складової людського капіталу. Всупереч поширеному стереотипу, сьогодні «периферійні країни» стають ресурсом не тільки дешевої, а й висококваліфікованої робочої сили.

Сучасна тенденція глобалізації господарського середовища стимулюється і, водночас, проявляється через формування особливої інфраструктури функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня. Специфіка даної інфраструктури полягає в переплетінні й циркуляції локальних і глобальних потоків складових інтелектуального капіталу, у результаті чого формуються динамічні глокальні структури. Зосередженням інтелектуального капіталу є різноманітні зони високих технологій: дослідницькі університети, інноваційні центри, інкубатори, технополіси, організації з конструкторсько-технологічної підтримки інноваційних підприємств, технопарки, кластери, інноваційні ліфти тощо.

Для України найбільш характерною організаційною структурою функціонування інтелектуального капіталу стали технопарки, які з'явилися у 2000 році як структури, завданнями яких було об'єднання наукових досліджень, розробок нових технологій із впровадженням у виробництво та випуск конкурентоздатної на внутрішньому й зовнішньому ринках високотехнологічної продукції в галузях паливно-енергетичного комплексу, металургії, нетрадиційної та теплоенергетики, промислової екології, інформаційних та телекомунікаційних технологій, програмного забезпечення («Напівпровідникові

технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є. О. Патона» в Києві, «Інститут монокристалів» в Харкові та ін.).

Однак сьогодні класичні технопарки, які прив'язані до конкретної території, стають неефективними, поступово перетворюючись на баласт, що стримує розвиток інновацій. Їм на заміну приходить науковий системний інтегратор (НСІ), що дозволяє глобально використовувати ті елементи наукової та виробничої інфраструктури, які найкращим чином відповідають меті проекту. Головною ланкою НСІ є інтелектуальний капітал, який здійснює постановку завдань, відбір виконавців зі всього світу, контроль та кінцеве формування нової технології та забезпечення її впровадження. Цікавою стає світова практика інноваційного бізнесу в процесі глобалізації, що переходить на цілодобову роботу за рахунок відкриття в країнах з різними годинними поясами своїх офісів, тим самим розмиваючи простір і час.

Отже, в основі ефективно діючої інфраструктури сучасної глобальної економіки має бути інтелектуальний капітал, здатний, по-перше, забезпечити адаптацію вітчизняних підприємств до асиміляції іноземних прогресивних технологій, по-друге, створювати затребувані на світовому ринку інновації. Високоякісний інтелектуальний капітал неможливий без його глобальної спрямованості, що вимагає реформування національної системи його відтворення з участю міжнародних інститутів у цьому процесі.

За два останніх десятиліття сформувалася ціла система міжнародних інститутів функціонування інтелектуального капіталу глобального рівня, серед яких Міжнародна асоціація академій наук (МАН), Міжнародний комітет з космічних досліджень (COSPAR), Виконавча рада Міжурядової океанографічної комісії (МОК) ЮНЕСКО, Міжнародний союз академій гуманітарних та соціальних наук (ІУА), Всеєвропейська федерація академій наук (ALLEA), Міжнародна рада з питань науки (ICSU), Міжнародний інститут прикладного системного аналізу (ІІАСА), Європейська наукова асоціація геофізичних досліджень (EISCAT), Європейська організація ядерних досліджень (CERN), Міжнародна Асоціація наукових парків (IASP) тощо. Беззаперечно, міжнародне співробітництво в науково-освітній сфері стало одним із дієвих та ефективних засобів інтеграції національних інтелектуальних капіталів в глобальну економіку.

На сьогоднішній день найважливішою й найактивнішою для України є наукова співпраця з Європейським Союзом. Україна співпрацює в рамках таких науково-технічних програм та міжнародних організацій ЄС, як Сьома Рамкова Програма з досліджень та технологічного розвитку (РП7), Міжнародна інноваційна науково-технічна програма «EUREKA», Європейська організація ядерних досліджень (CERN).

ТЕСТОВИЙ ТРЕНІНГ

З КУРСУ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

Запропонований тестовий комплекс охоплює всі теми нормативної робочої програми з курсу «Політична економія». Дидактичною основою даного тренінгу є принцип рефлексії, який дозволяє студентам здійснювати самостійну перевірку знань понятійно-категоріального апарату даного курсу. Тести побудовані за методикою розпізнавання образів: у лівому стовпці таблиці наведено наукові поняття, які розглянуто у певній темі, а у правому – описання суттєвих відмінних ознак та властивостей цих понять. Студенти мають знайти відповідність між ними.

Змістовий модуль 1

Тести до теми 1. Предмет і метод політичної економії

1. Предмет політекономії	А. Дії людей у процесі вибору рідкісних ресурсів для виробництва, обміну, розподілу та споживанню різних товарів та послуг
2. Пізнавальна функція політекономії	Б. Виробничі відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання різноманітних товарів та послуг
3. Предмет «Економікс»	В. Розкриття суті економічних законів і категорій, форм їх прояви, притаманні їм внутрішні суперечності, механізм їх дії
4. Економічний закон	Г. Відмова від поверхневих, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків, справжньої тенденції руху
5. Метод абстракції	Д. Внутрішньо необхідний, сталий та істотний зв'язок між явищами, процесами економічного життя, елементами матеріальної системи

Тести до теми 2. Виробництво матеріальних благ і послуг. Продукт і характер праці

1. Суспільне виробництво	А. Предмети праці і засоби праці разом
2. Засоби праці	Б. Задоволення потреб суспільства
3. Засоби виробництва	В. Взаємозв'язок безпосереднього виробництва з певними його технологіями, розподілом, обміном і споживанням ресурсів
4. Мета виробництва	Г. Сукупність галузей, що обслуговують виробництво
5. Виробнича інфраструктура	Д. Річ, або комплекс речей, за допомогою яких людина діє на предмет праці

Тести до теми 3. Економічні потреби та інтереси

1. Основна суперечність економічного розвитку	А. Максимально можливий обсяг виробництва за наявних ресурсів і знань, які має у своєму розпорядженні конкретна економіка
2. Економічний інтерес	Б. Внутрішній спонукальний мотив діяльності людей, необхідність в певних речах
3. Межа виробничих можливостей	В. Безперервне зростання маси і різноманітності споживчих вартостей в результаті зростання продуктивних сил
4. Закон зростання потреб	Г. Протиріччя між постійно зростаючими потребами і обмеженістю виробничих ресурсів
5. Потреба	Д. Намагання людей задовольнити свої об'єктивні потреби

Тести до теми 4. Соціально-економічний устрій суспільства. Економічна система і закони її розвитку

1. Продуктивні сили	А. Система, в якій співіснують приватна і державна власність, ринковий механізм і державне регулювання
2. Змішана економічна система	Б. Єдність та взаємодія особистого та речового чинників виробництва
3. Ринкова економіка	В. Економіка, в якій матеріальні ресурси перебувають у приватній власності, а основним регулятором економіки є ринковий механізм.
4. Економічна система	Г. Економічна система, в якій матеріальні ресурси перебувають у державній власності, а регулювання відбувається через директивний план
5. Командно-адміністративна система	Д. Сукупність відносин між людьми у процесі їх економічної діяльності та регулювання діяльності відповідно до мети суспільства

Тести до теми 5. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші

1. Інформативна теорія вартості	А. Вартість визначається суб'єктивною граничною корисністю останньої реальної одиниці певного блага
2. Трудова теорія вартості	Б. За основу цінності товару узята кількість витраченої праці
3. Теорія граничної корисності	В. Вартість визначається сумою доходів основних чинників виробництва
4. Неокласична теорія вартості	Г. У ціні товару значний вміст інноваційної складової
5. Факторна (нетрудова) теорія вартості	Д. Реальна цінність товару дорівнює фактичній ціні, яка встановлюється на ринку відповідно до попиту і пропозиції товарів

Тести до теми 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата

1. Змінний капітал	А. Приєднання частини отриманої додаткової вартості до діючого капіталу
2. Сталий капітал	Б. Самозростаюча вартість
3. Нагромадження капіталу	В. Частина капіталу, яка витрачається на придбання засобів виробництва і не змінює у процесі виробництва свою величину
4. Капітал	Г. Ціна послуг, наданих робітником
5. Заробітна плата	Д. Частина капіталу, яка витрачається на придбання робочої сили і змінює у процесі виробництва свою величину

Змістовий модуль 2

Тести до теми 7. Витрати виробництва і прибуток

1. Постійні витрати	А. Витрати одного підприємця, дійсні матеріальні затрати на виготовлення товару
2. Змінні витрати	Б. Затрати, на загальну величину яких не впливають обсяги виробництва
3. Індивідуальні витрати	В. Затрати, які прямо залежать від обсягів виробництва
4. Явні витрати	Г. Альтернативні затрати використання ресурсів, які є власністю фірми
5. Вмінені витрати	Д. Витрати на оплату використовуваних факторів виробництва

Тести до теми 8. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку. Конкуренція і ціноутворення

1. Конкуренція	А. Платоспроможна потреба у товарах та послугах
2. Ринкова рівновага	Б. Повний або частковий збіг між обсягом та структурою попиту на товари і обсягом та структурою пропозиції
3. Кон'юнктура ринку	В. Сукупність товарів з певними цінами, що надаються виробниками сукупність товарів з певними цінами, що надаються виробниками
4. Попит	Г. Співвідношення попиту і пропозиції щодо окремих товарів або цілої товарної маси на відповідному ринку
5. Пропозиція	Д. Змагання економічних агентів на ринку за переваги споживачів у цілях отримання найбільшої вигоди

Тести до теми 9. Домогосподарства в системі економічних відносин

1. Трансфертні платежі	А. Особа або група осіб, поєднаних спільним веденням господарства
2. Прожитковий мінімум	Б. Сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом
3. Оптимальний споживчий бюджет	В. Всі виплати, які відповідають реальному економічному внеску домогосподарства, але не еквівалентні виробничим витратам
4. Сім'я	Г. Набір товарів і послуг, розрахований за нормами і нормативами споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами
5. Домогосподарство	Д. Вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами та нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей

**Тести до теми 10. Підприємство як товаровиробник.
Валовий дохід і прибуток**

1. Підприємництво	А. Первинна ланка суспільного поділу праці, яка є товаровиробником і забезпечує процес відтворення на основі самостійності і самоокупності
2. Підприємство	Б. Засоби виробництва, інше майно та цінності, які обслуговують процес виробництва
3. Капітал підприємства	В. Круговий рух виробничих фондів, у процесі якого вони проходять три стадії, набувають трьох форм і у кожній з них виконують відповідну функцію
4. Амортизація	Г. Самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту та ін., з метою отримання прибутків та самореалізації власної мети
5. Кругооборот капітала	Д. Процес поступового перенесення вартості основних фондів на готовий продукт в міру фізичного зношування

Тести до теми 11. Галузеві особливості виробництва і функціонування капіталу. Форми прибутку, процент і рента

1. Позичковий відсоток	А. Відокремлена частина промислового капіталу, яка функціонує виключно у сфері обігу з метою реалізації товару
2. Торговельний капітал	Б. Частина прибутку, яка виплачується володарю грошових коштів за їх використання
3. Кредит	В. Відокремлена частина промислового капіталу, яка віддається у позику і власнику приносить доход у формі відсотка
4. Акціонерний капітал	Г. Рух позичкового капіталу
5. Позичковий капітал	Д. Капітал, створений шляхом випуску і реалізації акцій

Тести до теми 12. Суспільне відтворення. Суспільний продукт і його основні форми

1. Фонд споживання	А. Сукупність всіх матеріальних благ та послуг, створених в країні за рік
2. Сукупний суспільний продукт	Б. Показник, який характеризує кінцеві результати економічної діяльності як матеріального, так і нематеріального виробництва
3. Валовий національний продукт	В. Частина чистого продукту, яка служить відтворенню робочої сили
4. Фонд нагромадження	Г. Сума матеріальних благ, створених в країні за рік
5. Валовий суспільний продукт	Д. Частина чистого продукту, яка використовується для задоволення загальних суспільних потреб накопичення, тобто поширення виробництва

**Тести до теми 13. Економічний розвиток. Зайнятість, відтворення
робочої сили та їх регулювання державою**

1. Піднесення	А. Економічне явище, коли частина економічно активного населення не має можливості застосувати свою робочу силу
2. Пожвавлення	Б. Фаза економічного циклу, яка настає після пожвавлення і відображає збільшення виробництва порівняно з попереднім циклом
3. Криза	В. Цикл розвитку економіки, в межах якого періоди піднесення виробництва чергуються з періодами падіння
4. Безробіття	Г. Фаза економічного циклу, яка настає після депресії і створює умови для піднесення виробництва
5. Економічний цикл	Д. Фаза економічного циклу, яка характеризує затяжний спад в економіці і супроводжується скороченням виробництва

**Тести до теми 14. Господарський механізм у системі регулювання
суспільного відтворення. Держава та її економічні функції**

1. Фіскальна політика	А. Облікова ставка, норма резервування, операції на відкритому ринку
2. Монетарна політика	Б. Контроль заробітної плати і цін, добровільні орієнтири зарплати і цін
3. Політика доходів	В. Державні видатки і податки
4. Зовнішньоекономічна політика	Г. Встановлення величини виплат по безробіттю, створення програм з перекваліфікації
5. Політика зайнятості	Д. Митні і немитні бар'єри, валютні інтервенції

Тести до теми 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік

1. Риса командної економіки	А. Державне регулювання економічних та соціальних процесів із зміною його типів і форм, посиленню та послабленню регулюючих функцій
2. Риса змішаної економіки	Б. Централізований перерозподіл переважної частки національного доходу через фінансову систем
3. Риса перехідної економіки	В. Макроекономічна стабілізація, основними інструментами якої є проведення жорсткої податкової та кредитної політики, вирішення проблеми надлишкової грошової маси
4. Приватизація	Г. Ліквідація механізмів прямого державного керування економікою шляхом передання відповідних повноважень на рівень підприємства
5. Роздержавлення	Д. Зміна власності за допомогою передачі або продажу на різних умовах державної власності економічним суб'єктам

Тести до теми 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин

1. Протекціонізм	А. Податок, який встановлює держава на імпортні та експортні товари
2. Мито	Б. Міжнародна торгівля без обмежень з боку держави
3. Інтернаціоналізація	В. Політика, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції
4. Фрітредерство	Г. Процес посилення взаємозв'язку і взаємозалежності між суб'єктами міжнародних економічних відносин
5. Міжнародний поділ праці	Д. Відокремлення видів трудової діяльності з подальшим обміном результатами між країнами

Тести до теми 17. Економічні аспекти глобальних проблем

1. Приклад глобальної економічної проблеми	А. Низький рівень впровадження ресурсо- та енергозаощаджуючих технологій
2. Причина глобальної проблеми	Б. Світові явища, які зачіпають інтереси всієї цивілізації і при породженні ними негативних наслідків становлять загрозу всьому людству
3. Глобалізація	В. Екологічна криза
4. Глобальні проблеми	Г. Проблема економічного зростання
5. Не є глобальною проблемою	Д. Процес формування інтегрованої та взаємозалежної світової економіки

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

1. Виникнення, основні етапи розвитку політичної економії.
2. Предмет економічної теорії.
3. Економічні категорії та економічні закони.
4. Принципи та методи політекономічного аналізу.
5. Політекономія в системі економічних наук.
6. Функції політекономії.
7. Сутність і цілі суспільного виробництва.
8. Економічні ресурси, їх види.
9. Чинники виробництва, їх взаємодія.
10. Виробнича функція.
11. Продукт і стадії його руху.
12. Обмеженість ресурсів. Крива виробничих можливостей.
13. Економічні потреби, їх роль в розвитку суспільного виробництва.
14. Економічні інтереси: сутність, види.
15. Економічна ефективність та її показники. Соціальна ефективність.
16. Економічні системи, їх типи.
17. Формацийний та еволюційний підходи до класифікації економічних систем.
18. Змішана ринкова економіка: характерні риси і національні моделі.
19. Ринкова економічна система, її риси..
20. Командна економіка, її характерні риси.
21. Соціальне ринкове господарство, його сутність.
22. Власність як економічна і правова категорія.
23. Типи і види власності.
24. Різноманіття типів і видів власності – основа функціонування сучасної економіки.
25. Форми суспільного виробництва.
26. Товарне виробництво : сутність і характерні риси.
27. Товар і його властивості.
28. Закон вартості і його функції.
29. Сутність і функції грошей.
30. Грошовий обіг та його еволюція. Грошова система.
31. Закон товарно-грошового обігу.
32. Інфляція: сутність, причини, форми прояву та соціально-економічні наслідки.
33. Ринок: сутність і функції.

34. Ринковий механізм: складові і дія.
35. Ринкова інфраструктура, її елементи.
36. Конкуренція: сутність, форми, види та соціально-економічні наслідки.
37. Домогосподарства як суб'єкти ринкових відносин.
38. Доходи домогосподарств та їх розподіл.
39. Альтернативні концепції капіталу в економічній науці.
40. Всезагальна формула руху капіталу.
41. Постійний та змінний капітал, їх участь в створенні вартості.
42. Додаткова вартість, її сутність і види.
43. Сутність, системи та форми зарплати.
44. Капітал і наймана праця. Робоча сила, її властивості.
45. Праця, її характер, види.
46. Витрати виробництва, їх різновиди.
47. Собівартість продукції і фактори її зниження.
48. Кругооборот капіталу, стадії та функціональні форми.
49. Оборот капіталу, основний та оборотний капітал. Прибуток; сутність і джерела.
50. Ціна виробництва і утворення середньої норми прибутку.
51. Альтернативні трактування природи прибутку в економічній науці.
52. Підприємництво, його трактування.
53. Підприємство: сутність, види, організаційні форми.
54. Основний та оборотний капітал підприємства.
55. Торговельний капітал, його сутність.
56. Торговельний прибуток: джерела і механізм утворення.
57. Форми торгівлі та їх еволюція.
58. Основні і додаткові витрати обігу.
59. Позичковий капітал: джерела і призначення в ринковій економіці.
60. Позичковий процент: його природа, фактори, які визначають його величину.
61. Кредит, його функції і форми.
62. Банки як головні кредитні заклади, їх види, функції, операції.
63. Фондовий ринок. Цінні папери, їх сутність і види.
64. Система аграрних відносин.
65. Земельна рента, її економічна природа та види.
66. Ціна землі.
67. АПК і система агробізнесу.
68. Сутність і типи відтворення.
69. Суспільний продукт, його форми і структура.
70. Економічне зростання та його типи.

71. Природа і фази циклічних коливань економіки.
72. Національна економіка як продукт історичного розвитку, об'єктивні основи її формування та розвитку.
73. Національне багатство. Економічний потенціал.
74. Безробіття, типи і наслідки.
75. Роль інвестицій в економічному зростанні.
76. Циклічні коливання економіки. Фази циклу.
77. Теорії циклів. Економічні кризи та їх причини.
78. Зайнятість: суть і форми. Теорії зайнятості.
79. Проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні.
80. Господарський механізм, його складові та функції.
81. Форми і методи державного регулювання економіки.
82. Економічні функції держави в змішаній економіці.
83. Державний сектор економіки.
84. Фінансова система і фінансова політика в державі. Державні фінанси.
85. Фіскальна політика. Фіскальні методи регулювання виробництва.
86. Механізм грошово-кредитного регулювання.
87. Теоретична модель соціалістичної економіки та реальність.
88. Концепції та моделі переходу до ринкової економіки.
89. Перехідна економіка. Особливості і завдання перехідної економіки..
90. Необхідність і цілі роздержавлення і приватизації при переході до ринку в постсоціалістичних країнах.
91. Економічні реформи в Україні: етапи та особливості.
92. Світове господарство: зміст, форми, механізм.
93. Інтернаціоналізація господарчого життя світового суспільства. Форми міжнародної економічної інтеграції.
94. Сучасні форми міжнародних економічних відносин.
95. Зовнішня торгівля та зовнішньоторговельна політика.
96. Економічні аспекти глобальних проблем сучасності.
97. Сутність і форми міжнародного руху капіталу.
98. Міжнародні валютно-фінансові відносини.
99. Глобалізація, її сутність та види.
100. Тенденції інтеграції економіки України у світову економіку.

ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ З ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

Тема 1. Предмет і метод політичної економії

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Економічна теорія як наука: виникнення і етапи розвитку.
2. Трактуювання предмету економічної теорії.
3. Специфіка соціально-економічних досліджень. Макро- та мікрорівні досліджень.

Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг.

Продукт і характер праці.

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Основні напрями більш повного використання виробничого потенціалу України.
2. Еволюція чинників суспільного виробництва.

Тема 3. Економічні потреби та інтереси

Підготовка реферату на тему:

Шляхи забезпечення умов для безперервного розвитку потреб.

Тема 4. Соціально-економічний устрій суспільства.

Економічні система та закони її розвитку

Складіть економічне есе на тему:

«В країні, якою добре керують, соромляться бідності. В країні, якою керують погано, соромляться багатства» (Конфуцій, V ст. до н.е.)

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Національні моделі економічних систем.
2. Зіставте регулюючі функції держави в командно-адміністративній та ринковій економічній системі.

Тема 5. Товарна форма організації суспільного виробництва.

Товар і гроші.

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Роль суспільного поділу праці у розвитку товарного виробництва.
2. Еволюція товарної форми організації господарства в посттоварну.
3. Види та природа сучасних грошей.

Тема 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження.

Наймана праця і заробітна плата

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Еволюція відносин праці і капіталу.

2. Організація оплати праці та її вдосконалення.
3. Інтелектуальний капітал як найважливіший чинник сучасного економічного розвитку.

Тема 7. Витрати виробництва і прибуток

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Теорії прибутку.
2. Прибуток як показник успіху господарської діяльності підприємства.

Тема 8. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку.

Конкуренція і ціноутворення

Складіть економічне есе на тему:

«Конкуренція – життя торгівлі та смерть торговців»

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Ринок нерухомості та його особливості.
2. Проблеми формування ринків праці, землі та капіталу в Україні

Тема 9. Домогосподарства в системі економічних відносин

Наведіть приклади розподілу витрат домогосподарств на особисте споживання, податки і заощадження.

Тема 10. Підприємство як товаровиробник. Валовий дохід і прибуток

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Корпорації як основна форма організації підприємства в сучасних умовах.
2. Стимули і механізми підприємницької діяльності.
3. Політика прискореної амортизації та її роль в сучасній економіці.

Тема 11. Галузеві особливості виробництва і функціонування капіталу.

Форми прибутку, процент і рента

Складіть економічний кросворд за термінами даної теми

Підготовка реферату на тему:

Роль особистих селянських господарств в аграрній економіці сучасної України

Тема 12. Суспільне відтворення.

Суспільний продукт і його основні форми

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Система національних рахунків: сутність і структура.
2. Валовий внутрішній продукт України.
3. Проблема оцінки національного багатства.

Тема 13. Економічний розвиток. Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Шляхи формування раціональної і ефективної зайнятості в Україні.
2. Роль інтелектуального потенціалу в епоху становлення «економіки знань».

Тема 14. Господарський механізм у системі суспільного відтворення. Держава та її економічні функції

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Порівняльна характеристика основних концепцій макроекономічної політики.
2. Основні недоліки ринкового саморегулювання та напрями їх подолання в економічній системі.

Тема 15. Сучасні економічні системи. Особливості розвитку перехідних економік.

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Підвищення ролі держави в змішаній економіці: необхідність та економічні функції.
2. Теорія і практика системи державного соціалізму

Тема 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Місце і роль ТНК у світовому господарстві.
2. Міжнародні відносини в науково-технічній сфері, здобутки та ризики для української економіки.
3. Проблеми залучення інвестицій в українську економіку.

Тема 17. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України

Підготовка реферату на одну з запропонованих тем:

1. Україна в контексті глобальних проблем видобутку та споживання природних ресурсів.
2. Глобалізація в інтелектуальній сфері та її наслідки для національних економік з різним рівнем розвитку.

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО НАПИСАННЯ І ОФОРМЛЕННЯ РЕФЕРАТІВ З ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

Реферат є однією з форм індивідуальної роботи студента, це **доповідь** за визначеною темою, зроблений на основі критичного перегляду літератури та інших джерел.

Робота над рефератом складається з наступних етапів: вибір на основі запропонованої кафедрою тематики, накопичення інформаційного матеріалу, підготовка та написання реферату, захист реферату на семінарі або конференції.

Реферат повинен мати наступну **структуру**: план, скорочений вступ, виклад основного змісту тексту, висновок, список літератури. Починати розробку обраної теми слід з ознайомлення з відповідною літературою. Перед тим, як приступити до її підбору, краще всього намітити план роботи з літературою та загальний попередній план роботи реферату /див. додаток 1/. Попередній план реферату, як правило, складається з трьох-чотирьох питань, у процесі роботи він уточнюється і конкретизується.

План — це логічна основа реферату, від його вірної побудови залежить структура, зміст, логічний зв'язок розділів. В плані перераховуються основні, центральні питання теми у логічній послідовності, його не слід надмірно деталізувати. Перелік основних питань завершується висновками, які представляють узагальнення важливіших положень, висунутих і розглянутих в рефераті.

Під час праці над рефератом необхідно уважно вивчити відповідну темі літературу, в тому рахунку монографії, статистичні збірники, матеріали, опубліковані в журналах. Джерелом фактичного матеріалу можуть слугувати щотижневі видання - газети, журнали, а також Інтернет-ресурс. Значну допомогу в розшуку необхідної літератури можуть надати бібліотечні каталоги (алфавітний, систематичний, предметний), бібліографічні вказівки, довідкова література (енциклопедії, словники тощо). Важливим моментом роботи з літературою є вміння записувати інформацію. Найбільш розповсюдженими є дві форми запису: конспектування і ведення картотеки, які не виключають, а в деяких випадках доповнюють одна одну.

Після накопичення і вивчення матеріалу по відповідній темі необхідно впровадити його систематизацію і розробку більш розширеного плану реферату, згідно з яким матеріал розміщується логічно і послідовно. Основний текст реферату починається із вступу, який розкриває значення, актуальність проблеми та розкриваються причини вибору теми. Крім того, треба відмітити, в яких творах відомих вчених-економістів розглядається дана проблема, сформулювати основну задачу, яка ставиться в рефераті.

Основна частина роботи передбачає глибоке теоретичне висвітлення теми, як в цілому, так і окремих її питань, вірне пов'язання теоретичних положень з практикою, конкретним фактичним та цифровим матеріалом. Викладення матеріалу повинно здійснюватись відповідно плану.

Велике значення має вірне оформлення реферату. На титульному листі слід вказати назву вузу, факультету, тему реферату, зазначити виконавця реферату та його наукового керівника.

Приклад оформлення титульної сторінки

Міністерство освіти і науки України

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Кафедра економічної теорії та права

РЕФЕРАТ

з дисципліни «Політична економія»

на тему: _____

Виконав: студент 1 курсу
_____ **факультету**
гр. _____

(П., І., Б.)

Науковий керівник: _____

(П., І., Б.)

Харків – 201_

Реферат має бути написаний науковою мовою, без протиріч між окремими положеннями, без повторень чи скорочень. Цитати, що наводяться в тексті, а також статистичні дані мають бути внесені у зноски, в яких вказується

джерело у відповідності із бібліографічними вимогами. Текст реферату пишеться з одного боку аркуша (А4) з залишеними місцями для полів. Сторінки повинні бути пронумеровані. Обсяг реферату повинен відповідати 10-15 хвилинам усного виступу. В кінці реферату наводиться список літератури, оформлений у відповідному порядку: на початку – офіційні матеріали (закони, укази); потім – решта матеріалів в алфавітному порядку.

Підготовлений реферат захищається доповіддю на семінарському занятті. В процесі підготовки до виступу з рефератом корисно проглянути його текст для себе. Це сприяє закріпленню матеріалу в пам'яті та допоможе під час виступу або зовсім не дивитись в текст, або звести звернення до нього до мінімуму. Реферат обговорюється в групі і робота оцінюється викладачем. Якщо реферат не зараховується, то з урахуванням зауважень він має бути перероблений.

ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ СКЛАДАННЯ КРОСВОРДУ З ДИСЦИПЛІНИ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

Складання кросворду є складним, але цікавим видом індивідуального науково-дослідного завдання для студента, який вивчає дисципліну «Політична економія». Комплексний кросворд складається з усіх тем курсу і містить не менше 30 політекономічних термінів. Тематичний кросворд складається із 15 і більше термінів з однієї будь-якої теми даної дисципліни.

Слова в кросворді мають бути вписані без скорочувань, аббревіатури та ін. Терміни, які використовуються у кросворді, повинні відповідати програмі курсу «Політична економія». Не допускається використання термінів з інших курсів.

Складання комплексного кросворду проводиться з використанням двох контрольних слів (тематичного — одного контрольного слова), які студент повинен взяти у викладача. Без контрольного слова кросворд недійсний. Контрольне слово до п'яти букв повинне перетинатися кросвордом 2 рази, більше п'яти букв — 3 і більше разів.

Кросворд має бути компактним і відповідати основному правилу складання кросвордів — слова можуть перетинатися, але не можуть мати суміжних клітин. Відповіді на слова кросворду мають бути зашифровані у вигляді повних визначень.

Кросворд оформлений від руки або набраний на комп'ютері, здається викладачеві в охайному вигляді за такою структурою:

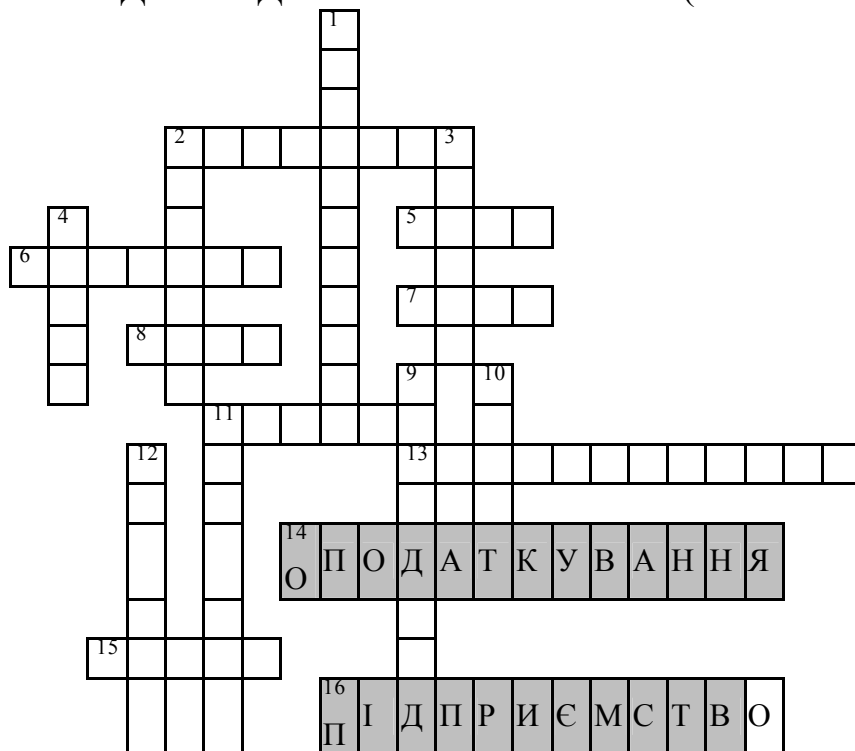
- I сторінка – оформлений титул;
 - II сторінка — пусті клітинки для вписування слів з нумерацією;
 - III сторінка — перелік визначень до кожного слова;
 - IV сторінка — заповнений кросворд (зі збереженням нумерації);
 - V сторінка — перелік правильних відповідей;
 - VI сторінка — список використаної літератури.
- I, II та III, IV, V — на окремих аркушах.

Перелік правильних відповідей може бути виділено окремим пунктом, а може бути розписаний біля переліку визначень до кожного слова (див. приклад).

Загальні вимоги до термінів та означень у кросвордах:

1. Кросворд має містити слова в їх початковій формі (в однині, в інфінітиві).
2. Означення повинні складатися з одного речення.
3. Означення повинні бути стислими, але змістовними.
4. Не можна використовувати однокореневі слова у запитаннях та відповідях.
5. Означення деяких слів можна представити графічно (картинкою), але кількість таких тлумачень не повинна бути більш 50 відсотків.
6. Бажано не брати означення слів у словниках, енциклопедіях, тощо. Робота має бути авторською.

ПРИКЛАД СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОГО (ТЕМАТИЧНОГО) КРОСВОРДУ



По горизонталі:

- 2** — кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства (*Прибуток*).
- 5** — штрафна санкція за несвоєчасне виконання фінансових зобов'язань, що застосовується в разі несвоєчасної сплати податків і неподаткових платежів, а також у разі затримки оплати товарно-матеріальних цінностей, надання послуг і виконаних робіт (*Пеня*).
- 6** — цільова інформація про споживчі властивості товарів та послуг з метою їх популяризації і збуту (*Реклама*).
- 7** — непрямий податок, що встановлюється державою на товари, що імпортуються, експортуються або проходять транзитом через митну

територію країни, у процентних ставках до вартісної оцінки цих товарів або у твердих ставках на одиницю товару (*Мито*).

8 — цільове джерело фінансування. Може бути ...нагромадження, ...оплати праці і т. д. (*Фонд*).

11 — часткове або повне звільнення юридичних і фізичних осіб від сплати податків (*Пільги*).

13 — обов'язкові платежі юридичних і фізичних осіб на користь держави, які мають цільове призначення (*Відрахування*).

14 — сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджету та до державних цільових фондів, що справляються у встановленому порядку (*Оподаткування*).

15 — непрямий податок, який встановлюється державою у вигляді надбавки до ринкової ціни окремих товарів у твердо фіксованих на одиницю товару чи процентних ставках (*Акциз*).

16 — самостійна, ініціативна, системна діяльність з випуску продукції, надання послуг, торгівлі з метою отримання прибутку (*Підприємство*).

По вертикалі:

1 — один із видів власності юридичної чи фізичної особи (*Нерухомість*).

2 — обов'язковий регулярний платіж юридичних і фізичних осіб до державного чи місцевого бюджетів, що законодавчо встановлюється для фінансового забезпечення виконання функцій держави (*Податок*).

3 — угода між партнерами (фізичними та юридичними особами) про надання у власність майна або грошей іншій особі на умові відстрочення повернення такої ж вартості з виплатою процента (*Кредит*).

4 — особливий вид відносно стійкого доходу від певних видів власності (капіталу, майна, землі) (*Рента*).

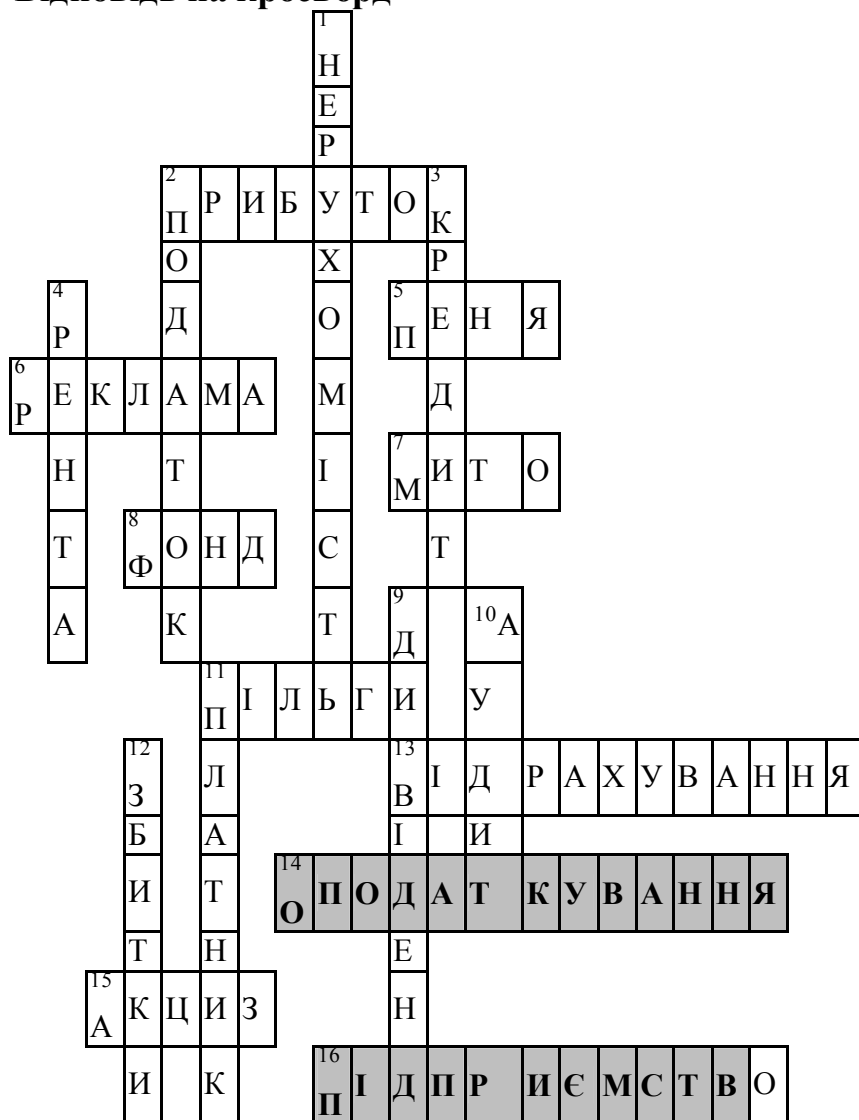
9 — платіж, який провадиться юридичною особою на користь власників (довірених осіб власника) корпоративних прав, емітованих цією юридичною особою, у зв'язку з розподілом частини її прибутку (*Дивіденд*).

10 — перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення їх достовірності. Повноти та відповідності чинному законодавству і встановленим нормативам (*Аудит*).

11 — фізична або юридична особа, яка безпосередньо перераховує податок до бюджету (суб'єкт оподаткування) (*Платник*).

12 — витрати матеріальних та грошових ресурсів підприємств, організацій, громадян у результаті перевищення витрат на виробництво і збут продукції над виручкою від реалізації, тобто перевищення витрат над доходами, а також неефективного господарювання та недоліків у ціноутворенні (*Збитки*).

Відповідь на кросворд



По горизонталі: 2 — Прибуток, 5 — Пеня, 6 — Реклама, 7 — Мито, 8 — Фонд, 11 — Пільги, 13 — Відрахування, 14 — Оподаткування, 15 — Акциз, 16 — Підприємство.

По вертикалі: 1 — Нерухомість, 2 — Податок, 3 — Кредит, 4 — Рента, 9 — Дивіденд, 10 — Аудит, 11 — Платник, 12 — Збитки.

Використана література

1. Економічний словник-довідник / За ред. С. В. Мочерного. — К.: Феміна, 1995. — 386 с.
2. Романенко О. Р., Огородник С. Я., Зязюн М. С. Фінанси: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2009. — 108 с.
3. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2011. — 384 с.

ЕСЕ ЯК ВИД ПИСЬМОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ РОБОТИ

Індивідуалізація сучасних суспільних відносин та, як наслідок, індивідуалізація сучасної професійної освіти відкриті для застосування нових ефективних форм діяльності, в т.ч. навчальної. Ось чому есе (трансформований, адаптований, змінений жанр літератури) набуває все більшої популярності як вид письмової індивідуальної роботи українського студента, а саме: *як твір-міркування невеликого обсягу з вільною композицією, що виражає індивідуальні враження, міркування з конкретного питання, проблеми й свідомо не претендує на повноту й вичерпне трактування теми.*

Есе припускає вираження автором своєї точки зору, особистої суб'єктивної оцінки предмета міркування, дає можливість нестандартного (творчого), оригінального висвітлення матеріалу; це також вільний стиль з можливими елементами імпровізації, певного пафосу, іронії.

Головна місія та мета есе – це самостійне бачення студентом проблеми, питання, теми на підставі *опрацьованого* матеріалу та аргументів, у відповідності до *обраного* підходу, стилю тощо.

Есе – це форма вираження **теоретичного пошуку творчого студента**, який здатний підвестися над формалізованим характером академічного (традиційного) реферату і запропонувати собі та викладачеві письмову роботу абсолютно іншого рівня культури навчальної діяльності. На відміну від інших прийомів, методів контролю й перевірки знань, метою есе є діагностика продуктивної, творчої складової пізнавальної діяльності студента, який припускає аналіз інформації, його інтерпретацію, побудову міркувань, порівняння фактів, підходів і альтернатив, формулювання висновків, особисту оцінку тощо.

Застосування есе сприяє більш чіткому й грамотному формулюванню думок, допомагає розташовувати ці думки в логічній послідовності, припускає вільне володіння мовою термінів і понять, розкриває глибину й широту навчального матеріалу, вчить використати приклади, цитати, необхідні аргументи за відповідною темою.

Есе повинне містити: чіткий виклад суті поставленої проблеми, включати самостійно проведений аналіз цієї проблеми з використанням концепцій і аналітичного інструментарію, розглянутого в рамках дисципліни, висновки, що узагальнюють авторську позицію з поставленої проблеми.

Специфіка дисципліни «Політекономія», дозволяє використовувати різні **форми есе**. У деяких випадках це може бути аналіз наявних статистичних даних з досліджуваної проблеми, аналіз матеріалів із засобів масової інформації й використання досліджуваних моделей, докладний розбір запропонованого завдання з розгорнутими думками, підбір і детальний аналіз прикладів, що ілюструють проблему тощо.

Мета творчого есе - відійти від «формалізованих» рамок традиційної письмової роботи студента. В есе домінує не стільки логіка, скільки асоціації. Якщо студента обмежують чіткі рамки реферату, задана структура письмової роботи, необхідність все обґрунтувати та повністю перераховувати докази, йому

можна рекомендувати звернутися до есе як більш вільної, динамічної форми письмової індивідуальної роботи.

З формалізованих вимог до есе потрібно віднести тільки одне: наявність заголовка. Внутрішня структура есе може бути довільною (хоча в рекомендаціях ми пропонуємо структуру есе). Оскільки есе – це мала форма письмової роботи, необов'язковим, але бажаним, є повторення висновків в кінці; висновки можуть бути включеними до основного тексту або заголовка. Також аргументація може передувати формулюванню проблеми. Формулювання проблеми може співпадати з остаточним висновком.

Процес написання есе: рекомендований варіант

Процес написання есе можна уявити як ланцюжок, послідовність певних елементів, етапів, процесів. Для студентів важливими є такі процеси та елементи.

Конспектування, особливо при читанні, є стратегічним інтелектуальним вмінням, а не механічним спрощеним викладенням авторської думки, позиції. Конспектуючи, студент відбирає відповідний матеріал та розвиває своє розуміння теоретичних положень, емпіричних даних, тобто факти такого роду, які або підтверджують, або спростовують. При читанні текстів студент робить помітки та порівнює одне з другим, відзначає те, що буде корисним в подальшій роботі або є більш цікавим, змістовним з теоретичного чи емпіричного підходів.

Можна конспектувати, поділивши аркуш зошита на два стовпчики. В лівому стовпчику студент напрацьовує конспект того матеріалу, який читає, а в правому, в той же час або пізніше, – порівнює зміст цього конспекту з іншими фактами, про які він читав раніше, чув на лекціях, які обговорювалися в неформальних умовах, а також з власними коментарями та критичними зауваженнями.

Іншими словами, студент формує свої нотатки для побудови перехресного посилання, виходячи з власних позицій, а також враховуючи власноручні коментарі відносно проголошеного іншими.

Що читати? Важливим є підбір матеріалу для читання: з кожної конкретної теми потрібно спочатку прочитати дві або три ключові статті, книги, в яких подаються зрозумілі концептуальні рамки або теоретична аргументація. Таке стратегічне читання сформує певні основні орієнтири щодо теми (враховуючи різні судження, інтерпретації), слугуватиме фундаментом для цілеспрямованого подальшого читання.

Залежно від тематики важливим є включення до списку літератури для читання одного або двох тематичних досліджень, що мають протилежні спрямування. Ефективне використання тематичних матеріалів та даних допоможуть студенту попередити типову помилку – надмірне використання узагальнень в есе.

Тема есе. Тема, питання та завдання, що постають перед студентом в процесі розмірковування над есе потребують аналітичних відповідей, тобто пошуку пояснення: чому щось відбувається /з якої причини/ як це відбувається /процеси, механізми.

Структура есе

Побудова есе — це відповідь на питання або розкриття теми, що засновано на класичній системі доказів.

1. **Титульний аркуш** (заповнюється за рекомендованим зразком);
2. **Вступ:** місія¹ студента щодо розгляду теми есе, його авторське бачення² — гіпотеза³ або сутність та обґрунтування вибору цієї теми. Мета та завдання роботи — очікуваний результат роботи в цілому та конкретні результати, які будуть отримуватися в ході розкриття теми. На цьому етапі дуже важливо правильно **сформулювати питання, на які ви збираєтесь знайти відповідь у ході свого дослідження**. При роботі над вступом можуть допомогти відповіді на наступні питання: «Чи потрібно давати визначення термінам, що пролунали в темі есе?», «Чому тема, яку я розкриваю, є важливою в даний момент?», «Які поняття будуть залучені в мої міркування?», «Чи можу я розділити тему на трохи більше дрібних підтем?» і т. д.

3. **Основна частина:** теоретичні основи проблеми даного есе й виклад основного питання. Ця частина припускає розвиток аргументації й аналізу, а також обґрунтування їх, виходячи з наявних даних, інших аргументів і позицій щодо питання. У цьому полягає основний зміст есе й це являє собою головні труднощі. Тому важливе значення мають підзаголовки, на основі яких здійснюється структурування аргументації; саме тут необхідно обґрунтувати (логічно, використовуючи дані або строгі міркування) пропоновану тезу. Там, де це необхідно, як аналітичний інструмент можна використати графіки, діаграми й таблиці. Залежно від поставленого питання аналіз проводиться на основі наступних категорій: причина — наслідок, загальне — особливе, форма — зміст, частина — ціле, сталість — мінливість. У процесі побудови есе необхідно пам'ятати, що один параграф повинен містити тільки одне твердження й відповідний доказ, підкріплений графічним або ілюстративним матеріалом. Отже, наповнюючи розділи аргументацією, необхідно в межах параграфа обмежити себе розглядом однієї головної думки.

4. **Висновок:** узагальнення й аргументовані висновки до теми й т. д. Підсумовує есе або ще раз вносить пояснення, підкріплює зміст і значення викладеного в основній частині. Методи, що рекомендують для складання висновка: повторення, ілюстрація, цитата. Висновок може містити такий дуже важливий, що доповнює есе, елемент як вказівка на застосування дослідження, на розвиток взаємозв'язків з іншими проблемами.

Структура апарату доказів, необхідних для написання есе

Доказ — це сукупність логічних прийомів обґрунтування істинності якого-небудь судження за допомогою інших, пов'язаних з ним суджень. Воно пов'язане з переконанням, але не тотожно йому: аргументація або доказ

¹ Місія від англ. mission - покликання, певна ідея, що несе в собі підставу для подальшого формування гіпотези.

² Бачення — проникливість, певна гострота, що несе вагомість суб'єктивності підходу до розгляду проблеми в есе.

³ Гіпотеза від англ. Hypothesis - припущення, задум, намір, який несе авторську суб'єктивність і приймається за предмет дослідження.

повинні спиратися на дані науки й суспільно-історичну практику, переконання ж можуть бути засновані на забобонах, непоінформованості людей у питаннях економіки й політики, видимості доказовості. Інакше кажучи, доказ або аргументація — це міркування, що використовує факти, щирі судження, наукові дані й переконує нас в істинності того, про що мова йде. Структура будь-якого доказу містить у собі три складники: теза, аргументи й висновки або оцінювальні судження.

Теза— це положення (судження), яке потрібно довести.

Аргументи — це категорії, якими користуються при доказі істинності тези.

Висновок — це думка, заснована на аналізі фактів.

Оцінювальні судження — це думки, засновані переважно на наших переконаннях, віруваннях або поглядах, які виражаються в емоційно-експресивній формі.

Вимоги до фактичних даних та інших джерел

Для написання есе на доброму рівні дуже важливо те, як використовуються емпіричні дані та інші джерела. Студент завжди може передбачити надмірне узагальнення, якщо пам'ятає, що в рамках есе *дані, факти тощо є ілюстрацією, а не підсумковим актом*, тобто вони підтверджують аргументи автора, свідчать про його вміння доречно використовувати інформацію. Студент не має забувати, що дані відносно спірних запитань – завжди піддаються сумніву. Від студента і не очікують, що його есе винайде остаточну, уніфіковану відповідь: ніхто та ніколи не погодиться з тим, що це є єдина правильна відповідь!

Як підготувати й написати текст есе?

Якість будь-якого есе залежить від трьох взаємозалежних складників, таких як:

- вихідний матеріал, що буде використаний (конспекти прочитаної літератури, лекцій, запису результатів дискусій, власні міркування й накопичений досвід з даної проблеми);
- якість обробки наявного вихідного матеріалу (його організація, аргументація та докази);
- аргументація (наскільки точно вона співвідноситься з піднятими в есе проблемами).

Процес написання есе можна розбити на кілька стадій: обмірковування - планування - написання - перевірка - виправлення.

Планування - визначення мети, основних ідей, джерел інформації, термінів закінчення й подання роботи. **Мета** повинна визначати дії. **Ідеї**, як і мета, можуть бути конкретними й загальними, більше абстрактними. Думки, почуття, погляди й подання можуть бути виражені у формі аналогій, асоціацій, припущень, міркувань, суджень, аргументів, доводів тощо.

Джерела. Тема есе підкаже, де шукати потрібний матеріал. Звичайно користуються бібліотекою, Інтернет-ресурсами, словниками, довідниками. Перегляд означає редагування тексту з орієнтацією на якість і ефективність. Якість тексту складається із чотирьох основних компонентів: ясності думки,

виразності, грамотності й коректності. Необхідно чітко і ясно формулювати ідеї, які хочете виразити, інакше вам не вдасться донести ці ідеї й відомості до читачів.

Виразність — це доступність тексту для розуміння. Легше всього її можна досягти, користуючись логічно й послідовно ретельно обраними словами, фразами й взаємозалежними абзацами, що розкривають тему.

Грамотність відбиває дотримання норм граматики й правопису. Якщо в чомусь сумніваєтеся, загляньте в підручник, словник або посібник зі стилістики чи дайте прочитати написане людині, чия манера писати вам подобається.

Коректність — це манера письма. Писати треба полемічно, але чемно.

Перевірка есе

Велике значення має перевірка першої версії есе. При складанні чернетки головне завдання студента - напрацювати аргументацію, вдосконалити основні думки та розташувати їх в логічній послідовності, супроводжуючи ілюстративним та додатковим матеріалом.

При перевірці, перш за все, студент звертає увагу на “силу”, спроможність власної аргументації:

- Чи переконливо це?
- Чи достатньо використано дані?
- Чи ефективно вони використані?

Наступний крок студента: перевірка граматики, орфографії, пунктуації тощо; самооцінка відповідності окремих розділів заголовкам, підзаголовкам, послідовності тощо.

Використання літератури

При написанні есе виникає певна група труднощів через незнання того, яким чином використовувати літературу з цієї теми. Студент має можливість уникнути цих проблем, виконуючи наступне правило: при цитуванні завжди подавати текст в лапках та формувати точне посилання на джерело, вказуючи номер сторінки.

Список використаних джерел. Джерела можна розміщувати в списку одним із таких способів:

- * в порядку появи посилань у тексті (найбільш зручний для користування),
- * в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків,
- * у хронологічному порядку.

Відомості про джерела, які включено до списку використаної літератури, необхідно подавати відповідно до вимог державного стандарту з обов'язковим наведенням назв праць.

Студенту не рекомендується посилається на літературу, яку він не читав сам. Єдиним винятком з цього правила може бути випадок, якщо студент посилається на автора, який цитує іншого автора. Тоді в есе зазначається: *“Як пише П... (1983, цит. за [1, с. 20])...”*, а в загальному списку використаної літератури вказується джерело 1 - як у вищезазначених випадках.

Посилання на ілюстрації, невеликі таблиці, схеми тощо зазначають порядковим номером ілюстрації, таблиці, схеми за текстом есе, наприклад,

“рис. 2.” або “...на рис. 2 ми спостерігаємо...”. В повторному посиланні на ілюстрації, таблиці, схеми необхідно вказувати скорочено слово “дивись”, наприклад: “див. табл. 2”.

Додатки (великі схеми, таблиці тощо) оформлюють як окремий розділ есе (після списку використаної літератури), розміщуючи їх у порядку появи посилань у тексті есе.

Оцінювання есе

Загальні вимоги до якості есе можуть оцінюватися за наступними критеріями:

Критерії	Вимоги до студента
Знання й розуміння теоретичного матеріалу	- визначає розглянуті поняття чітко й повно, наводячи відповідні приклади; - використовувані поняття строго відповідають темі; - самостійність виконання роботи - грамотно застосовує категорії аналізу; - уміло використовує прийоми порівняння й узагальнення для аналізу взаємозв'язку понять і явищ; - здатний пояснити альтернативні погляди на розглянуту проблему й прийти до збалансованого висновку; - діапазон використовуваного інформаційного простору (студент використовує велику кількість різних джерел інформації); - обґрунтовано інтерпретує текстову інформацію за допомогою графіків і діаграм; - дає особисту оцінку проблемі - ясність і чіткість викладу; - логіка структурування доказів; - висунуті тези супроводжуються грамотною аргументацією;
Аналіз і оцінка інформації	- приводяться різні точки зору і їхня особиста оцінка; - загальна форма викладу отриманих результатів і їхньої інтерпретації відповідає жанру проблемної наукової статті.
Побудова суджень	- робота відповідає основним вимогам до оформлення й використання цитат; - дотримання лексичних, граматичних і стилістичних норм літературної мови; - оформлення тексту з повним дотриманням правил орфографії й пунктуації; - відповідність формальним вимогам.
Оформлення роботи	

ПЛАН ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

Семінарсько-практичні заняття з «Політичної економії» проводяться на всіх формах навчання. При підготовці до семінарсько-практичних занять студенти мають вивчити понятійний апарат, осягнути логіку навчального матеріалу за літературними джерелами та конспектами лекцій. Метою практичних занять є набуття та закріплення елементарних навичок застосування політекономічного інструментарію для аналізу основних закономірностей функціонування економіки.

Практичні заняття з тем змістового модуля 1

МЕТА ЗАНЯТТЯ: розкрити особливості політекономічного аналізу розвитку суспільного виробництва; проаналізувати чинники суспільного виробництва; набути та закріпити навички визначення основних показників економічної ефективності; дослідити теорію додаткової вартості; набути навички визначення номінальної та реальної зарплати

Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг.

Продукт і характер праці

(аудиторний час – 0,5 год.)

Завдання 1.

Припустимо, що фірма обирає одну з трьох технологій, кожна з яких відрізняється різним поєднанням праці і капіталу. Ціна одиниці праці – 20 грн, одиниці капіталу – 40 грн. Визначити, яку виробничу технологію обере фірма при кожному рівні випуску продукції.

Рівень випуску продукції	Технологія					
	А		Б		В	
	праця	капітал	праця	капітал	праця	капітал
10	9	2	6	4	4	6
20	29	4	14	12	12	14
30	60	6	24	22	20	25

Завдання 2.

У господарстві вироблено 40 тис т зерна на суму 100 тис грн. Матеріальні витрати становлять 20 тис грн. Розрахувати матеріаловіддачу і матеріалоемність продукції.

Тема 3. Економічні потреби та інтереси
(аудиторний час – 0,5 год.)

Завдання 1.

У деякій країні за умови цілковитого використання всіх ресурсів виробляються тільки два товари – велосипеди і пральні машини. Якщо всі ресурси будуть задіяні у виробництві велосипедів, то можуть бути вироблені 100 велосипедів; якщо всі ресурси будуть задіяні у виробництві пральних машин, то можуть бути вироблені 40 пральних машин.

1. Побудуйте криву виробничих можливостей.
2. Покажіть, які зміни відбудуться на графіку, якщо у виробництві велосипедів буде застосована нова, більш продуктивна технологія.
3. Позначте на графіку точки, які відповідали б ефективним і неефективним способам використання обмежених ресурсів.

Завдання 2.

Як у формалізованому вигляді описується рівень реалізації закону зростання особистих потреб? Поясніть, яке відношення найбільш оптимальне для суспільства, що розвивається:

1,2; 1; 0,9; 0,5.

Який з цих коефіцієнтів більше відповідає Україні? Чому?

Тема 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження.
Наймана праця і заробітна плата.
(аудиторний час – 1,0 год.)

Завдання 1.

Розрахувати вартість змінного капіталу, якщо створена ним додаткова вартість складає 500 од, а її норма 110 %.

Завдання 2.

Якщо ціни зросли на 10 %, а номінальна зарплата – на 8 %, то як і на скільки змінилася реальна зарплата?

Практичні заняття з тем змістового модуля № 2

МЕТА ЗАНЯТТЯ: визначити сутність основних складових ринку та показати механізм їх функціонування; набути та закріпити навички розрахування витрат виробництва, валового доходу та прибутку; визначити

сутність основних складових ринку та показати механізм їх функціонування; набути та закріпити навички розрахування витрат виробництва, валового доходу та прибутку.

Тема 8. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку.
Конкуренція і ціноутворення.
(аудиторний час – 1,0 год.)

Завдання 1.

Побудуйте криві попиту та пропозиції на ринку міксерів, користуючись даними таблиці:

Таблиця.

Ціна (грн.)	Обсяг попиту	Обсяг пропозиції
20	28	7
30	24	10
40	20	13
50	16	16
60	12	19

Яка рівноважна ціна на ринку міксерів?

Який рівноважний обсяг купівлі-продажу міксерів?

Якщо ціна товару X складає 30 грн., якою буде величина дефіциту на цьому ринку?

Якщо ціна на товар X зросте до 60 грн., якою буде величина надлишку на цьому ринку?

Завдання 2.

Функція попиту має вигляд: $Q_d = 3P - 12$, а функція пропозиції $Q_s = 8 - P$. Розрахуйте рівноважну ціну та рівноважний обсяг купівлі-продажу.

Завдання 3.

Накресліть графік попиту та пропозиції товару X за наступними даними:

Ціна (грн.)	Обсяг попиту	Обсяг пропозиції
5	9	18
4	10	16
3	12	12
2	15	7
1	20	0

1) Визначте ціну рівноваги та рівноважний обсяг продукції.

2) Накресліть нові графіки попиту та пропозиції, які відображали б такі події:

А) підвищення ціни на товар-субститут;

- Б) підвищення цін на ресурси, необхідні для виготовлення товару Х;
В) підвищення ціни на взаємодоповнюючий товар.
-

Тема 10. Підприємство як товаровиробник. Валовий дохід і прибуток.
(аудиторний час – 0,5 год.)

Завдання 1.

За скільки років буде списано верстат, якщо його первісна вартість 50 тис. грн. та щорічно переноситься на собівартість продукції 12,5 тис. грн. його вартості? Яка норма амортизації?

Завдання 2.

Розрахувати швидкість обороту капіталу, якщо час одного обороту складає два місяці.

Завдання 3.

Підприємство виробило продукції на 60 тис грн, прибуток від реалізації за один оборот 15 тис грн. Якою буде величина річного прибутку при часі одного обороту підприємства: а) 3 місяці; б) 4 місяці; в) 6 місяців.

Тема 11. Галузеві особливості виробництва і функціонування капіталу.
Форми прибутку, процент і рента
(аудиторний час – 0,5 год.)

Завдання 1.

Існує три ділянки землі однакової площі. На кращій ділянці отриманий врожай зерна 12 ц, на середній – 11 ц, а на найгіршій – 8 ц. Ринкова ціна за 1ц – 15 грошових одиниць. Розрахувати диференціальну ренту на кожній ділянці.

Завдання 2.

Якою буде ціна земельної ділянки, якщо щорічно вона забезпечує дохід 36 тис дол, а ставка позичкового відсотку банків становить 10%?

Завдання 3.

Розрахувати норму позичкового відсотку, якщо на капітал 100 000 у.о, отриманих в позику, отримано річний дохід 10 тис.у.о.

Тема 14. Економічний розвиток. Зайнятість, відтворення робочої сили та їх регулювання державою
(аудиторний час – 1,0 год.)

Завдання 1.

У країні зайняте населення складало 68,5 млн чол., а економічно активне – 73,96 млн чол. Знайти кількість безробітних та їх частку в економічно активному населенні.

Завдання 2.

Номінальний ВВП в n-му році дорівнював 100000 ум.гр.од. Природний рівень безробіття в цьому ж році дорівнював 7%, а фактичний рівень безробіття – 9%. Яким би мав бути потенційний обсяг виробництва в n-му році за законом Оукена.

Завдання 3.

Визначити рівень безробіття за методикою МОП, якщо населення країни 100 млн. чол. Чисельність зайнятих $\approx 50\%$ від всього населення. У якості безробітних зареєстровано 8 % від зайнятих. Чисельність непрацеспроможних і тих, хто навчається з відривом від виробництва – 36 млн. чол. Чисельність непрацюючих і не бажаючих працювати 4 млн. чол.

Тема 16. Суть і структура світового господарства. Форми міжнародних економічних відносин. (аудиторний час – 1,0 год.)

Завдання 1.

У таблиці надана інформація про випуск продукції на одиницю затрат у країні А та в іншому світі:

Виробник	Випуск тканини, на одиницю затрат	Випуск сахару, на одиницю затрат
Країна А	200	400
Інший світ	100	300

Використавши рікардівський принцип порівняльних переваг і припущення про незмінність затрат, наявність тільки двох товарів треба відповісти на питання:

- 1) чи має країна А абсолютні і порівняльні переваги у виробництві тканини або сахару;
- 2) яким товаром і за яких співвідношень цін країні А вигідно торгувати з іншим світом?

Завдання 2.

У минулому році вартість споживчого кошика у США становила 6 тис. дол, а у країнах об'єднаної Європи – 9 тис. євро. Визначте паритет купівельної спроможності долара до євро.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ДО ВИВЧЕННЯ КУРСУ «ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ»

Базова література

1. Кузнецова Л. В., Салатюк Н. М., Соломка О. М. Політична економія : Навч.-метод. пос. – К. : НУХТ, 2011. – 181с.
2. Помінова І. І. Політична економія : Навч.-метод. пос. – Х. : ДОД ХДУХТ, 2011. – 180 с.
3. Ушакова Н.Г., Поминова И.И. Политическая экономия : Учебно-метод. пос. – Х. : ХГУПТ, 2012. – 140 с.
4. Щетинін А.І. Політична економія: Підручник. - К. : ЦУЛ, 2011. - 480 с.

Допоміжна література

1. Барр Р. Политическая экономия: в 2-х т. /Пер. с фр. - М.: Международные отношения, 1995.
2. Білецька Л. В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 652 с.
3. Бревнов А.А. Основы экономической теории: Учеб. пособ. / Х.: Одиссей, 2006. – 511 с.
4. Воробйов Є.М. Економічна теорія. Модульний курс.: Навч. посіб.: РМОіНУ / Є.М. Воробйов – Х.: Торсінг плюс, 2009. – 320 с.
5. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. Гальчинський. – К.: Адеф-Україна, 2010. – 572 с.
6. Давидова І.О. Основи економічної теорії: інформ.-метод. збірка / І.О. Давидова, Н.М. Федоренко, Н.А. Чвала – Х.: ХДУХТ, 2008. – 140 с.
7. Економічна теорія: навч. пос. /За заг. ред. В. М. Семененка та Д. І. Коваленка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
8. Економічна теорія: навч.-наоч. пос. / Н. А. Гебер, Н. М. Федоренко. – Харків : Видавець Іванченко І.С., 2014. – 108 с.
9. Економічна теорія: навч.-метод. посіб. / Н.М. Салатюк, О.М. Соломка, Т.В. Швед та ін. – К. : НУХТ, 2011. – 143 с.
10. Економічна теорія: Навч. посіб. РМОіНУ / А.М. Андрющенко, А.П. Бурляй, В.С. Костюк та ін. – К. : ЦУЛ, 2009. – 520 с.
11. Козак Ю.Г. Основи економічної теорії: навч. пос. / Ю. Г. Козак. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 264 с.
12. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: проблемы и политика. В 2т.: М: Республика, 1992. – 399 с.
13. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 1999. – 584 с.
14. Общая экономическая теория (политэкономия): Учебник / Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. – М. : ПРОМО-Медиа, 2000.
15. Основи економічної теорії: Навч. посіб. РМОіНУ / за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Депутат, С.О. Тульчинський. – К. : Каравела, 2008. – 448 с.

16. Самуельсон П. Економіка: Підручник / П. Самуельсон. – Львів : Світ, 1993.
17. Ушакова Н.Г., Чвала Н.А., Федоренко Н.М. Економічна теорія: Навчально-методичний посібник. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 174 с.
18. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи [Пер. с англ.]. – М.: “Дело” ЛТД, 1993.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Державної Служби статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Case Україна. Періодичні видання, економічний огляд. – Режим доступу: case-ukraine.com.ua.
3. Головний економічний журнал України. – Режим доступу: economist.net.ua.
4. Європейський вибір України. – Режим доступу: www.minyust.gov.ua.
5. Сайт журналу “Вопросы экономики” – Режим доступу: www.vopreco.ru.
6. Сайт журналу “Вопросы политической экономии” – Режим доступу: vopoliteco.ucoz.com.
7. Сайт журналу “Бізнес Інформ” – Режим доступу: www.business-inform.net.
8. Сайт журналу “Проблеми економіки” – Режим доступу: www.problecon.com.
9. Сайт журналу “Економіка розвитку” – Режим доступу: www.ed.ksue.edu.ua.
10. Сайт журналу “Економічна теорія” – Режим доступу: <http://www.etet.org.ua>.
11. Сайт журналу “Теоретическая экономика” – Режим доступу: theoreticaleconomy.info.
12. Сайт журналу “Горизонты экономики” – Режим доступу: <http://www.economizdat.ru/zhurnal>.
13. Сайт журналу “Альтернативы” – Режим доступу: www.alternativy.ru.
14. Сайт журналу «Актуальні проблеми економіки» – Режим доступу: eco-science.net.
15. Офіційні видання Верховної Ради України. – Режим доступу: obcom.net.ua.
16. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
17. Офіційний сайт Харківської державної наукової бібліотеки імені В. Г. Короленка. – Режим доступу: korolenko.kharkov.com.
18. Офіційний сайт Національної парламентської бібліотеки України – Режим доступу: nplu.org.
19. Офіційний сайт Львівської наукової бібліотеки ім. Василя Стефаника НАН України – Режим доступу: www.lsl.lviv.ua.
20. Офіційний сайт Одеської державної наукової бібліотеки ім. М. Горького – Режим доступу: odnb.odessa.ua.

Навчальне видання

ПОМІНОВА Ірина Іванівна

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчально-методичний посібник

Відповідальна за випуск зав. кафедри економічної теорії та права
канд. екон. наук, проф. Ушакова Н.Г.

В авторській редакції

План 2016 р., поз. 119

Підп. до друку 07.10.2016 р., Формат 60×84 1/16. Папір офсет. Друк. офс.
Умов. друк. арк. 16,75. Тираж 100 прим.

Видавець та виготовлювач

MONOGRAF, ФОП Іванченко І. С.

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м. Харків, 61135

Тел.: +38-057-756-09-25, +38-050-40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК №4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua