

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Державний вищий навчальний заклад
«Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

**Видавець Кушнір Г.М.
м. Івано-Франківськ
2017**

УДК 330/101 (075.8)
ББК 65.01я73
П 50

Рецензенти:

В. М. Нижник – д.е.н., професор ДВНЗ «Хмельницький національний університет».

О. В. Васильєв – д.е.н., професор ПВНЗ «Університет права імені короля Данила Галицького»;

І. С. Благун – д.е.н., професор ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»;

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
(протокол № 6 від 29 червня 2011 р.)**

Ємець О. І., Репела Н. П., Татунчак Я. І.

П 50 Політична економія: навчальний посібник / за науковою ред. к.е.н., доц.

О. І. Ємець. – Івано-Франківськ : Видавець Кушнір Г.М.

м. Івано-Франківськ. 2017. – 328 с.

ISBN 978-966-2343-31-1

Навчальний посібник поєднує світові традиції вивчення політичної економії з особливостями української економіки, що робить його неповторним і цікавим для широкого кола читачів. Матеріал навчального посібника подано у сімнадцятьох темах із використанням наочних матеріалів: таблиць, формул, рисунків.

Навчальний посібник рекомендується для студентів вищих навчальних закладів, які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра з напрямку підготовки «Фінанси, страхування, банківська справа», може бути використаний аспірантами, науковцями, економістами-практиками, а також тими, хто самостійно вивчає політичну економію.

Видання здійснене за кошти авторів

© О. І. Ємець, 2017

ISBN 978-966-2343-31-1

ЗМІСТ

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

1. Політична економія в системі наук.
2. Виникнення та етапи розвитку політекономії.
3. Предмет і метод політекономії.

ТЕМА 2. ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

1. Структура суспільного виробництва.
2. Класифікація чинників виробництва.
3. Крива виробничих можливостей (КВМ).

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

1. Економічні потреби суспільства. Закон зростання потреб.
2. Економічні інтереси, їх взаємодія з потребами, споживанням і виробництвом.
3. Суть, критерії та рушійні сили економічного прогресу.

ТЕМА 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УСТРІЙ СУСПІЛЬСТВА. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА ЗАКОНИ ЇЇ РОЗВИТКУ.

1. Власність в економічній системі.
2. Сутність та основні елементи економічної системи.
3. Типи економічних систем.

ТЕМА 5. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ГРОШІ

1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне й товарне.
2. Товар і його властивості.
3. Функції та види грошей.

Тема 6. КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І НАГРОМАДЖЕННЯ. НАЙМАНА ПРАЦЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА

1. Капітал як економічна категорія.
2. Перетворення грошей у капітал.
3. Основний і оборотний капітал.
4. Заробітна плата як ринкова ціна праці.

ТЕМА 7. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ПРИБУТОК

1. Витрати виробництва, їх суть і класифікація.
2. Короткострокові витрати виробництва.
3. Довгострокові витрати виробництва.
4. Альтернативні теорії прибутку.
5. Ефективність підприємницької діяльності фірми.

ТЕМА 8. РИНОК, ЙОГО СУТЬ І ФУНКЦІЇ. МОДЕЛІ РИНКУ. КОНКУРЕНЦІЯ І ЦІНОУТВОРЕННЯ.

1. Поняття, основні принципи та функції ринку.
2. Критерії класифікації та структура ринків.
3. Інфраструктура ринку та її елементи.
4. Ринковий механізм, його функції та межі дії.

5. Попит, закон попиту та чинники попиту.
6. Пропозиція, закон пропозиції та чинники пропозиції.
7. Ринкова рівновага.
8. Конкуренція: суть, види і роль у ринковій економіці.

ТЕМА 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин.
2. Доходи домогосподарств, їх формування та розподіл.
3. Використання доходів домогосподарств.
4. Перерозподіл факторних доходів.

ТЕМА 10. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ТОВАРОВИРОБНИК. ВАЛОВИЙ ДОХІД І ПРИБУТОК.

1. Сутність підприємництва та основних організаційно-правових форм.
2. Поняття підприємства, види підприємств та їх об'єднань в Україні.
3. Основи менеджменту й маркетингу в підприємницькій діяльності.

ТЕМА 11. ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ. ФОРМИ ПРИБУТКУ, ВІДСОТОК І РЕНТА.

1. Торговельний капітал і торговельний прибуток.
2. Позичковий капітал і відсоток.
3. Акціонерний капітал.
4. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві.

ТЕМА 12. СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ.

1. Багатогранність процесу суспільного відтворення.
2. Система національних рахунків.
3. Принципи та методи розрахунку ВВП.
4. Взаємозв'язок показників системи національних рахунків.
5. Номінальний і реальний ВВП. Цінові індекси: Ласпейреса, Пааше, Фішера.
6. ВВП та економічний добробут України.

ТЕМА 13. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЗАЙНЯТІСТЬ, ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ.

1. Економічне зростання: зміст, типи, чинники.
2. Поняття циклічності економічного розвитку.
3. Зайнятість та відтворення робочої сили.

ТЕМА 14. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ.

1. Господарський механізм: суть, функції, принципи функціонування.
2. Основні теорії державного регулювання економіки.
3. Функції, форми, методи та інструменти державного регулювання ринкової економіки.

ТЕМА 15. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК.

1. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи.

2. Економічна система сучасного капіталізму.
3. Соціалістична економічна система та її еволюція.
4. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік.

ТЕМА 16. СУТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.

1. Закономірності розвитку світового господарства.
2. Сучасні форми міжнародних економічних відносин.
3. Теорії міжнародної торгівлі.

ТЕМА 17. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.

1. Причини виникнення глобальних проблем.
2. Класифікація глобальних проблем.
3. Шляхи розв'язання глобальних проблем.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

План.

1. Політична економія в системі наук.
2. Виникнення та етапи розвитку політекономії.
3. Предмет і метод політекономії.

1. Політична економія в системі наук.

Весь навколишній світ, усю світобудову вивчають різні науки, їх можна поділити на дві великі групи:

- 1) природознавчі – науки про закони та закономірності розвитку природи (біологія, хімія, фізика, геологія);
- 2) суспільні – науки про закони й закономірності розвитку суспільства (історія, філософія, юридичні науки, літературознавство й політекономія).

Отже, політекономія – це наука про суспільство. Це означає, що загальним об'єктом її вивчення є суспільство. Проте, суспільних наук багато. Політекономія, на відміну від інших суспільних наук, вчить, що з усієї різноманітності явищ і процесів суспільного життя слід виділити ті, які утворюють основу розвитку. А такою основою є економіка, тобто матеріальний базис суспільства.

Економіка (походить від двох грецьких слів: «ойкос» – означає дім, господарство, та «номос» – закон, правило), в буквальному перекладі – мистецтво ведення домашнього господарства. Автором цього терміну вважається грецький філософ Ксенофонт (430-355 рр. до н.е.).

Вперше назва «політична економія» була вжита французом Антуаном Монкретьєном (1576–1621 рр.) у «Трактаті політичної економії», який побачив світ у 1615 р. У даному терміні маємо ще один компонент, який походить від грецького слова «політейя» – що означає державний, суспільний. Тому, буквальный переклад запропонованої А. Монкретьєном назви науки визначає її як науку про організацію та управління суспільним господарством. Головна заслуга Монкретьєна не в тому, що він дав назву новій науці, а в тому, що він вперше виділив особливий предмет дослідження, відмінний від предмета інших суспільних наук. Саме з цього моменту в загальному понятті «економіка» починають виділяти два аспекти:

- економіку як систему господарської діяльності;
- економіку як систему наукових знань про господарську діяльність.

А в самій економічній науці почався процес диференціації знань: з одного боку, формуються теоретичні економічні науки, з іншого – прикладні (рис. 1.1).

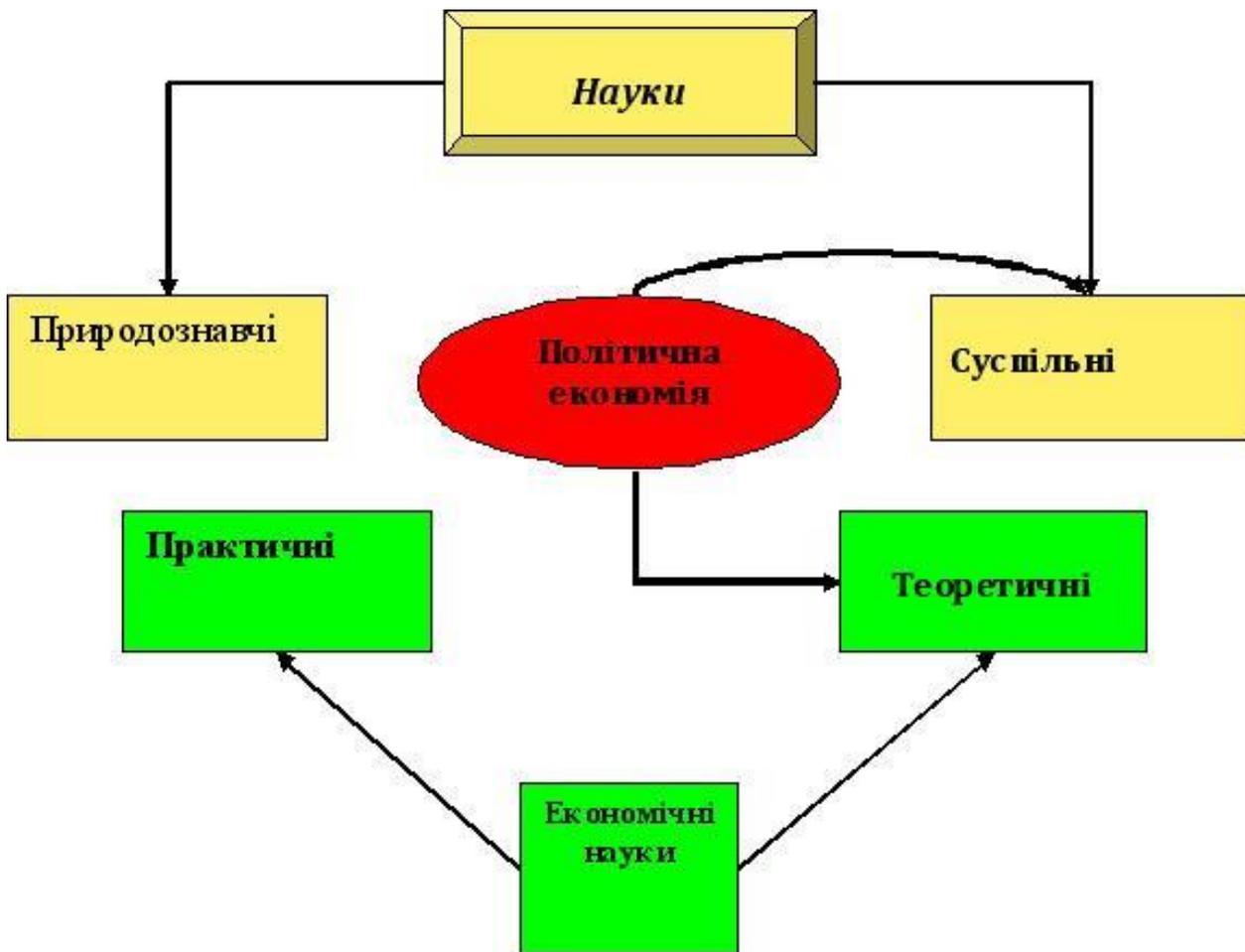


Рис. 1.1. Місце політичної економії в системі наук

Теоретичні – це науки, які вивчають закони та суттєві зв’язки в реальній економічній діяльності (економічна теорія, макро– і мікроекономіка, економіка та політекономія).

Прикладні – це науки, які вивчають прояви загальних економічних законів і закономірностей, виявлених і сформульованих теорією в конкретних галузях і сферах господарювання (економіка торгівлі, економіка промисловості, економіка праці, маркетинг, фінанси і кредит, економічна історія та ін.).

Отже, політекономія як наука теоретична – це система наукових знань, яка дає цілісне уявлення про закони та суттєві зв’язки в реальній економічній діяльності

2. Виникнення та етапи розвитку політекономії.

У процесі розвитку політекономії як науки, яка формувалась у ході тривалого історичного розвитку економічної думки, можна виділити наступні етапи:

- зародження економічної думки;
- розвиток;
- нові напрямки: прагматична та пролетарська політекономія;
- економічні школи XIX – XX ст.
- лауреати Нобелівської премії в галузі економіки.

Початок викладу історії економічної думки пов'язаний з виникненням перших цивілізацій (рис. 1.2), тому що можна дослідити лише ті питання економічного мислення давнини, які були висвітлені в письмових джерелах.

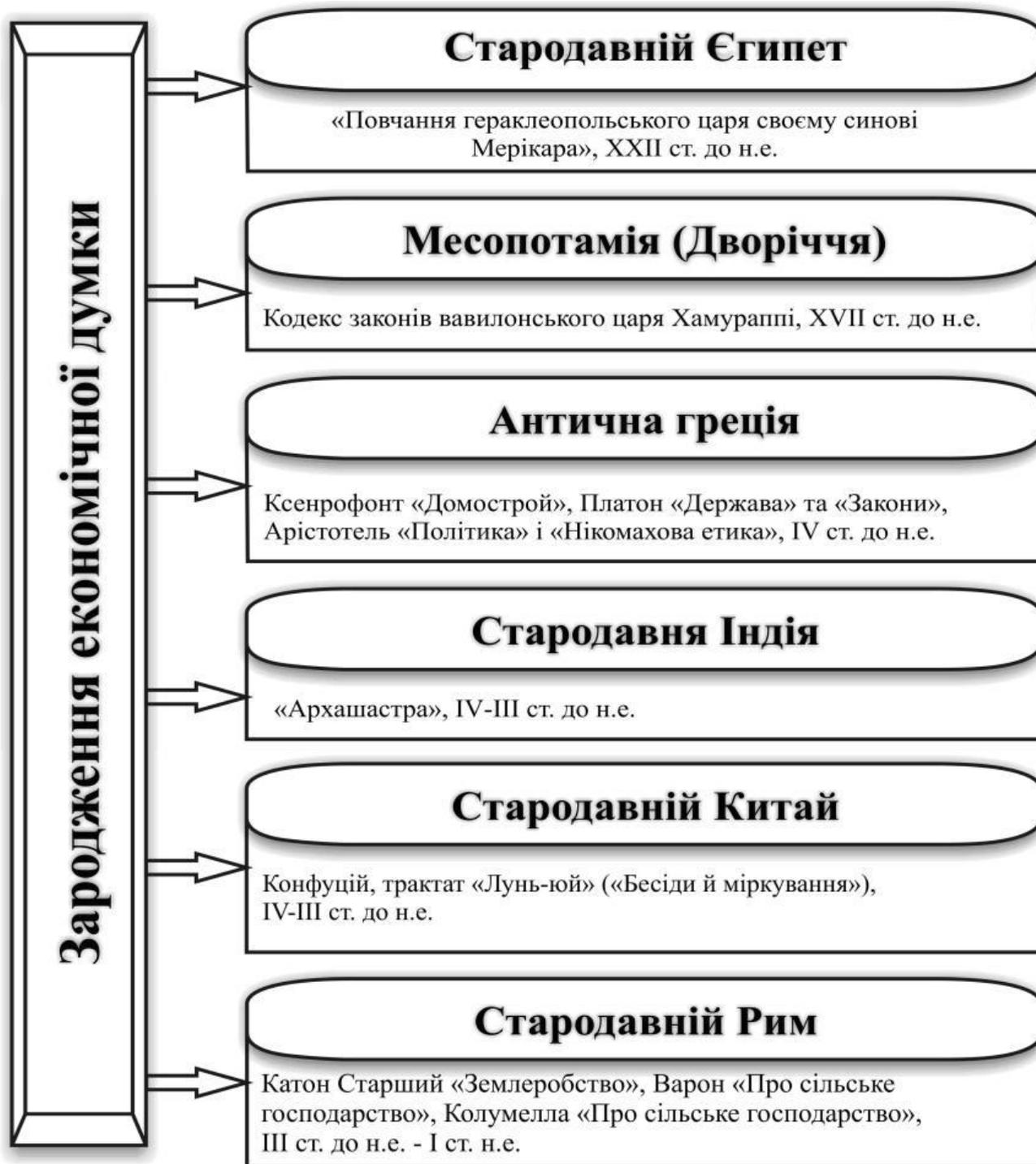


Рис. 1.2. Економічна думка стародавнього світу.

Особливістю економічної думки стародавнього світу була її невіддільність від політико-правової та релігійної ідеології. Власне економічні трактати знайти практично неможливо. Економічне вчення часто збігається з ученням про державне управління або є частиною певних філософських концепцій.



Рис. 1.3. Розвиток економічної думки

Встановлення економічної системи, що ґрунтується на більш складних, ринкових формах зв'язку, породило насущну потребу в усвідомленні основних принципів механізму її функціонування і виділенні економічних учень у самостійну сферу, галузь знань, що відокремилася від більш загальних уявлень про суспільний розвиток. Виникають перші економічні школи (рис. 1.3), що намагаються шукати вирішення економічних проблем в самій економіці, а не за

її межами. Такий підхід дозволив порушити питання про пошуки закономірностей розвитку системи.

Першою школою, що намагалася побудувати теорію суспільної системи, яка ґрунтується винятково на економіці, стали меркантилісти (від італ. *merkante* – торговець, купець), які вважали, що суспільне багатство пов'язано з максимальним нагромадженням золота і срібла (дорогоцінних металів) за допомогою ефективною зовнішньої торгівлі, тобто перевищення експорту товарів з країни над їх імпортом.

Розглядаючи суть меркантилізму, слід зазначити, що у своєму розвитку він пройшов дві стадії:

1) ранній меркантилізм (16 століття), пов'язаний з утвердженням монетарної системи (монетаризм). Представниками цього напрямку були: в Англії – Вільям Стаффорд (1554–1612 рр.), в Італії – Гаспар Скаруффі (1519–1584 рр.).

2) пізній меркантилізм, який одержав назву мануфактурний або розвинутий меркантилізм (17 століття). Найбільш відомим виразником цього виду меркантилізму являвся англієць Томас Мен (1571–1641 рр.), італієць Антоніо Серра (XVI—XVII ст., точні дати життя не встановлено), француз Антуан Монкретьєн де Ваттевіль (1575–1621 рр.).

Проаналізувавши дві стадії меркантилізму, ми можемо зробити деякі висновки:

1) єдине положення у ранніх та пізніх меркантилістів – основою основ усіх їх поглядів було уявлення, що справжнім багатством країни є нагромадження грошей;

2) основна відмінність полягала у різному трактуванні активного балансу. Представники раннього етапу розглядали гроші як скарб, а пізні трактували їх як засіб інвестування, “тобто гроші породжують гроші”, і вони весь час повинні бути в русі. Звідси і різне трактування загальної для всіх меркантилістів формули: менше купувати та більше продавати. Але цей заклик наповнювався різним змістом. Ранні вважають, що успіх вимагає всіляко утримуватись від покупок. Пізні – купувати не забороняється, але сума продажів завжди повинна перевищувати суму покупок.

Фізіократи на відміну від меркантилістів, джерело багатства вбачали не в сфері обігу (торгівлі), а у виробництві. В той же час фізіократи обмежували виробництво лише землеробством. Промисловість вони вважали непродуктивною галуззю господарства, й тому всі зайняті в цій сфері належали до “безплідного класу”. Визначними представниками фізіократизму у Франції були: Франсуа Кене (1694–1774 рр.), Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781 рр.), Віктор Мірабо (1715–1789 рр.).

Засновником класичної політичної економії у Англії вважається Уїльям Петті (1623–1687 рр.), а незалежно від нього у Франції її основи заклав П'єр де Буагільбер (1646–1714 рр.). Вершини свого розвитку на цьому етапі політична економія досягла в працях представників англійської класичної школи: Адам Сміт (1723–1790 рр.) і Давид Рікардо (1772–1823 рр.). Головні наукові досягнення класиків – це постановка в центр теоретичної системи процесу

виробництва, причому будь-якого, а не лише землеробського (як у фізіократів); започаткування трудової теорії вартості; виявлення нетрудового характеру прибутків підприємців.

З досягненням капіталістичним суспільством високого ступеня зрілості виявилися його внутрішні суперечності. Це неминуче породило нові напрямки третього етапу в розвитку політекономії, а саме прагматичну та пролетарську політекономію (19–20 століття).

Межею, що поділяє названі два напрями в політекономії, є відношення до власності на засоби виробництва. Представники прагматичної політекономії відстоюють приватну форму власності як основу суспільного ладу. Марксистичні ж вважають, що такою основою, яка може забезпечити найвищу ефективність розвитку суспільного виробництва, є суспільна власність на засоби виробництва. Історичний же досвід свідчить, що протиставлення цих двох форм власності, породжуючи досить серйозні соціальні катаклізми, гальмує суспільний прогрес. Обидві форми в своїй багатогранності можуть сприяти соціально-економічному розвитку. Проблема полягає лише в тому, як вони використовуються відповідно до конкретних умов та ступеня розвитку продуктивних сил суспільства.

Представники прагматичної політекономії, виходячи з концепції обмеженості факторів виробництва, головну роль зосередили на питаннях використання останніх для одержання прибутку, економічного зростання в інтересах підприємців. Як ідеологи буржуазії, вважали основним своїм завданням прямий захист, всіляке прикрашання буржуазного ладу, не зупиняючись навіть перед замовчуванням суперечностей капіталізму. Але історичний досвід довів важливу роль соціальних питань у розвитку людського суспільства, тому прагматики 20 ст. змушені все частіше вдаватися до розгляду в економічній теорії і соціально-економічних питань, хоча відводять здебільшого їм другорядну роль.

Прагматизм, враховуючи Інтереси пануючого класу капіталістичного суспільства – буржуазії, починаючи з 30-х років 19 ст., став домінуючим напрямом розвитку політекономії. Засновниками його виступили англійські економісти Томас Роберт Мальтус (1766–1834 рр.), Джеймс Мілль (1773–1836 рр.) і француз Жан Батист Сей (1766–1832 рр.). У 20 ст. серед його представників ми бачимо таких відомих економістів, як Джон Мейнард Кейнс (1883–1946 рр.), Фрідріх Хайек (1899–1998 рр.) – Великобританія, Уеслі Клер Мітчелл (1874–1948 рр.), Пол Самуельсон (нар. 1915 р.) – США.

Як противага прагматичній політекономії в середині 19 ст. виникає пролетарська політекономія. Основи її заклали ідеологи робітничого класу Карл Маркс (1818–1883 рр.) і Фрідріх Енгельс (1820–1895 рр.). На відміну від прагматичної політекономії, яка увіковічує буржуазний лад, пролетарська (згодом вона стала називатися марксистською), розкриваючи внутрішні суперечності капіталізму, доводить, що капіталізм так само закономірно, як він прийшов на зміну феодалізму, повинен поступитися місцем новому, більш прогресивному суспільному ладові – соціалізму. Розвиток марксистська політекономія отримала в працях Володимира Іліча Леніна (1870–1924 рр.) і

практичне втілення її ідеї знайшли в побудові першої в світі соціалістичної держави – Радянського Союзу (1922 р.), причини розпаду якого – предмет досліджень майбутніх економістів і політологів.

Подальша розробка політекономії здійснювалася за ідеями економічних шкіл XIX – XX ст. (рис. 1.4).

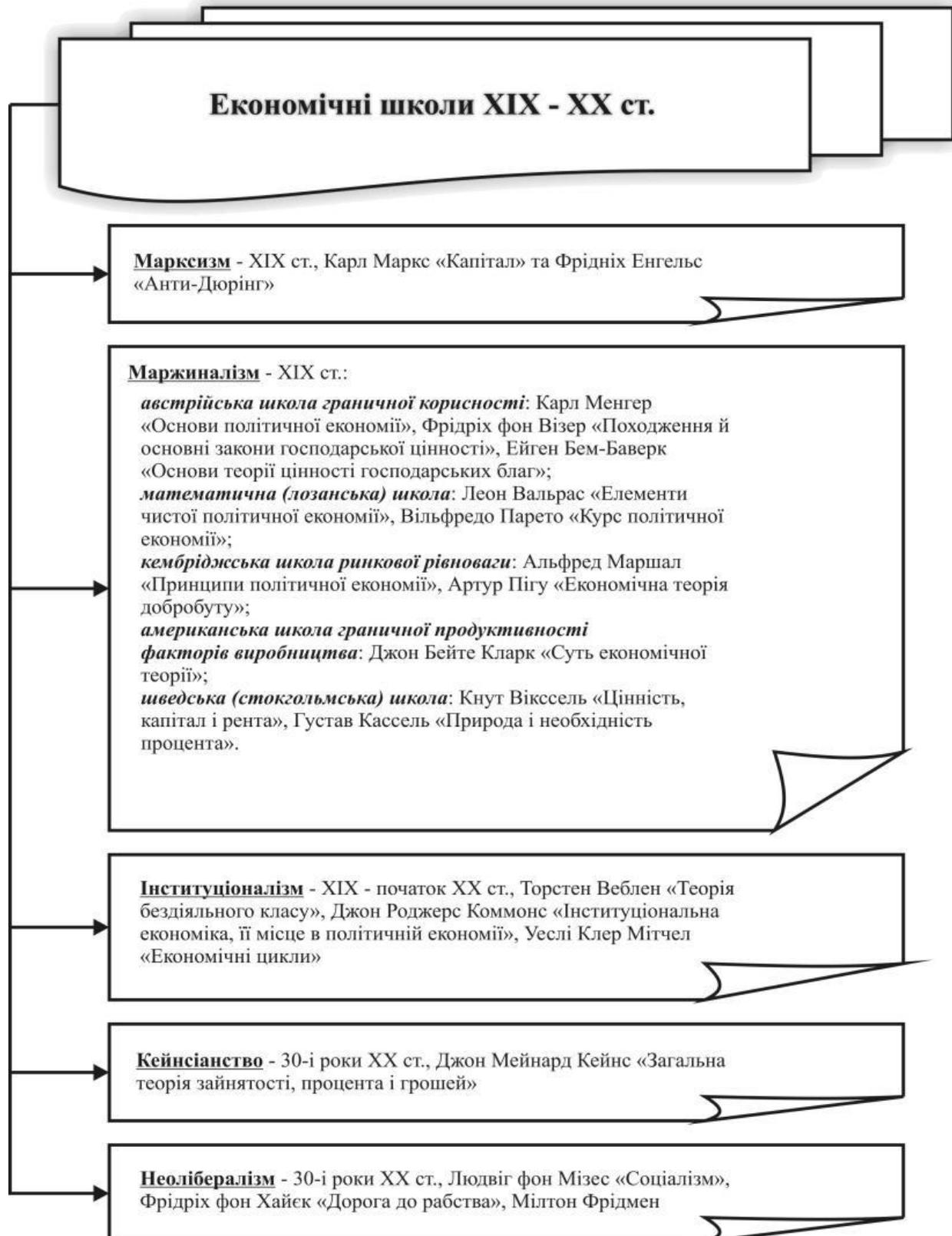


Рис. 1.4. Економічні школи XIX – XX ст.

Марксизм – це система соціально-економічних поглядів на закони розвитку виробництва на базі суспільної власності та революційні перетворення людського суспільства. Тому його прибічники вважають головним завданням політекономії вивчення об'єктивних економічних законів, які передбачають неминучість формаційного розвитку історії людства й на основі цього формування економічної політики держави. Теоретична система марксизму склалася в 40–90 х роках ХІХ ст. із трьох взаємопов'язаних частин:

1) діалектико-матеріалістичної філософії, що досліджує універсальні закони розвитку природи, суспільства й людського мислення та розробляє метод дослідження суспільних процесів;

2) політичної економії, що виступає наслідком застосування діалектичного матеріалізму до досліджень виробничих відносин капіталістичного способу виробництва;

3) теорії соціалізму, заснованої на політекономії марксизму, описує майбутній розвиток суспільства.

Маржиналізм як течія економічної думки виник у 30-х рр. ХІХ ст. як реакція й опозиція марксизму та як течія, що замінила класичну політекономію. Для маржиналізму характерна нова методологія, основними ознаками є такі:

психологізація економічного аналізу – участь індивіда в економічних процесах зумовлюється психологічними, суб'єктивними чинниками й оцінками;

суб'єктивно-ідеалістичний підхід – погляд на систему вільного підприємництва з боку ізольованого господарюючого суб'єкта;

принцип раціональної поведінки людини на основі власних, суб'єктивних уявлень примат обміну та споживання над виробництвом – корисність блага може оцінити лише споживач;

принцип рідкості – обмеженість пропозиції того чи іншого блага, унаслідок чого ціна потрапляє в повну залежність від попиту, пов'язаного з суб'єктивними оцінками;

оперування граничними величинами – граничною корисністю, граничною продуктивністю;

ідеологічна нейтральність економічного аналізу – спроба побудувати теорію "чистої економіки" без урахування політичних чинників.

Маржиналізм не був абсолютно однорідною течією, він складався з кількох шкіл:

австрійської – Карл Менгер (1840–1921 рр.), Фрідріх Візер (1851–1926 рр.), Ойген фон Бем-Баверк (1851–1914 рр.);

лозаннської (математичної) – Леон Вальрас (1834–1910 рр.), Вільфредо Парето (1848–1923 рр.), Вільям Стенлі Джевонс (1835–1882 рр.);

кембриджської (англійської) – Альфреда Маршалла (1842–1924 рр.), Артур Пігу (1877–1959 рр.);

американської – Джоном Бейтсом Кларком (1847–1938 рр.);

шведської (стокгольмської) – Кнут Вікссель (1851–1926 рр.), Густав Кассель (1866–1945рр.).

Світові війни ХХ ст. спричинили докорінні зміни на економічній і політичній карті світу. Це звичайно вплинуло й на розвиток економічної теорії. У сучасній економічній теорії виокремлюють три основні її напрями: інституціоналізм, кейнсіанство та неолібералізм (рис. 1.3).

Неокласицизм – суб'єктивна школа в політекономії, що виникла в останній третині 19 ст. як реакція на марксизм. Це була спроба сформулювати закономірності оптимального режиму господарювання економічних одиниць в умовах системи вільної конкуренції, визначити принципи рівноваги цієї системи.

Біля початків неокласицизму стояли такі відомі економісти, як австрійці Карл Менгер (1840–1921 рр.), Ейген Фон Бем–Баверк (1851–1914 рр.), американець Джон Бейтс Кларк (1847–1938 рр.) і Альфред Маршалл (1842–1924 рр.) – англійський економіст. Серед сучасних представників неокласицизму найбільш відомі: Джеймс Едуард Мід (нар. 1907 р.), Джон Хікс (нар. 1904 р.) – Великобританія, Мілтон Фрідмен (нар. 1912 р.), Василь Леонтьєв (нар. 1906 р.) – США.

Одним з найбільш впливових напрямів неокласицизму в сучасних умовах є монетаризм, який сформульована американським ученим Мілтоном Фрідменом і вдосконалена представниками чиказької школи. Для нього характерне використання неокласичних підходів до аналізу, визнання головної ролі грошових факторів, поєднання двох функцій економічної науки та вирішення макроекономічних проблем на підставі тези про невтручання держави в економіку. Згідно із цією доктриною, визначальну роль в економічних процесах відіграє кількість грошей в обігу та зв'язок грошової й товарної маси, а головним засобом впливу на економічні процеси є регулювання грошової емісії, валютний курс національної грошової одиниці, податкові ставки, кредитний відсоток і митні тарифи. Головною умовою плавного економічного розвитку вони вважають стійке – в межах 4–5% на рік – зростання грошової маси в обігу.

Другим напрямом неокласицизму є неолібералізм – напрям в економічній теорії, що базується на принципі саморегулювання економіки, вільної конкуренції та економічної свободи. Ринок розглядається як ефективна система, що якнайбільше сприяє економічному зростанню і забезпечує пріоритетне становище суб'єктів економічної діяльності. Роль держави неолібералізм обмежує організацією та охороною побудованої на класичних засадах економіки. Держава має забезпечувати умови для конкуренції і здійснювати контроль там, де конкуренції бракує. Функції держави щодо соціальної сфери неолібералізм розглядає у зв'язку зі способом перерозподілу суспільних доходів, що ставляться в залежність від успіхів економіки і сприяє її розвитку.

Неолібералізм репрезентований багатьма школами, що з них найвідомішими є лондонська (Фрідріх фон Гайек (1899–1992 рр.), австрійська (Людвіг фон Мізес (1881–1973 рр.), чиказька (Мілтон Фрідман (1912–2006 рр.), фрайбурзька (Вальтер Ойкен (1891–1950 рр.) та Людвіг Ерхард (1897–1977 рр.), паризька (Моріс Алле (нар. 1911 р.).

Панування неокласицизму в економічній думці було суттєво підірвано розвитком кейнсіанства, представники якого виступили з обґрунтуванням необхідності державного регулювання економіки. З 20-30рр. 20ст. ці два напрями конкурують один з одним, а інколи їх представники намагаються розробити синтетичні, інтегровані теоретичні концепції.

Кейнсіанство – одна з провідних течій сучасної економічної думки. Свою назву отримала від автора основних її концепцій – Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946 рр.), англійського економіста, державного й політичного діяча. Поява її означала революцію в економічній науці, початок сучасного макроаналізу. Кейнсіанство трактує необхідність державного регулювання економіки на основі аналізу взаємодії ряду макроекономічних величин, таких як ВВП, національний доход, інвестиції, зайнятість, споживання, заощадження, сукупний попит і сукупна пропозиція.

Кейнсіанство набуло багатьох прибічників у США, Англії та інших країнах світу, суттєво вплинувши на економічну політику деяких капіталістичних країн. Але форсування економічного розвитку під прапором неокейнсіанської теорії викликало в розвинутих країнах світу в кінці 60–х – і половині 70–х рр. таке загострення соціально-економічних суперечностей (посилення страйкового руху, економічні, валютні, енергетичні кризи та ін.), що економісти, які ще зовсім недавно зображали кейнсіанство як «революцію в політичній економії», змушені були заявити про кризу сучасної економічної науки.

Інституціоналізм або інституціонально-соціальний напрям в економічній науці кінця XIX початку XX ст., засновниками якого вважаються Торстен Веблен (1857–1929 рр.), Джон Роджерс Коммонс (1862–1945 рр.), Уеслі Клер Мітчелл (1874–1948 рр.).

Прибічники її стоять на тій позиції, що рушійними силами економічних процесів є позаекономічні фактори. Інституціоналісти вдаються до історичних й описово-статистичних методів дослідження стверджуючи, що в процесі розвитку суспільства здійснюється природний відбір інститутів, система яких утворює своєрідну культуру й визначає тип цивілізації. Тому головним завданням політекономії вони вважають вивчення впливу на економіку різних «інституцій» – держави, права, корпорацій, профспілок, приватної власності, податків, сім'ї, релігії, монополій.

Неокласичний синтез – суть синтезу полягала в тім, що залежно від стану економіки пропонувалось використовувати або кейнсіанські методи регулювання, або рецепти економістів, які стояли на позиціях обмеження втручання держави в економіку та вважали найліпшими регуляторами грошово-кредитні механізми, що діють за умов вільного ринку, забезпечуючи рівновагу між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням.

Такий підхід було запропонував Джон Річард Хікс (1904–1989 рр.) ще 1937 р., у 40–50-х рр. підтримав Франко Модільяні (1918–2003 рр.) та остаточно обґрунтував американський економіст, професор Пол Самуельсон (1915 р. н.).

Прихильники «неокласичного синтезу» не перебільшували регулюючих можливостей ринку. Вони вважали, що в міру ускладнення економічних

взаємозв'язків і відносин слід удосконалювати та активно використовувати різноманітні методи державного регулювання.

П'ятим етапом є вивчення досягнень лауреатів Нобелівської премії в галузі економіки (табл.1.1). Нобелівська премія в галузі економіки заснована Шведським банком у 1968 році і вперше була вручена у 1969 році. Розмір Нобелівської премії в 2010 р. складав 10 млн. шведських крон (близько 1 млн. євро).

Таблиця 1.1. Лауреати Нобелівської премії з економіки 2000-2010 рр.

Рік	Ім'я	Підстава
2010	Пітер Артур Даймонд, Дейл Томас Мортенсен, Крістофер Антоніо Піссаріде с	"За роботу з аналізу ринків праці з моделями пошуку"
2009	Елінор Остром, Олівер Вільямсон	"За роботу з аналізу економічного управління"
2008	Пол Кругман	"За дослідження в області структури торгівлі і розміщення виробництва"
2007	Леонід Гурвич, Ерік Мескін, Майерсон Роджер	«За створення основ теорії оптимальних механізмів».
2006	Едмунд Феліс	«За аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці».
2005	Роберт Ауманн, Томас Шеллінг	«За поглиблення нашого розуміння суті конфлікту і співграти шляхом аналізу теорії ігор».
2004	Фінн Кідланд, Едвард Прескотт	«За їх внесок у вивчення впливу чинника часу на економічну політику і за дослідження рушійних сил ділових циклів.»
2003	Роберт Енгл	«За розробку методу аналізу часових рядів в економіці на основі математичної моделі з авторегресійною умовною гетероскедастичністю (ARCH).»
	Клайв Гренджер	«За розробку методу коінтеграції для аналізу часових рядів в економіці.»
2002	Деніел Канеман, Вернон Сміт	«За дослідження в області ухвалення рішень і механізмів альтернативних ринків.»
2001	Джордж Акерлоф, Майкл Спенс, Джо зеф Стігліц	«За їх аналіз ринків з асиметричною інформацією.»
2000	Джеймс Хекман, Деніел Макфадден	«За розвиток теорії і методів аналізу.»

Політекономія – наука, яка вивчає самі основи людського буття, вона зачіпає інтереси всіх верств населення, класів, угруповань і владних структур. Тому в її межах завжди формувалися різні концепції, школи, напрямки.

3. Предмет і метод політекономії.

Науки відрізняються одна від одної тим, що в кожній з них свій предмет дослідження.

Політекономія – це суспільна наука, яка розкриває суть понять, категорій, законів та закономірностей функціонування і розвитку економічних систем на різних історичних етапах існування людства.

Предмет політекономії має дві сторони вираження: позитивну та нормативну. Позитивна політекономія описує факти, наявні процеси і відносини в даній економіці. Недоліком позитивної політичної економії є те, що вона абстрагується від значного впливу на поведінку людей, їх економічні відносини і виробничу діяльність низки позаекономічних факторів — політичних, релігійних, ідеологічних, національних тощо, чого політекономія як наука не має права ігнорувати, аби пізнати реальну дійсність і закономірності економічного розвитку суспільства. Нормативна політекономія уособлює оцінні судження якихось людей та позаекономічних теорій суспільного життя щодо того, якою повинна бути економіка країни або яку конкретну політичну акцію слід рекомендувати, базуючись на певній економічній теорії або на певних економічних відносинах. Радянська політекономія в основному була нормативною, а точніше — нормативно-догматичною. Наприклад. Позитивне твердження: Рівень інфляції становить 22 % за рік. Нормативне твердження: Рівень інфляції треба знизити.

Об'єктом політекономії є економічна система, яка функціонує на основі певних виробничих відносин.

Сучасні дослідники повинні визначити єдність і відмінність предмета політичної економії і предмета економічної теорії.

Подібність двох наук зумовлена тим, що це суспільні, економічні науки. Об'єкт дослідження в них єдиний – економіка. Але економіка – це надто складна система з відповідно складною структурою своєї побудови, дослідити і вивчити яку можна тільки зусиллями системи економічних наук.

Політична економія й економічна теорія належать до загальних економічних наук, а їх єдність полягає в тому, що вони досліджують відносини між людьми в економічній сфері їх вияву.

Відмінність наук ґрунтується на тому, що економічна теорія досліджує економічні відносини в єдності виробничих, техніко-економічних й організаційно-економічних відносин, з'ясовує загальні економічні закономірності, тоді як політична економія у системі економічних наук досліджує найглибший, базовий прошарок сукупності економічних відносин – виробничі відносини як вираз економічних інтересів людей у поєднанні з продуктивними силами, від рівня розвитку яких залежить можливість реалізації інтересів людей, задоволення їх потреб і зростання добробуту.

Предметом політекономії є лише соціально-економічна суть виробництва, тобто ті виробничі (економічні) відносини, які виникають між людьми в процесі функціонування суспільного виробництва.

Саме цим політекономія відрізняється від «економіксу» – найбільш поширеного курсу з економічної теорії на Заході, предмет якого відомий американський економіст П. Самуельсон, визначає так: «Це наука, що вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, щоб виробляти різні товари і розподіляти їх до споживання».

Предмет політичної економії трактується значно ширше. Вивчаючи виробничі (економічні) відносини людей, вона розглядає не лише організаційно-економічні та техніко-економічні питання (надаючи їм досить важливого значення), але й вивчає соціально-економічні умови, в яких відбувається життєдіяльність людей. Тому політекономія дає можливість відповісти на питання більш суттєві.

Отже предмет політекономії включає:

вивчення суті і розвитку виробничих відносин;

вивчення взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин;

вивчення економічних категорій і законів, що керують розвитком економіки.

Економікс має потрійне визначення предмету своєї науки: Які товари та послуги виробляти, як їх виробляти та для кого. Другий аспект викликає заперечення як виробляти товари та послуги. Третє визначення об'єднує в собі перші два – це наука про виробничі відносини між людьми в процесі праці, а також у сфері їх обміну розподілу та споживання. Відмінності між політекономією та економікс: економікс говорить про дії людей у різних сферах суспільного відтворення, а політекономія про те, що люди в процесі праці вступають між собою у відносини.

Сучасна наука політекономія більше уваги приділяє з'ясуванню суті економічних законів, а економікс – до деяких найбільш фундаментальних понять економічної науки перебуває на рівні взаємозалежностей, але економікс більше уваги приділяє з'ясуванню відносин між людиною та речами.

Методологія політекономії передбачає вивчення економічних процесів, явищ у їхньому тісному взаємозв'язку та постійному розвитку з використанням певної системи методів (методологічного інструментарію). Метод пізнання – шлях, спосіб дослідження предмета, науки. Для пізнання використовують дві групи методів: загальнонаукові і специфічні.

Метод індукції й дедукції. Індукція являє собою рух думки від одиничного до всезагального, від знання меншого ступеня спільності до знання більшого її ступеня. Дедукція – рух думки від всезагального до одиничного. Теоретичним ґрунтом для виникнення та існування індукції й дедукції є діалектичний зв'язок одиничного, особливого та всезагального. Вони не протистоять одна одній, а є взаємодоповнюючими методами дослідження. З дедуктивного методу випливає, що економісти можуть опиратися на випадкові спостереження, змоглядні висновки, логіку або інтуїцію, щоб сформулювати попередній, неперевірений принцип, що називається гіпотезою.

Метод аналогії означає перенесення властивості одного явища на інше. У багатьох випадках висновки за аналогією не можуть бути доказом, але вони мають силу припущення й дають підстави для висунення гіпотез.

Метод аналізу й синтезу. Аналіз являє собою процес розумового або фактичного розкладання цілого на складові частини, а синтез – поєднання різних елементів, сторін предмета в єдине ціле. Аналіз дає можливість вивчити окремі сторони об'єкта, зробити ряд наукових абстракцій, виявити певні поняття. Подальше поєднання їх приводить до виявлення більш глибокої сутності цілого.

Метод порівнянь – визначення схожості та відмінності господарських явищ. В економічному житті ніщо не може бути оцінено само по собі. Будь-яке явище пізнається в порівнянні. Для того щоб пізнати невідоме, оцінювати його, потрібен критерій, яким, як правило, є вже відоме, раніше пізнане.

Метод матеріалістичної діалектики – пізнання економічних явищ і процесів у їхньому загальному зв'язку та взаємозалежності, у стані безперервного розвитку, коли накопичення кількісних змін призводить до зміни якісного стану.

Гіпотеза – науково обґрунтоване припущення про можливі зв'язки, відносини, причини явищ. Для постановки гіпотези мають бути достовірні факти, які сприяють розв'язанню суперечностей між новими фактами й теоретичними поглядами, які вже застаріли. Вона дає змогу перевірити всі можливі шляхи дослідження й обрати найбільш правильні та науково обґрунтовані.

Метод наукової абстракції – метод поглибленого пізнання дійсності, заснований на очищенні інформативного матеріалу від випадкового, неістотного й виділення в ньому стійкого, типового. Результатами застосування цього методу, його продуктом є теоретичні абстракції, наукові поняття, категорії, економічні закони.

Історичний і логічний методи. Історичний метод передбачає вивчення економічної системи в її генезисі зародження, становлення та розвитку. Логічний метод – це такий метод, у якому думка (аналіз) іде від простого до складного, від абстрактного до конкретного. Цей метод фактично доповнює, підсилює історичний метод, є його складовою.

Соціально-економічний експеримент належить до спеціальних методів пізнання. Зауважимо, що йдеться про виважений, з попереднім вивченням історичного досвіду, соціально-економічний експеримент. Абстракція в даному випадку є досить умовною, і з повним правом можна стверджувати, що немає нічого більш практичного ніж витончена теорія. Складність полягає в тому, що практичні рекомендації щодо проведення соціально-економічного експерименту відрізняються від конкретних прикладних розробок. Отже, стосовно перших дуже важливим є суспільне розуміння їх необхідності та користності. Соціально-економічний експеримент треба розглядати не тільки як засіб пізнання реальної дійсності, а й як такий, що сприймає конкретний суб'єкт. З розвитком продуктивних сил, нагромадженням знань, набуттям прийомів і знань з технології аналізу економічних явищ та їх взаємозв'язків за

допомогою сучасної комп'ютерної техніки роль соціально-економічного експерименту в економічній теорії зростає.

Висновки.

1. Політична економія вивчає всю систему економічних відносин в їх єдності і взаємодії з обмеженими продуктивними силами та політичними, ідеологічними і соціальними інститутами суспільства. Вона, пізнаючи закони, показує, як люди і суспільство мають здійснювати кінцевий вибір рідкісних ресурсів, як найкраще виробляти різні товари і послуги, розподіляти й обмінювати їх з метою максимального задоволення потреб людей.

2. Політичну економію вивчають, тому що вона: а) розкриває соціально-економічну сутність суспільства та ступінь його розвитку; б) виявляє закони і принципи, які регулюють поведінку людей та їх відносини у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання різноманітних благ; в) озброює суспільство економічними знаннями, необхідними для прийняття правильних фундаментальних рішень.

3. Політична економія використовує різноманітний інструментарій для дослідження економічного життя суспільства: всезагальні методи та різні конкретні способи і прийоми. До останніх належать: метод наукової абстракції, індукція і дедукція, принципи єдності логічного й історичного, статистичні спостереження, збирання й упорядкування фактів, моделювання процесів, складання графіків, використання числових і алгебраїчних прикладів та ін.

4. Виведені економістами узагальнення називаються «теоріями», «категоріями», «законами», «принципами», «моделями». Формулювання цих узагальнень становить завдання політичної економії.

5. Позитивна політекономія описує факти, наявні процеси і відносини в даній економіці. Нормативна політекономія уособлює в собі оцінні судження («що має бути»).

6. Політична економія виконує перш за все пізнавальну функцію: вивчає і пояснює процеси та явища економічного життя на основі наукового доказу. Крім того, політекономія виконує практичну, ідеологічну та теоретико-методологічну функції.

Запитання.

Яке місце політичної економії в системі наук?

Хто вперше вжив назву «політична економія»?

Розкрийте головні особливості окремих напрямів і шкіл у політичній економії.

Які економічні умови зумовили виникнення, становлення й розвиток політичної економії?

Визначити у чому різниця між позитивною і нормативною політичною економією?

Назвіть об'єкт та предмет вивчення політичної економії.

Які методи дослідження використовуються в політекономії?

ТЕМА 2. ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ. ПРОДУКТ І ХАРАКТЕР ПРАЦІ

План.

- 1. Структура суспільного виробництва.**
- 2. Класифікація чинників виробництва.**
- 3. Крива виробничих можливостей (КВМ).**

1. Структура суспільного виробництва.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворення речовин і сил природи з метою створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для їх існування та розвитку. Структура суспільного виробництва відображена на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Структура суспільного виробництва

Пофазна структура суспільного виробництва включає виробництво–розподіл–обмін–споживання.

Виробництво – це спосіб поєднання ресурсів та їх узгодженого, цілеспрямованого використання для створення матеріальних благ і послуг.

Розподіл – це процес формування доходів, у результаті якого кожен учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті.

Обмін – це відносини, у ході яких отримана частка при розподілі обмінюється на необхідні конкретні засоби існування.

Споживання – це процес використання доходів і реалізація тих користностей, що їх мають речі та послуги, тобто вироблений продукт завершує

свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до початку нового виробничого циклу.

Структура суспільного виробництва за сферами економічної діяльності: основне виробництво, виробнича інфраструктура, соціальна інфраструктура.

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання й засоби виробництва. Воно охоплює сукупність сировинного, паливно-енергетичного, металургійного, агропромислового, хімічно-лісового комплексу, комплекс галузей виробництва товарів народного споживання, інвестиційний комплекс.

Виробнича інфраструктура – це комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво та забезпечують ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві й в економічній системі в цілому. До її складу належать торгівля, кредитно-фінансові заклади, спеціалізовані галузі послуг (інформаційних, рекламних, консультаційних та ін.)

Основне виробництво й виробнича інфраструктура утворюють сферу матеріального виробництва.

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюються нематеріальні форми суспільного багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку людини, примноженні її розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищенні освітнього й культурного рівня. До її складу входять охорона здоров'я, фізична культура, освіта, житлово-комунальне господарство, транспорт і зв'язок, побутове обслуговування, культура й мистецтво.

Оскільки результатом процесу суспільного виробництва є створення благ, то за галузевою структурою суспільне виробництво поділяється на дві великі сфери: матеріальне й нематеріальне виробництво.

Матеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріально-речові блага (цемент, папір, обладнання, с.г. продукція) і надають матеріальні послуги (транспорт, зв'язок, оптова торгівля, ремонт).

Нематеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага (духовні блага, моральні цінності) і нематеріальні послуги (охорона здоров'я, освіта, культура, наука), які задовольняють духовні й соціальні потреби людей.

Суспільне виробництво функціонує задля реалізації кінцевої мети – задоволення потреб людини. Потреби тісно пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням. Їх задоволення спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари та послуги, стимулює розвиток потреб людини.

2. Класифікація чинників виробництва.

В економічній літературі існують два основних підходи до характеристики передумов виробництва життєвих благ. За радянською схемою їх називають особистий (суб'єктивний) і речовий (об'єктивний) чинники, за трактуваннями західних учених – економічними ресурсами. При цьому розглядаються одні й ті

ж явища: природні, людські, капітальні ресурси, які використовуються в процесі виробництва.

До економічних ресурсів зараховують усі природні, людські та створені працею людини ресурси, які використовують у виробництві товарів і послуг. На цій підставі їх ще називають виробничими ресурсами, оскільки природні, трудові ресурси та ресурси, створені в межах економіки, необхідні для процесу виробництва.

Виробничі ресурси класифікують за різними ознаками. Найзагальніша їх класифікація охоплює предмети праці (сировина, матеріали, паливо), засоби праці (машини, робочі будівлі, труби) і робочу силу (трудові ресурси).

1. За джерелами походження виробничі ресурси поділяють на відтворювані й невідтворювані.

Відтворювані ресурси – це виробничі ресурси, що можуть бути відтворені (робоча сила, обладнання). Їх поділяють на природно відтворювані й економічно відтворювані.

Природно відтворювані ресурси – це частина природних ресурсів (грунт, водні басейни, флора, фауна) і трудові ресурси (люди з їхньою робочою силою), що формуються у сфері життєдіяльності.

Економічно відтворювані ресурси – це предмети праці, які підлягали попередній обробці (сировина), і засоби праці.

Невідтворювані ресурси – це корисні копалини, які належать до предметів праці.

Невідтворювані та природно відтворювані ресурси є екзогенними (залученими у виробничий процес із зовнішнього середовища), економічно відтворювані – ендогенними (внутрішніми ресурсами).

2. Залежно від часу й характеру функціонування виробничих ресурсів, способу репрезентованості у виробленому продукті їх класифікують на забезпечуючі (засоби праці, трудові ресурси) і втілені (предмети праці).

3. За формою прояву виокремлюють матеріальні (речові), особисті (людські) виробничі ресурси.

Самі по собі ресурси (природні, трудові тощо) є лише потенційними чинниками виробництва. Тільки в процесі виробництва, під час якого ресурси поєднуються за певною технологією, вони стають діяльними чинниками виробництва. Саме для здійснення процесу виробництва необхідні певні умови – чинники виробництва.

Чинники виробництва – це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і духовних благ.

Виробництво представляє взаємодію чинників виробництва.

З історичним розвитком змінюються роль і значення конкретних видів виробничих ресурсів. Якщо, наприклад, у традиційній економіці ключовими були такі ресурси, як ручна праця, худоба та земля, то з переходом до індустріальної стадії на першому плані опинилися вироблені промисловістю машини й сировина. Становлення постіндустріального суспільства перетворює на головний виробничий ресурс інформацію.

Слід звернути увагу на дві класифікації чинників виробництва, які зустрічаються в економічній літературі: західну та радянську (рис. 2.2).

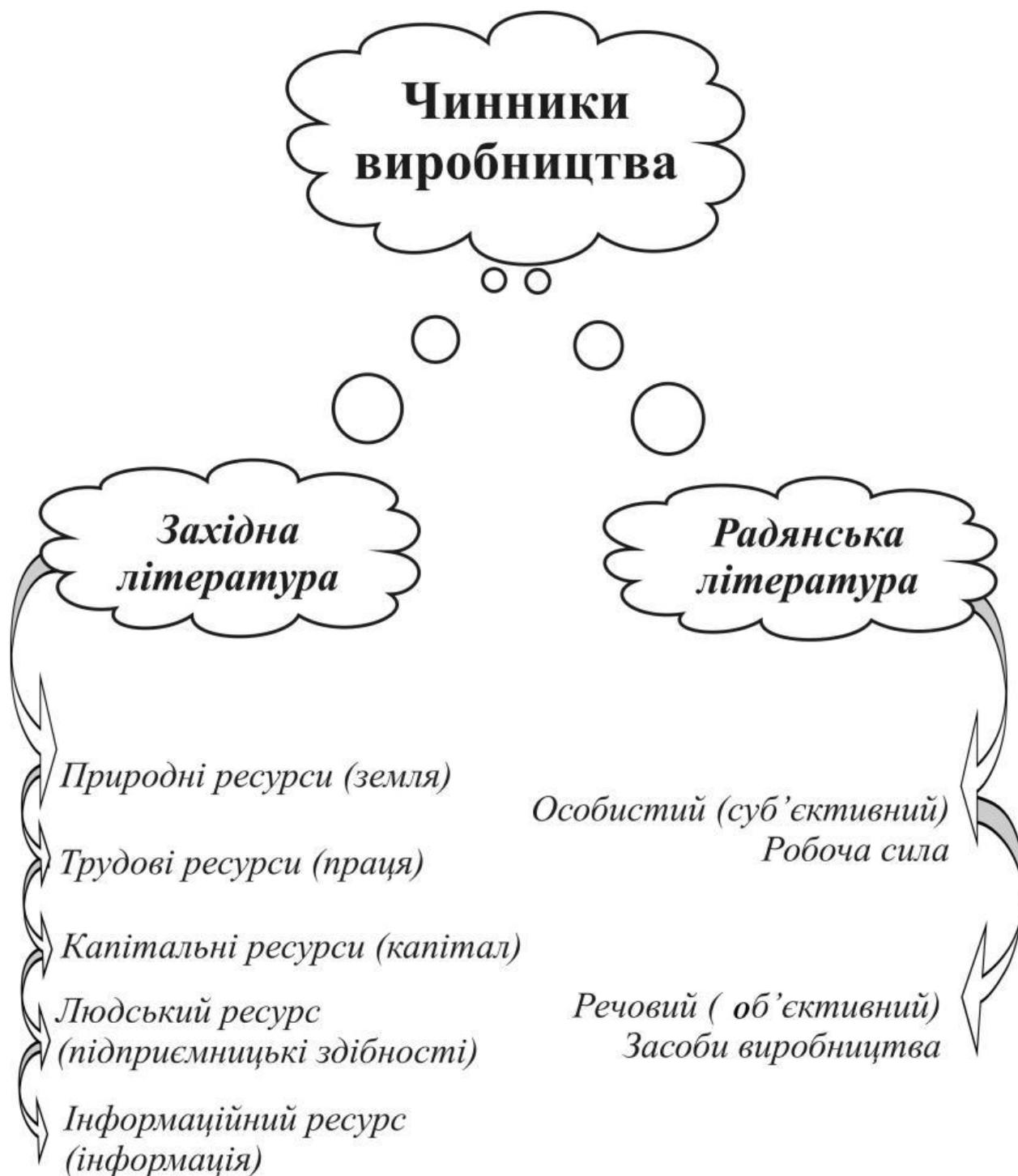


Рис. 2.2. Чинники виробництва

У західній літературі всі економічні ресурси (чинники виробництва) поділяють на:

- природні ресурси (земля);
- трудові ресурси (праця);
- капітальні ресурси (капітал);
- людський ресурс (підприємницькі здібності);

інформаційний ресурс (інформація).

Земля (природні ресурси) – включає в себе всі природні ресурси, що застосовуються у виробничому процесі: ліси, родовища, водні ресурси.

Праця – діяльність людини, спрямована на створення життєвих благ, надання послуг, організацію функціонування господарства та суспільства й управління ними.

Капітал (самозростаюча вартість) – авансовані у виробництво товарів засоби виробництва, грошові ресурси, засоби на оплату найманої праці, які в процесі своєї продуктивної взаємодії забезпечують зростання додаткової вартості.

Підприємницькі здібності – здатність людини організувати певне поєднання ресурсів для виробництва продукту, ухвалювати послідовні неординарні рішення, здійснювати інновації та йти на ризик.

Інформація – продукт взаємодії даних і адекватних їм методів, що міститься на матеріальних носіях і є об'єктом збереження, передачі та перетворення.

Нині людська цивілізація вступає в постіндустріальну стадію свого розвитку, яка характеризується, у першу чергу, двома принциповими моментами: високою інформатизацією суспільства та якісним зростанням його добробуту. З економічної точки зору інформація – це не просто відомості (знання), а сировина й основа для прийняття рішень. Після появи сучасної інформаційної технології стало зрозуміло, що економічна, у тому числі ділова й особливо науково-технічна інформація, стає не лише вирішальним чинником виробництва, але й одним із важливих елементів національного багатства.

За радянською літературою виділяють два чинники: особистий і речовий.

Особистий (суб'єктивний), або робоча сила (здатність людини до праці) – це сукупність фізичних і розумових здібностей, які застосовує людина в процесі виробництва споживчих благ.

Речовий (об'єктивний), або засоби виробництва – це засоби праці й предмети праці, створені людиною чи природного походження. Це ті матеріальні ресурси, за допомогою яких люди створюють блага. Засоби виробництва поділяються на засоби праці та предмети праці (рис. 2.3).

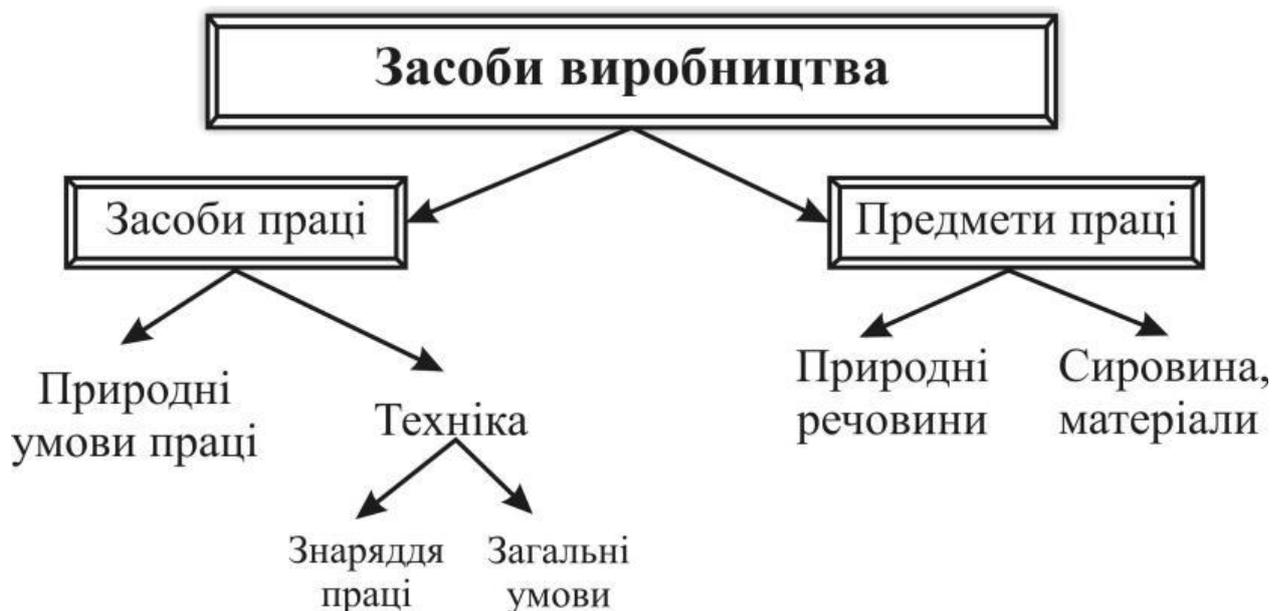


Рис. 2.3. Засоби виробництва

Засоби праці – те, за допомогою чого людина впливає на предмети праці. До складу засобів праці входять природні умови праці (водоспади, припливи) і техніка – штучні, створені людиною засоби праці. Загальні умови праці – споруди, канали, дороги, водопостачання.

Предмети праці – це речі, які людина видозмінює за допомогою засобів праці, те, на що спрямована її діяльність.

Робоча сила виступає як особистий чинник виробництва. Засоби виробництва складають речовий чинник виробництва. У результаті взаємодії чинників виробництва створюється продукт праці, призначений задовольняти ті чи інші потреби людей. Сама ж праця виступає як продуктивна сила.

Продуктивні сили суспільства – це сукупність особистих і речових чинників виробництва в їх взаємодії та взаємозв'язку.

Рівень розвитку продуктивних сил виступає як найважливіший критерій і найбільш змістовний показник суспільного прогресу.

Щоб суспільне виробництво стало можливим, необхідна взаємодія кількох чинників:

по-перше, це вихідні природні матеріали;

по-друге, жива людська праця;

по-третє, суспільно-економічні чинники (організація економічної діяльності, політична система, культура, національні традиції і соціально-психологічний стан людей і т. д.).

Продуктивні сили та виробничі відносини знаходяться у взаємозв'язку, взаємодії й суперечливій єдності, яка, виступає внутрішнім джерелом розвитку суспільного виробництва.

Єдність і взаємодія продуктивних та виробничих відносин утворюють спосіб виробництва.

3. Крива виробничих можливостей (КВМ).

Необхідність упорядкованості й організації господарського життя суспільства спричинена одвічною суперечністю розвитку людської цивілізації – безмежністю, постійним зростанням, змінами потреб і обмеженістю економічних ресурсів. Саме обмеженість ресурсів, необхідних для задоволення багатоманітних і зростаючих потреб суспільства, є фундаментальною проблемою економіки.

Виробництво можливе при використанні всіх виробничих чинників, які є взаємозамінні, що зумовлено обмеженістю ресурсів та ефективністю їх використання.

Економіка є ефективною в разі, якщо суспільство не може збільшити виробництво одного продукту без зменшення виробництва іншого. Ефективна економіка перебуває на межі виробничих можливостей.

Крива (межа) виробничих можливостей (крива трансформації) відображає різноманітні комбінації двох товарів або послуг, які можуть бути вироблені в

умовах повної зайнятості та повного обсягу виробництва в економіці з постійним обсягом ресурсів і незмінною технологією.

Побудова кривої виробничих можливостей (КВМ) базується на певних припущеннях:

виробляються тільки два продукти;

повна зайнятість усіх наявних ресурсів і досягнення виробничої ефективності;

наявні чинники виробництва постійні як кількісно, так і якісно;

технологія виробництва не змінюється (const).

Суспільство намагається використати свої рідкісні ресурси ефективно, тобто воно бажає отримати максимальну кількість корисних товарів і послуг, виготовлених із його обмежених ресурсів. Щоб цього домогтися, воно має забезпечити й повну зайнятість, і повний обсяг виробництва.

Повна зайнятість – використання всіх придатних для цього ресурсів. Робітники не можуть вимушено позбавлятися роботи; економіка повинна забезпечити роботою всіх, хто хоче й здатний працювати. Не можуть також простоювати орні землі або капітальне устаткування. При цьому слід підкреслити, що використовуватися мають тільки придатні для цього ресурси. Кожному суспільству властиві певні звичаї й усталена практика, що визначають, які саме ресурси придатні для застосування.

Повний обсяг виробництва – ресурси треба розподіляти ефективно, тобто використати таким чином, щоб вони робили найцінніший внесок у загальний обсяг продукції. Він передбачає також використання найкращих, найпередовіших із наявних технологій. Суспільство не може допустити, щоб сільські трударі косили пшеницю косою, а кукурудзу ламали руками.

Оскільки ресурси рідкісні, економіка повної зайнятості або повного обсягу виробництва не може забезпечити необмежений випуск товарів і послуг. Більше того, необхідно вирішувати, які товари й послуги слід примножувати, а від яких відмовлятися.

Для ілюстрації проблеми вибору між двома різними галузями розглянемо, наприклад, виробництво піци й комп'ютерів (табл. 2.1).

Можливості	Комп'ютери, тис. шт.	Піца, млн. шт.
А	0	15
Б	1	14
В	2	12
Г	3	9
Д	4	5
Е	5	0

Таблиця 2.1. Альтернативні можливості виробництва комп'ютерів та піци

На основі таблиці 2.1 побудуємо криву виробничих можливостей (рис. 2.4).

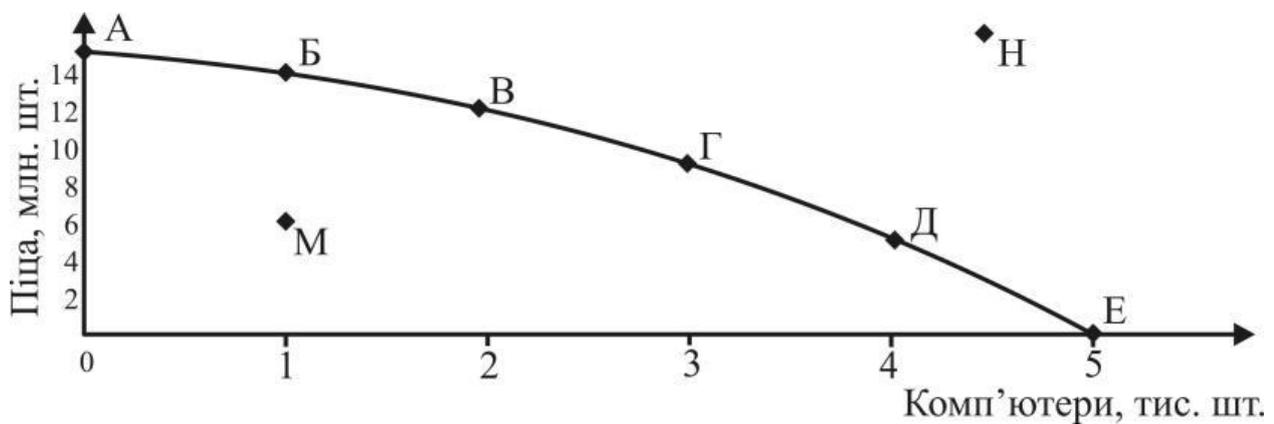


Рис. 2.4. Вигляд кривої виробничих можливостей

Припустимо, що всі ресурси спрямовані на виробництво комп'ютерів. За цієї умови буде виготовлятися максимальна кількість комп'ютерів, яка тільки може бути виготовлена протягом року. Вважатимемо, що 5 тис. шт. – це максимальна кількість комп'ютерів, яку можна виготовити за існуючого рівня технологій. Аналогічно й для піци. Якщо ми відмовляємося від виробництва комп'ютерів, може бути випущено максимальну кількість піци, наприклад 15 млн. шт.

Це крайні припущення, але між ними мають місце інші витрати. Якщо суспільство бажає пожертвувати певною кількістю комп'ютерів, то ми зможемо збільшити виробництво певної кількості піци.

Ця крива показує, що економіка повної зайнятості задля виробництва одного товару неодмінно має поступитися виробництвом іншого товару. Це означає, що деякі ресурси можуть бути переключені з випуску одного товару на випуск іншого.

Усі точки на кривій виробничих можливостей показують різні варіанти (комбінації) виробництва двох благ (наприклад, точки А, Б, В, Г, Д та Е).

Будь-яка точка всередині кривої вказує на те, що ресурси використовуються неповністю, неефективно (наприклад, точка М).

Точки поза кривою виробничих можливостей указують на недосяжне, нереальне використання ресурсів при даних припущеннях (наприклад, точка Н).

Крива виробничих можливостей похилена вправо та вниз. Це підкреслює ту обставину, що в умовах повної зайнятості такий вибір означає відмову від одних товарів і заміну їх іншими.

Крім того, ця крива є опуклою лінією, що пов'язане з тим, що в будь-який момент економіка в умовах повної зайнятості та виробничої ефективності повинна жертвувати частиною одного продукту, щоб збільшити виробництво іншого (більша кількість комп'ютерів – менша кількість піц).

Опуклість кривої характеризує закон зростання альтернативних витрат. Під альтернативними витратами будемо розуміти те, від чого потрібно відмовитися заради одержання додаткової одиниці іншого блага.

Висновки.

1. Взаємодія людини з природою характеризує процес виробництва. Виробництво набуває суспільного характеру, оскільки, по-перше, воно є формою прояву діяльності суспільства, по-друге, результати виробництва призначаються для споживання суспільством.

2. Вивчення конкретних проблем політекономії розпочинається з економічної організації, тобто з дослідження виробництва, його змісту, чинників, соціально-економічних форм здійснення та розвитку.

3. Економіка є ефективною в разі, якщо суспільство не може збільшити виробництво одного продукту без зменшення виробництва іншого. Ефективна економіка перебуває на межі виробничих можливостей.

Запитання.

За якими критеріями можна охарактеризувати структуру суспільного виробництва?

Що є основним мотивом виробництва?

Назвіть основні економічні ресурси.

Перелічіть відмінності між західною та радянською класифікацією чинників виробництва.

Поясніть, чи правильно, що рідкість ресурсів зумовлена безмежністю потреб людей?

Чи правильне твердження: «Якщо економіка знаходиться за межею виробничих можливостей, то вона недостатньо ефективно використовує свої ресурси»?

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

План.

- 1. Економічні потреби суспільства. Закон зростання потреб.**
- 2. Економічні інтереси, їх взаємодія з потребами, споживанням і виробництвом.**
- 3. Суть, критерії та рушійні сили економічного прогресу.**

1. Економічні потреби суспільства. Закон зростання потреб

Потреби й виробництво – це два полюси, між якими розміщено все розмаїття економічного життя. Потреби – вихідний пункт, який визначає необхідність у виробництві. Це об'єктивно витікає із самої природи, біологічних, духовних і соціальних властивостей людської діяльності взагалі й виробництва зокрема. Потреба визначає необхідність у благах, які її задовольняють, а виробництво створює ці блага.

Оскільки потреби й виробництво взаємодіють, то, природно, вони взаємодіють певним чином. По-перше, вони постійно знаходяться в суперечності, адже виробництво не може задовольнити безмежні людські потреби повністю. Не задоволена потреба – це докір виробництву, вимога його розвитку. Потреби – спонукальний мотив виробництва, вони змушують його розвиватись.

По-друге, реальні потреби визначають обсяг й асортимент продукції виробництва. Вони відповідно визначають і галузеву структуру економіки.

По-третє, виробництво не лише відображає потреби й реагує на них, воно саме здатне, створюючи нові види продукту, формувати нові потреби, вносити суттєві зміни в структуру потреб.

По-четверте, обсяг виробництва життєвих благ регламентується обсягом необхідних для цього економічних ресурсів. Обмеженість ресурсів обмежує й можливості виробництва, а отже, й задоволення зростаючих потреб. Тому потреби завжди «йдуть» попереду виробництва, випереджаючи його. Тобто не існує такого рівня виробництва, який би був достатнім для повного задоволення всієї структури потреб.

Таким чином, виробництво й потреби рухаються вперед, «підштовхуючи» один одного, але повне задоволення потреб наштовхується на обмеженість економічних ресурсів.

Потреба – це відчуття необхідності в чому-небудь для підтримки життєдіяльності й розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Усебічне комплексне вивчення системи економічних потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації за різними критеріями.

За характером виникнення:

базові (первинні), пов'язані із самим існуванням людини: повітря, їжа, тепло тощо;

вторинні, виникнення та зміна яких зумовлені розвитком цивілізації: модний одяг, комфортне житло, інформація та ін.

За засобами задоволення:

матеріальні (потреби в матеріальних благах): автомобіль, меблі, взуття;
нематеріальні задовольняються за допомогою послуг освіти, культури, медицини, транспорту, зв'язку, послуги юридичних служб.

За нагальністю задоволення:

першочергові (предмети першої необхідності): засоби гігієни, медикаменти;

другорядні (предмети розкоші): косметика, парфумерія, діаманти, норкові шуби.

Слід зауважити, що те, яке є предметом розкоші для однієї людини, може бути предметом звичайного вжитку для іншої, і, навпаки, те, що раніше було предметом розкоші, нині може бути предметом першого вжитку (наприклад, ноутбук).

За можливостями задоволення:

насичені, вгамовані (мають чітку межу й можливість повного задоволення): за короткий проміжок часу можна отримати достатню кількість зубної пасти; захист докторської дисертації;

ненасичені, невгамовні (не можуть бути задоволені повністю, не мають меж насичення): потреби населення країни у квартирах.

За участю у відтворювальному процесі:

виробничі (потреби в засобах виробництва);

невиробничі (потреби в споживчих благах).

За суб'єктами вияву:

індивідуальні (виникають і розвиваються в процесі життєдіяльності індивіда): продукти харчування, одяг, житло;

колективні, групові (потреби групи людей, колективу): громадський транспорт, музей, кафе, школа, храм;

суспільні (потреби функціонування та розвитку суспільства в цілому): мир, політична стабільність, охорона навколишнього середовища, економічне зростання, зниження рівня інфляції.

За кількісною визначеністю та мірою реалізації:

абсолютні (перспективні потреби, які мають абстрактний характер і є орієнтиром економічного розвитку): інтернет-магазини, культура обслуговування;

дійсні (формується залежно від досягнутого рівня виробництва і є суспільною нормою для певного періоду): товари-поштою;

платоспроможні (визначаються платоспроможним попитом): мобільні телефони;

фактичні (задовольняються наявними товарами та послугами): домашній телефон.

За об'єктами:

фізіологічні потреби, зумовлені існуванням і розвитком людини як біологічної істоти (їжа, повітря, вода, тепло);

соціальні потреби, зумовлені соціальною (суспільною) природою людини: соціальне страхування, виховання дітей, спілкування тощо);

духовні потреби, зумовлені розвитком людини як особистості: творчість, відвідування театрів, картинних галерей.

За сферами діяльності:

потреба в праці: сприятливі умови праці й навчання, потреба в кваліфікованому керівництві та сприятливому кліматі в колективі;

потреба у відпочинку: дозвілля.

За ефектом дії:

раціональні – якщо вигоди, отримані в процесі задоволення потреб, перевищують витрати на їхнє задоволення;

нераціональні – якщо вигоди, отримані при споживанні, завдають шкоди або можуть призвести до негативних наслідків у майбутньому.

Класифікація потреб за Маслоу будується за критерієм значимості й містить: фізіологічні потреби, потреби в безпеці, соціальні потреби, потреби у визнанні та потреби в самореалізації.

«Піраміда потреб» Абрахама Маслоу ілюструє стійку ієрархію переваг, відповідно до якої кожна наступна група потреб виявляється та задовольняється після задоволення потреб попереднього рівня (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Піраміда Маслоу

Водночас критики «ієрархічної» класифікації потреб звертають увагу на такі риси:

зазначений підхід не враховує індивідуальні інтереси та потреби людей;

концепція послідовного задоволення потреб не знаходить підтвердження на практиці;

автори не визначають той мінімальний рівень потреб, який можна вважати достатнім для переходу до задоволення потреб наступного, вищого рівня.

На формування та зміну потреб людей впливають такі основні чинники: вік, стать, культурні традиції й звичаї, кліматичні умови, стан здоров'я, рівень освіти, професія, національна належність, рівень доходів.

Суспільні потреби поділяються на економічні та неекономічні. Ті потреби, для задоволення яких є необхідним продукт як результат виробництва, називають економічними.

Економічні потреби можна визначити як ідеальний внутрішній мотив

людини, що спонукає її до економічної діяльності для забезпечення власного добробуту та добробуту членів родини. Задоволення економічних потреб здійснюється в процесі споживання. Спожитий продукт або послуга породжує нові потреби. Так відбувається відтворення економічних потреб. Ці потреби розподіляються на виробничі й особисті. Виробничі потреби – це потреби у виробничих ресурсах. Вони задовольняються в процесі виробничого споживання засобів і предметів праці, елементів природного середовища та робочої сили. Особисті потреби – це потреби людей у різноманітних життєвих благах, які поділяються на фізичні, інтелектуальні та соціальні.

Потреби людей визначають їх життя. Вони виникають з ставлення людей до умов їх життя. Різні умови життя й середовища диктують ті або інші потреби, їх структуру чи різний сенс життя.

Безперервний економічний і духовний прогрес суспільства неминує зумовлює як кількісне, так і якісне зростання потреб. Виникнення нових потреб супроводжується постійним урізноманітненням, примноженням, збагаченням та ускладненням їхньої структури. Прагнення задовольнити зростаючі потреби є спонукальним мотивом удосконалення економічної діяльності, нарощування виробництва економічних благ і поліпшення їхніх якісних характеристик. Однак зростання та розвиток потреб завжди випереджають можливості виробництва й не збігаються з рівнем фактичного споживання. У цьому виявляється авангардна роль потреб, що знайшла відтворення в економічному законі зростання потреб.

Всезагальний економічний закон зростання потреб відображає внутрішньонеобхідні, суттєві й сталі зв'язки між виробництвом і споживанням, потребами й існуючими можливостями їхнього задоволення. Відповідно до цього закону безперервний розвиток потреб є рушійною силою економічного та духовного прогресу людства, що, у свою чергу, стимулює появу все нових і нових потреб.

Рівень реалізації закону зростання особистих потреб можна виразити у вигляді такої формули:

$$\text{Рівень зростання особистих потреб} = \frac{\text{Споживання домогосподарств}}{\text{Потреби традиційні} + \text{Потреби нові}} \quad (3.1)$$

Що було б, якби людські потреби можна було повністю задовольнити? Тоді, напевно, будь-який товар або послугу виробляли б в необмеженій кількості, утратили б зміст проблеми розподілу товарів і доходів, не було б економічних благ, які є обмежені, усі продукти були б безкоштовними тощо.

Потреби відбивають внутрішні спонукальні мотиви діяльності людей і утворюють складну систему. Вони задовольняються в процесі споживання. Засоби задоволення людських потреб називаються благами.

Розрізняють такі блага:

неуречевлені (сонячне світло, здоров'я, спілкування);

уречевлені (дари природи, їжа, одяг, житло тощо);

неекономічні (необмежені, надані природою без зусиль людини, їхні обсяги перевищують людські потреби);

економічні (обмежені, такі, що є результатом чи об'єктом економічної діяльності, обсяги яких менші за існуючі потреби).

Благо – це те, що задовольняє людську потребу (предмет, явище, процес).

Таким чином, потреби й виробництво перебувають у суперечливій залежності взаємовпливу та взаємозумовленості. Потреби в споживанні породжують стимули до виробництва. Виробництво задовольняє існуючі та породжує нові потреби.

2. Економічні інтереси, їх взаємодія з потребами, споживанням і виробництвом

Інтерес – форма вияву потреби, усвідомлене прагнення людини до її задоволення.

Економічні інтереси є сутнісною характеристикою рушійних сил формування та розвитку економічних суб'єктів.

Економічні інтереси – усвідомлене прагнення суб'єктів господарювання до задоволення економічних потреб, що є об'єктивним спонукальним мотивом їхньої господарської діяльності (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Взаємозв'язок потреб та інтересів

За своєю сутністю економічні інтереси є об'єктивними. Вони відображають місце й роль суб'єктів господарювання в системі суспільного поділу праці й економічних відносин. Водночас економічні інтереси є суб'єктивними й завжди мають своїх носіїв.

Суб'єкти економічних інтересів – окремі індивіди, домогосподарства, колективи (групи) людей, суспільство в цілому.

Об'єкти економічних інтересів – економічні блага (товари, послуги, інформація тощо).

Плюралізм економічних потреб породжує багатоманітність економічних інтересів, які утворюють складну та динамічну систему, багатовимірну у фазах відтворення, у просторі та часі, у статиці та динаміці. Економічні інтереси

суспільства можуть бути класифіковані за різними критеріями.

За суб'єктами:

особисті;

колективні, групові;

суспільні.

В особистому інтересі проявляються відносини між працівником і суспільством або підприємством щодо вирішення трудових суперечок, умов праці. Колективні інтереси фіксуються при укладанні трудових договорів і реалізуються в процесі спільної праці, участі в розподілі прибутку. Суспільні інтереси держава реалізує через засоби економічної політики, розподіл національного доходу, проведення політики соціального захисту.

За нагальністю, важливістю:

головні, першочергові;

другорядні (морально-етичні, інтереси безпеки праці, інтереси умов праці, інтереси режиму праці й відпочинку, грошово-фінансові, майнові).

За часовою ознакою:

поточні;

перспективні.

За об'єктами:

майнові;

фінансові;

інтелектуальні.

За ступенем усвідомлення:

дійсні;

уявні.

За можливостями реалізації:

реальні;

утопічні.

Суб'єкти економічних відносин є виразниками специфічних економічних інтересів. У ринковій економіці:

економічні інтереси домашніх господарств спрямовані на максимізацію загальної корисності з урахуванням існуючих цін та особистих доходів;

економічні інтереси підприємців спрямовані на максимізацію прибутку, зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції;

економічні інтереси держави спрямовані на створення умов реалізації потреб суспільства в цілому.

Зміст інтересів визначається матеріальними умовами життя, місцем, яке вони посідають в історико-конкретних виробничих відносинах, а також політичними, моральними та соціальними чинниками.

В інтересах людей знаходить своє відображення їх класова належність. Так, клас капіталістів має інтереси, відмінні від інтересів робітничого класу чи селянства. Для капіталістів, які є власниками промислових, торговельних підприємств, транспортних систем тощо, економічний інтерес полягає в розширенні масштабів власного виробництва, нагромадженні капіталу, зростанні особистого багатства й споживання. У робітника свій інтерес –

знайти роботу, підвищити кваліфікацію, заробити на життя, мати можливість утримувати сім'ю, своєчасно заплатити за квартиру чи за лікування.

В особистому інтересі проявляються відносини між працівником і суспільством у цілому, а також між працівником і підприємством за формами участі у виробництві, розподілом доходів, вирішенням трудових суперечок, умовами праці й побуту та ін.

Крім особистих і класових інтересів, існують також інтереси трудових колективів та економічні інтереси держави. Інтереси трудових колективів фіксуються при укладанні трудових договорів і реалізуються в процесі спільної праці, участі в розподілі прибутку, підтриманні соціального партнерства тощо. Держава реалізує свої економічні інтереси, які за суттю можна вважати загальнонародними: засоби економічної політики, розподіл національного доходу, регулювання суспільного виробництва, проведення політики соціального захисту. Роль економічних інтересів держави як своєрідної форми загальнонародних інтересів поступово зростає. Держава, крім того, виконує функцію згладжування суперечностей між інтересами класів і соціальних груп.

3. Суть, критерії та рушійні сили економічного прогресу

Поняття «прогрес» походить від латинського слова *progressive*, що означає рух вперед, поступальний розвиток суспільства по висхідній лінії, від менш досконалих до більш досконалих форм. З цього погляду економічний прогрес означає поступальний розвиток усієї економічної системи, кожного її елемента: продуктивних сил, виробничих відносин та господарського механізму.

Конкретніше прогрес технологічного способу виробництва виражається в переході від способу виробництва, заснованому на ручній праці, до способу виробництва, що ґрунтується на машинній праці, а від нього – до технологічного способу виробництва, в основі якого лежить автоматизована праця.

Рух уперед у межах виробничих відносин знаходить концентрований вияв у еволюції типів і форм власності: від індивідуальної до колективної (у різних її видах і ступенях зрілості), від колективної – до державної та наддержавної (або інтегрованої) форми власності.

Прогрес господарського механізму виражається в еволюції ринкових важелів управління економікою, поступовому переході його до державного, до раціонального поєднання державних і ринкових важелів, а згодом до наднаціональних форм і методів управління економікою в межах регіональних об'єднань.

Економічний прогрес – основа суспільного прогресу, складовими елементами якого (крім економічної) є соціальна, правова, політична, національна, культурна, духовна та інші сторони прогресу. Загалом такий рух уперед виражається в послідовній зміні суспільно-економічних формацій. Загальною тенденцією історичного розвитку є поступовий перехід від суспільних систем, зумовлених природними факторами (географічним середовищем, кількістю населення), до складніших систем, прогрес яких забезпечується зростанням кількості факторів і джерел розвитку. Так, у

сучасних умовах якісно новими факторами суспільного, у тому числі економічного, прогресу є науково-технічний прогрес, раціональне державне регулювання економіки, дух народу, енергія й активність нації, національна психологія та свідомість людей.

Науково-технічний прогрес (НТП) – поступальний, органічно взаємопов'язаний розвиток науки й техніки, що зумовлює еволюційні та революційні зміни в межах технологічного способу виробництва. А опосередковано – зміни інших елементів економічної системи (організаційно-економічних відносин, економічної власності та господарського механізму), всієї сукупності суспільних відносин (соціальних, політичних, правових та ін.).

Виділяють дві основні форми науково-технічного прогресу (НТП): еволюційну та революційну. Еволюційна форма передбачає найбільш повне й досконале використання у виробництві одного й того ж науково-технічного принципу, тобто, вона пов'язана з вдосконаленням діючих технологій, частковою модернізацією діючих машин і устаткування.

Революційна форма означає перехід від використання у виробництві якісно нових науково-технічних принципів до введення принципово нових технологічних систем. Це дає можливість забезпечувати кардинальне зростання ефективності виробництва, яке вимірюється не відсотками, а разами.

У загальному плані змістом економічного прогресу є зростання ефективності виробництва.

Фактично ефективність – це ступінь і якість використання факторів виробництва: робочої сили, засобів і предметів праці. Кожен з цих факторів має свій показник використання, який в той же час є складовою частиною загального показника ефективності суспільного виробництва.

Показником використання робочої сили є продуктивність праці. Показником використання засобів праці виступає капіталовіддача. Ступінь використання предметів праці (сировини, матеріалів) вимірюється показником матеріаловіддачі.

Найбільш загальною рушійною силою розвитку економічної системи є суперечлива взаємодія виробництва й споживання. Потреба в споживанні породжує стимули до виробництва, але й сама потреба виникає з виробництва, породжується виробництвом.

Ця суперечність виступає як загальна й природна основа розвитку виробництва.

У реальному житті взаємодія виробництва й споживання завжди виступає в певній суспільній формі – тобто вона проявляється лише через економічні відносини людей. Відбиваючись у виробничих відносинах, потреби людей набувають форми економічних інтересів і стимулів.

Загальна суперечність виробництва і споживання проявляється в більш конкретній суперечливій єдності продуктивних сил і виробничих відносин.

Закони економічного прогресу.

Рівень розвитку продуктивних сил виражається у зростанні фактичної ефективності виробництва, що повинно проявлятися в економії робочого часу.

Головною тенденцією в процесі розвитку людства є тенденція до економії робочого часу та збільшення за рахунок цього вільного часу для всебічного розвитку людини.

Економія часу виступає як перший економічний закон, який відображає загальну основу та внутрішню логіку економічного прогресу. Ступінь економії робочого часу характеризує продуктивність праці.

Тому зростання продуктивності праці (економія робочого часу) може бути досягнуто лише двома шляхами:

1) шляхом застосування більш досконалої техніки й технології, більш ефективних предметів праці; підвищення кваліфікації працівників, кращої організації праці, більш досконалого управління та інших методів, які передбачають прогресивні зміни в корисній формі праці, що веде до збільшення виробництва за одиницю часу або до зменшення часу на виробництво одиниці продукції;

2) шляхом збільшення напруження (фізичного, розумового) праці за одиницю часу, що також веде до збільшення виробництва продукції за одиницю часу.

В економічному розвитку перемагає той спосіб виробництва, який може забезпечити більш високий рівень продуктивності праці або, що те ж саме, більшу економію часу.

Все це характеризує економію часу як важливий критерій економічного прогресу.

Економія часу в остаточному підсумку матеріалізується в зростанні маси й норми додаткового продукту. Додатковий продукт виникає лише на певному етапі розвитку продуктивних сил. З того моменту значення додаткового продукту в розвитку суспільств визначається тим, що він є матеріальною основою, по-перше, для безперервного зростання та вдосконалення виробництва; по-друге, для збільшення в майбутньому додаткового продукту; по-третє, для розвитку науки, культури і всієї соціальної сфери; по-четверте, він є реальною основою зростання добробуту населення.

Тому зростання маси й норми додаткового продукту виступає теж одним із критеріїв економічного прогресу.

Еволюційний розвиток НТП не обмежується кількісними змінами, а передбачає і певні якісні зрушення, які спільно готують основу для кардинальних сутнісних перетворень. В умовах НТР зв'язок між наукою і технікою стає такий тісний, що наука перетворюється на безпосередню продуктивну силу, стає найдинамічнішим елементом у системі «наука–техніка–виробництво». Водночас еволюційна форма НТП здійснюється здебільшого в межах панівного технологічного способу виробництва, готує ґрунт для переходу розвинутого технологічного способу виробництва – в інший, розвинутіший. Але цей перехід відбувається внаслідок науково-технічної революції (НТР).

Висновки.

1. Суспільне виробництво функціонує задля реалізації кінцевої мети – задоволення потреб людини. Потреби тісно пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням. Їх задоволення спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари та послуги, стимулює розвиток потреб людини.

2. Завдяки економічним потребам здійснюється взаємозв'язок інтересів, цілей людей, з одного боку, і засобів та умов життя людей – з іншого. У реальній дійсності потреби набувають конкретної форми інтересів.

3. У загальному плані змістом економічного прогресу є зростання ефективності виробництва.

Запитання.

Який зв'язок існує між потребами й інтересами?

Обґрунтуйте недоліки «Піраміди потреб» А. Маслоу.

У чому полягає суть закону зростання потреб?

Що було б, якби людські потреби можна було повністю задовольнити?

Наведіть приклади до кожного виду благ.

Хто може бути виразниками специфічних економічних інтересів у ринковій економіці?

Якщо прийняти до уваги, що ресурси обмежені, а потреби безмежні, поясніть, чи існує загроза зниження рівня задоволення потреб із плином часу (тобто в міру вичерпання ресурсів і росту потреб)?

Перелічіть рушійні сили економічного прогресу.

ТЕМА 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УСТРІЙ СУСПІЛЬСТВА. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ТА ЗАКОНИ ЇЇ РОЗВИТКУ.

План.

- 1. Власність в економічній системі.**
- 2. Сутність та основні елементи економічної системи.**
- 3. Типи економічних систем.**

1. Власність в економічній системі

Щоб з'ясувати природу тієї або іншої економічної системи суспільства, необхідно, передусім, розкрити зміст системи відносин власності. Власність визначає мету й мотиви розвитку виробництва. Будь-які докорінні зміни в економічних відносинах мають починатися з відповідних перетворень у відносинах власності. Відносини власності охоплюють усю економічну систему й зумовлюють відносини щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг.

Власність – це сукупність відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, у першу чергу засобів виробництва, які породжують право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

Суб'єкти власності – це фізичні та юридичні особи, державні установи й відомства, сім'я, соціальна група, трудовий колектив, населення країни, які вступають між собою у відносини власності (відчуження-привласнення матеріальних благ чи послуг). Тобто відносини власності виникають за наявності принаймні двох суб'єктів. Наприклад, Робінзон Крузо, що проживав на безлюдному острові, не був власником, хоча мав певні речі у своєму вжитку, бо ні з ким було вступати у відносини їх відчуження.

Об'єкти власності – майно й результати праці, з приводу яких виникають відносини власності (земля з її надрами, водний і повітряний простір, будівлі, житловий фонд, основні виробничі фонди, гроші, валюта, цінні папери, твори інтелектуальної праці, інформаційні ресурси, дорогоцінності).

Категорію «власність» необхідно розглядати з двох сторін: економічної та юридичної.

Економічна сторона власності – сукупність виробничих, економічних відносин між людьми (класами, соціальними верствами, групами, окремими індивідами) щодо привласнення різноманітних об'єктів власності (засобів виробництва, предметів споживання, послуг, робочої сили, патентів та ін.) у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні й споживанні).

Зовнішнім вираженням відносин власності виступають традиції, звичаї, мораль, примус, право. Правові відносини власності – юридична форма прояву відносин власності, що реалізуються в таких атрибутах: право володіння, право користування, право розпорядження.

Володіння – це вихідна форма відносин власності. Воно являє собою часткове, неповне привласнення засобів виробництва й предметів споживання,

але на більш високому, більш розвинутому, ніж користування, рівні відносин власності. Володіння свідчить, хто фактично використовує засоби виробництва. Воно виникло на основі закону, договору, адміністративного акту як найпростіших правових відносин суб'єктів. Володіння особи, що не є власником даної речі, визначається добровільно самим власником: за угодами зберігання, найму, оренди та інших правових форм відносин.

Розпорядження виступає як спосіб реалізації відносин між суб'єктом і об'єктом власності, а також між суб'єктами ринку. Розпорядження дає реальну можливість власнику реалізувати своє право поводитися з об'єктом власності обраним ним способом – продати, передати в оренду, подарувати, знищити та ін. Без права розпорядження не реалізується і право володіння.

Користування (використання) являє собою фактичне застосування засобів виробництва й предметів споживання, здобування з них корисних властивостей. Користувачем можуть бути як власник і володар, так і той суб'єкт, якому власність передається без права володіння. Найманий робітник, наприклад, користується необхідними для виконання завдання засобами виробництва, але не володіє, тим більше не розпоряджається ними.

У сучасних умовах право володіння, право користування, право розпорядження доповнюються відповідальністю.

Відповідальність – це відносини між суб'єктами з приводу розпорядження й використання об'єктів власності, які оформляються на основі юридичних норм. Негативними економічними наслідками при цьому можуть бути довгострокове зниження доходу (прибутку), збитковість, банкрутство. Здебільшого їх викликають невмілі або безвідповідальні дії користувача, і тоді він несе перед власником економічну і юридичну відповідальність.

Економічною наукою використовуються два підходи щодо класифікації власності: вертикально-історичний і горизонтально-структурний.

За вертикально-історичним підходом можна виокремити такі форми власності: первіснообщинну, рабовласницьку, феодальну, капіталістичну.

Первіснообщинна форма власності передбачала однакові права общини на головний засіб виробництва – певну ділянку землі з усіма об'єктами, які на ній знаходилися (тварини, рослини, сировина для виготовлення знарядь праці тощо), а також на результати виробництва.

Рабовласницька форма власності базувалася на концентрації прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати виробництва та на самого працівника – раба.

Феодальна власність сформувалася в епоху Середньовіччя, відносини якої ґрунтувалися на абсолютизації прав власності феодала на землю та інші засоби виробництва й обмеженні прав працівника в особі селянина – кріпака.

Капіталістична власність характеризується зосередженням прав власності на засоби виробництва та результатів праці в одній особі (підприємця), особистою свободою працівника, відсутністю в нього засобів виробництва. Такий характер відносин капіталістичної власності не породжує рівноправності в розподілі та концентрації прав власності, хоча формально існує право на рівність усіх членів суспільства. За таких умов виникають зосередження

економічної влади у власників засобів виробництва й економічна залежність від них решти суспільства (невласників).

Відповідно до горизонтально-структурного підходу для класифікації економічних форм власності, її видів і типів як критерії використовуються рівень розвитку продуктивних сил, характер поєднання працівника із засобами виробництва, правочинність суб'єктів відносин власності на ресурси, результати й управління виробництвом, механізм розподілу доходу (рис. 4.1).



Рис. 4.1. Типи, види та форми власності

За горизонтально-структурним підходом з усього різноманіття відносин власності відокремлюються два основних типи власності: приватна та суспільна.

Приватна власність характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблений продукт належать приватним особам, на основі їх виняткового права на володіння, користування й розпорядження об'єктом власності, коли його власником є юридична або фізична особа. Вони можуть привласнити продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють два види приватної власності – трудову й нетрудову.

Трудова приватна власність базується на особистій праці власника або членів його сім'ї. Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Йому ж належить і вироблений продукт.

Нетрудова приватна власність ґрунтується на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий робітник), а безпосереднього робітника (найманого) – від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто власник і робітник – це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної праці робітника, тому що продукт виробництва належить не йому, а власникові засобів виробництва.

Формами нетрудової приватної власності історично були рабовласницька, феодална, приватнокапіталістична.

Сьогодні в Україні приватний тип власності реалізується як сукупність відносин індивідуально-трудової, сімейної, індивідуальної з використанням і без нього найманої праці, партнерської та корпоративної форм власності.

Для індивідуально-трудової власності характерне використання певною фізичною особою власних засобів виробництва та робочої сили з метою ведення підприємницької діяльності. Одним із проявів цієї форми власності є сімейна трудова власність, яка найбільш яскраво втілена в умовах ведення сімейного фермерського господарства. Можливе використання й праці найманого робітника в умовах ведення підприємницької діяльності на засадах індивідуально-трудової власності. У зв'язку із цим розрізняють приватну власність нетрудову, що має вирішальне значення для характеристики різних типів приватної власності.

Широкого розповсюдження в ринковій економіці набуває партнерська власність, котра передбачає об'єднання капіталів або майна декількох фізичних чи юридичних осіб для ведення підприємницької діяльності. При цьому кожний з учасників такого об'єднання зберігає свою частку внесеного капіталу або майна в партнерській власності.

Корпоративна (акціонерна) власність виникає у вигляді капіталу, утвореного шляхом випуску й реалізації цінних паперів. Об'єктом відносин корпоративної власності, крім статутного капіталу, є також інше надбане майно в процесі підприємницької діяльності.

Особливістю корпоративної власності є те, що в ній поєднуються риси приватної власності й колективні форми її використання шляхом оптимального поєднання особистих і колективних інтересів акціонерів. Отже, приватна власність є історичною категорією, тобто має свій початок і перебуває в постійному розвитку, про що свідчить різноманітність форм її існування в сучасних умовах.

Суспільна власність характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту, коли суб'єкти цих відносин стосовно один одного є рівноправними співвласниками. За таких умов основною формою індивідуального привласнення є розподіл доходу. Можна виділити два основних види цієї власності: власність народу в цілому та власність окремих колективів.

Реальними формами суспільної власності виступають загальнонародна, державна, муніципальна, кооперативна, трудового колективу, громадських організацій.

Загальнонародна власність – це спільна власність усіх громадян країни. Вона неподільна й не персоніфікується між учасниками господарської діяльності. Її об'єктами є природні ресурси, енергетика, транспорт, зв'язок, дороги, навчальні заклади, установи національної культури, фундаментальна наука, оборонні та космічні об'єкти. Світовий досвід свідчить, що є декілька причин, які викликають необхідність існування загальнодержавної власності:

по-перше, вона потрібна для виконання державою її функцій (економічних, соціальних, оборонних);

по-друге, для ліквідації слабких ланок у структурі національної економіки. Наприклад, після Другої світової війни найслабшими ланками англійської економіки були транспорт і енергетика. Вони вимагали великих капіталовкладень із тривалим строком обігу коштів, що робило їх малопривабливими для приватного капіталу. Націоналізувавши ці галузі, держава взяла на себе всі обов'язки щодо їх технічного переозброєння й розвитку;

по-третє, необхідність прискорення науково-технічного прогресу. Розробка й створення дослідних зразків машин і технологічних ліній стали справою дорогою та ризикованою, тому фірми не завжди наважуються вкладати кошти в такі напрями наукових досліджень, успіх і вигідність яких не гарантовані. Держава, виступаючи ініціатором технічного прогресу, бере на себе величезні затрати, пов'язані з ризиком утрати вкладених капіталів. Так, наприклад, була створена атомна промисловість у США, Великобританії, Франції.

Державна форма власності являє собою систему відносин, коли абсолютні права на управління й розпорядження об'єктами власності здійснюють структури державної влади. Базою функціонування й розвитку державної форми власності є ті сфери економіки, у яких виникає нагальна потреба в прямому централізованому управлінні, державних інвестиціях тощо. Орієнтація на прибуток не є критерієм, достатнім для її функціонування в інтересах усього

суспільства. Досить часто державна форма власності використовується для оздоровлення недержавних збанкрутілих підприємств.

До муніципальної (комунальної) власності належать об'єкти, котрі перебувають у розпорядженні регіональних державних органів влади. Це – кошти місцевого бюджету, житловий фонд, комунальне господарство; заклади побутового обслуговування, місцевий транспорт, промислові, будівельні та інші підприємства й комплекси, заклади народної освіти, культури, охорони здоров'я тощо.

Кооперативна власність виникає внаслідок об'єднання об'єктів власності фізичних або юридичних осіб на добровільних засадах для здійснення спільної діяльності в обраних галузях або сферах економіки. Члени кооперативу мають однакові права на управління та доход порівняно з іншими. Доходи кооперативу розподіляються відповідно до внесеного паю й трудового вкладу членів кооперативу.

Власність трудового колективу – це спільна власність, передана державою або іншими суб'єктами господарювання в розпорядження колективу підприємства на певних умовах і з метою використання у виробничих або інших цілях відповідно до чинного законодавства. Вона може існувати в різних видах, залежно від джерел формування. Вид власності характеризується конкретними способами привласнення благ і методами господарювання. У зв'язку із цим, якщо підприємство викуплене за рахунок нагромадженого прибутку персоналу фірми, то виникає неподільна власність трудового колективу. При викупленні підприємства за рахунок особистих доходів його працівників формується пайова власність.

Власність громадських і релігійних організацій виникає за рахунок їх власних коштів, благодійних внесків окремих громадян або підприємницьких структур, передачі в їхнє розпорядження державного майна. Суб'єктами такої власності є партії, профспілкові, релігійні організації, спортивні товариства та інші громадські організації.

Вертикально-історичний і горизонтально-структурний підходи дозволяють систематизувати все різноманіття відносин власності, подолати різнобій щодо трактування її типів, видів, форм.

На даному етапі розвитку в Україні за суб'єктами господарської діяльності виділяють державну, приватну та комунальну форми власності.

У сучасних ринкових умовах значного поширення набула змішана (комбінована) форма власності, у котрій можуть поєднуватися приватна, державна, колективна, кооперативна та інші.

Комбіновані форми власності набувають усе більшого розповсюдження для забезпечення ефективного функціонування виробництва. Вони виникають шляхом об'єднання підприємств різних форм власності, проте за умови збереження кожною з них своїх якісних характеристик. На основі комбінованих форм власності утворюються й функціонують концерни, трести, фінансово-промислові групи, холдинги тощо.

Досвід країн із розвинутою економікою переконливо доводить, що в цивілізованому суспільстві поруч існують різні типи й форми власності,

доповнюючи одна одну й урізноманітнюючи та збагачуючи економічне життя. У кожному суспільстві є галузі, які можуть успішно розвиватися переважно на основі приватної власності. Сучасна індивідуалізація виробництва також значною мірою зорієнтована на приватну власність. Водночас технологічний процес в окремих галузях вимагає їх усупільнення державою або окремим колективом (транспорт, зв'язок та ін.).

Щоб створити необхідні умови для функціонування повноцінної ринкової економіки в Україні потрібно провести реформування відносин власності шляхом роздержавлення й приватизації.

Роздержавлення – формування різноманітних суб'єктів підприємницької діяльності всіх недержавних форм власності (колективної, корпоративної, індивідуальної, сімейної) і ліквідація майнової монополії держави в підприємницьких відносинах.

Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації й комерціалізації державних підприємств.

Під приватизацією мають на увазі відчуження власності, що перебуває в загальнодержавній і комунальній власності на користь приватних осіб (фізичних і юридичних).

Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невласливих державі функцій господарської діяльності й перетворення їх у самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно, і повністю беруть на себе відповідальність за результати господарської діяльності.

Роздержавлення має на меті:

різке скорочення обсягів державної власності та формування й розширення інших форм власності;

визнання кожного працівника й трудового колективу рівноправними учасниками привласнення результатів виробництва;

демонополізацію виробництва й обміну;

створення на основі різних форм власності нових форм господарювання;

надання всім формам підприємств рівних прав на свободу господарської діяльності в межах чинного законодавства;

формування нових ринкових структур у вигляді ринків капіталів, праці, цінних паперів, товарів, послуг і т. д.;

залучення приватного капіталу в традиційно державні галузі;

покращення якості та конкурентоспроможності товарів національного виробництва.

Отже, роздержавлення спрямоване на подолання монопольного становища держави в економічній системі, створення умов для конкуренції та розвитку різноманітних форм підприємництва в суспільстві.

Для української економіки особливо важливими є такі цілі й завдання роздержавлення та приватизації:

підвищення ефективності діяльності підприємств та економічної системи в цілому;

формування прошарку приватних власників-підприємців;

сприяння демонополізації економічної системи та створення в ній конкурентного середовища;

залучення в національну економіку іноземних інвестицій;

забезпечення соціального захисту населення та розвиток соціальної інфраструктури за рахунок коштів від приватизації.

Відповідно до Закону України «Про приватизацію майна державних підприємств» передбачені різноманітні способи приватизації (рис. 4.2):



Рис. 4.2. Способи приватизації в Україні

1) викуп об'єктів малої приватизації – це спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками. Цей спосіб не передбачає конкуренції покупців;

2) викуп державного майна, зданого в оренду – спосіб, за яким власником об'єкта стає орендар відповідно до договору оренди;

3) викуп державного майна підприємства згідно з альтернативним планом приватизації – спосіб приватизації, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, що розробила комісія з приватизації;

4) продаж на аукціоні та за конкурсом – спосіб, за яким власником об'єкта стає покупець, котрий запропонував у ході аукціону максимальну ціну або на конкурсі – найкращі умови подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов – найвищу ціну;

5) продаж акцій відкритих акціонерних товариств – спосіб, за яким власниками акцій державних підприємств, перетворених у відкриті акціонерні товариства, на конкурсних засадах стають ті покупці, які запропонували найвищу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах.

Відповідно до Закону кожний громадянин нашої країни отримав приватизаційний сертифікат на безкоштовне одержання в ході приватизації частки виробничих фондів на суму 30 тис. крб. (у цінах 1992 р.). Передбачалося, що приватизаційний сертифікат кожний громадянин зможе вкласти в будь-який з об'єктів, що приватизувалися, використавши будь-який спосіб приватизації.

Приватизація невеликих об'єктів державної власності регламентувалася окремим Законом України «Про приватизацію майна невеликих державних підприємств (малу приватизацію)». В основному до таких об'єктів належали

підприємства комунальної власності, насамперед підприємства торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування, переробної промисловості, промисловості будівельних матеріалів, транспорту, ремонтні та невеликі будівельні організації. Особливістю українського варіанта малої приватизації було те, що пасивна частина основного капіталу цих підприємств, тобто приміщення, приватизувалася поряд з активною частиною капіталу, якщо на приватизацію таких приміщень не було заборони державних (у тому числі місцевих) органів влади. Закон визначав чотири способи приватизації цих об'єктів:

- викуп робітниками;
- продаж на аукціоні;
- продаж за комерційним конкурсом;
- продаж за некомерційним конкурсом.

Однак якщо сьогодні неупереджено оцінювати роль і значення приватизації, то слід зазначити, що в Україні вона стала фактично єдиним блоком макроекономічних реформ, які здійснювалися відносно динамічно.

Серед політико-економічних підсумків процесу приватизації слід виділити:

ліквідацію державної монополії в багатьох галузях народного господарства, що стало основою для формування конкурентної ринкової економіки;

перехід значної частини державної власності до приватних осіб без істотних соціальних конфліктів, а також створення умов для подальшої концентрації власності в руках більш ефективних власників;

суттєву переорієнтацію ролі держави в економічних процесах і відносинах власності;

закладення основ корпоративного сектора економіки;

створення таких ринкових сегментів, як ринок праці, ринок товарів, фондовий ринок тощо і, зокрема, ринок корпоративних цінних паперів;

створення нових сфер діяльності з оцінки майна, торгівлі цінними паперами, аудиту, надання консалтингових послуг;

зменшення навантаження на державний бюджет.

Важливе також те, що мільйони людей стали акціонерами реформованих у процесі приватизації підприємств, набули досвіду володіння корпоративними правами.

Сьогодні можна без перебільшення стверджувати, що в Україні утворилася нова формація власників-підприємців, особисті інтереси яких тісно пов'язані з розвитком підприємств, вирішенням їх соціальних проблем, підвищенням добробуту окремих груп працівників.

Однак слід зауважити, що значна частина населення України в процесі приватизації була позбавлена своєї частки власності й нині має в розпорядженні тільки власну здатність до праці. У багатьох випадках не подолане відчуження працівників від факторів виробництва, відсутня участь працівників в управлінні підприємствами тощо.

2. Сутність та основні елементи економічної системи

Економіка будь-якої країни функціонує як багатовимірна система, що складається з великої кількості різних взаємопов'язаних та взаємозалежних компонентів, які розвиваються відповідно до спільних для всієї системи законів.

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

Характерними ознаками економічної системи є:

ієрархічність: визначає місце системи та її елементів (підпорядкованість);

цілісність, самодостатність: наявність необхідних і достатніх елементів для саморозвитку, самовідтворення;

органічність: внутрішня єдність, нечужинність елементів системи;

мобільність: здатність системи адекватно, своєчасно й комплексно реагувати на зміни середовища.

Економічна система складається з трьох основних елементів: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання (рис. 4.3).

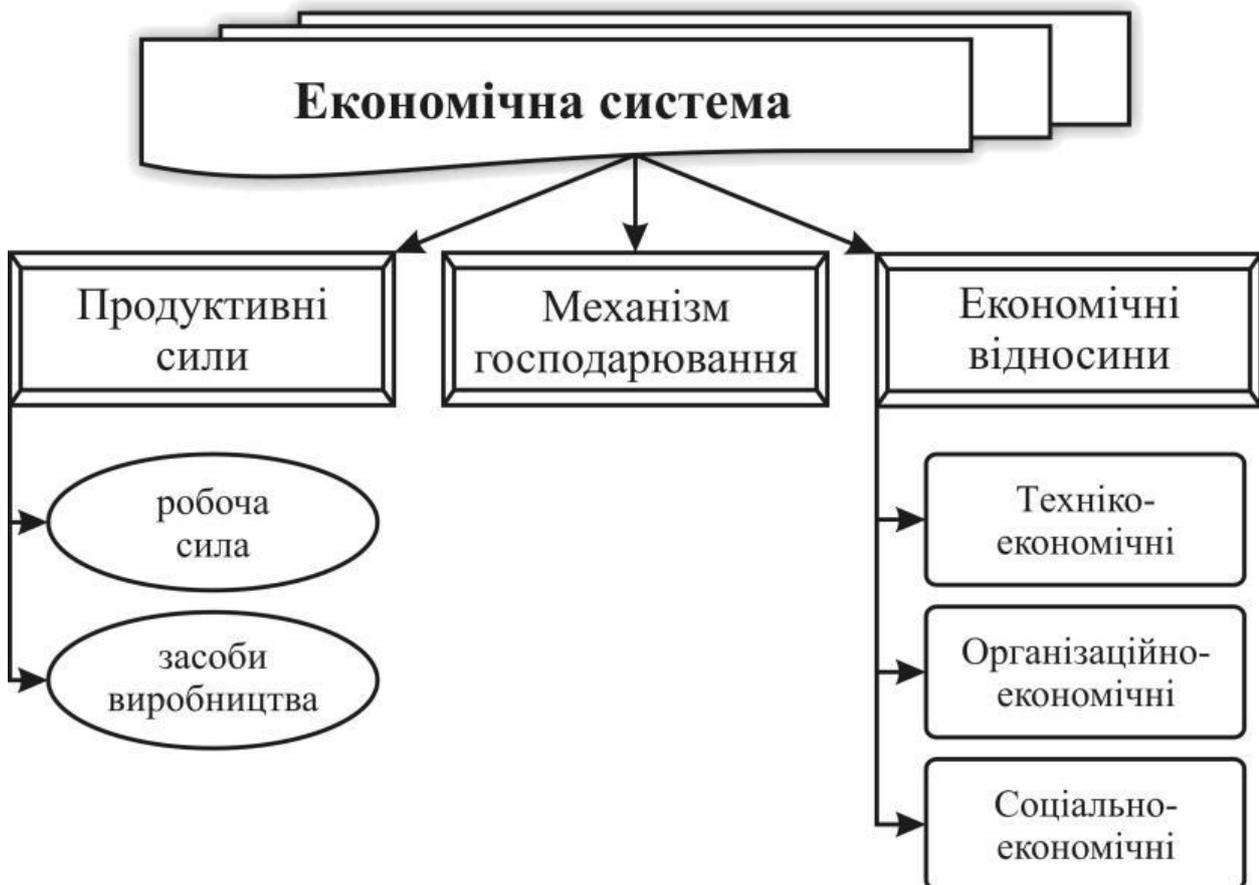


Рис. 4.3. Структурні елементи економічної системи

Продуктивні сили виступають як матеріальна основа економічної системи, до них належать засоби виробництва (засоби праці й предмети праці) і робоча

сила, тобто люди, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва.

До загальної структури продуктивних сил наприкінці XIX – на початку XX ст. включається ще один елемент – форми й методи організації виробництва. У середині 50-х років виникає п'ятий якісно новий елемент продуктивних сил – наука. Оскільки його виникнення збіглося з процесом розгортання НТР (останній процес водночас і прискорив це виділення й був його причиною), то відбуваються докорінні перетворення кожного з елементів цілісної системи продуктивних сил.

Виникнення інформаційної революції в середині 70-х років привело до появи ще одного найновішого елемента системи продуктивних сил – інформації. Його поява й наступний розвиток сприяли якісному вдосконаленню кожного елемента продуктивних сил та їх системи в цілому.

Економічні відносини – відносини між людьми, що виникають у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ і послуг. До них належать: техніко-економічні, організаційно-економічні й соціально-економічні відносини.

Техніко-економічні відносини виникають між людьми щодо створення та використання ними знарядь і предметів праці в процесі виробництва, за допомогою яких здійснюється вплив на природу та виробляються блага.

Організаційно-економічні відносини виникають між людьми щодо організації виробництва й охоплюють відносини з приводу поділу праці (спеціалізації та кооперування), концентрації та комбінування виробництва.

Відокремлення й стійке закріплення різних видів діяльності за окремими виробниками та (або) групами виробників із наступним узгодженням їх суспільних дій називають суспільним поділом праці. Розрізняють такі види суспільного поділу праці:

загальний – між різними сферами народного господарства в цілому;

частковий – між різними галузями виробництва й усередині галузі;

одиничний – між цехами, дільницями, бригадами, окремими працівниками підприємства.

Також виділяють його рівні: у межах підприємства, між підприємствами, між країнами, між регіонами світу.

Основними формами суспільного поділу праці є спеціалізація та кооперація. Спеціалізація праці як форма організації праці відображає процес зосередження виробництва продукту або його частин у самостійних ланках виробництва. Кооперація праці забезпечує узгодженість суспільних дій виробників у процесі виробництва. Поширенням кооперації праці є концентрація (укрупнення або об'єднання вузькоспеціалізованих підприємств) і комбінування (форма концентрації виробництва, заснована на об'єднанні виробників за різними критеріями).

Процес, у ході якого на основі поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва окремі роздрібнені виробництва зливаються в єдиний суспільний виробничий процес, називається усупільненням виробництва. Поділ праці сприяє більш продуктивному

використанню виробничих ресурсів і посилює взаємну залежність економічних суб'єктів.

Соціально-економічні відносини – це відносини власності на засоби виробництва та продукти праці. Ці відносини характеризують спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва, відповідно до них відносини між людьми щодо привласнення засобів і результатів виробництва й ті, що формуються на основі розпорядження й використання чинників виробництва.

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

Найважливішою функцією господарського механізму є забезпечення відтворення та ефективного розвитку суспільного виробництва на основі динамічної рівноваги між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією.

Основні групи суб'єктів суспільного виробництва й відносини між ними, провідний тип власності на ресурси, економічна форма результатів виробництва, принципи організації виробництва, розподілу, обміну й споживання, загальні економічні закони – такі характеристики економічної системи розглядаються, як правило, через взаємозв'язок продуктивних сил та економічних відносин.

В економічній літературі розрізняють два підходи щодо поділу економічних систем: формаційний і цивілізаційний (рис. 4.4).

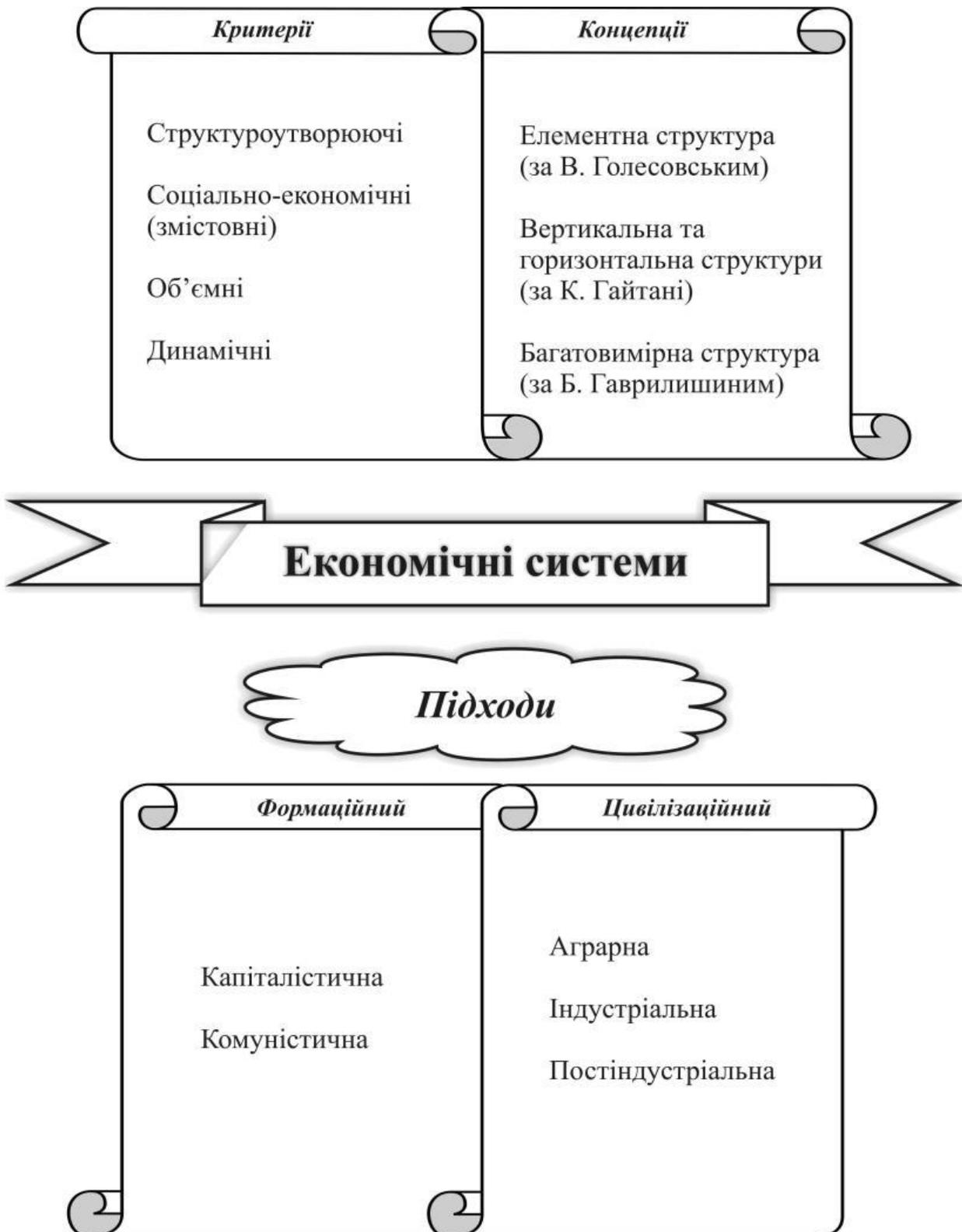


Рис. 4.4. Класифікація економічних систем

З точки зору формаційного підходу доцільно розглядати дві антагоністичні економічні системи або формації:

- капіталістичну;
- комуністичну.

Капіталізм характеризується приватною власністю на ресурси й використанням системи ринків для координації економічної діяльності й

управління нею. У такій системі поведження кожного її учасника мотивується його особистими, егоїстичними інтересами. Кожна економічна одиниця намагається максимізувати свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень, а роль держави в економічному регулюванні зведена до мінімуму. Комуністична економіка характеризується суспільною власністю практично на всі матеріальні ресурси, централізованим прийняттям рішень та їх реалізацією через директивне планування, інструкції й команди. Підприємства є державною власністю і здійснюють виробництво на основі централізованих планових показників. Ринок робочої сили відсутній. Виробничі й фінансові ресурси розподіляються централізовано між галузями та підприємствами. Роль товарно-грошових відносин в економічних відносинах мінімізована.

За цивілізаційним підходом ми можемо виділити три види економічних систем:

- аграрну, або традиційну;
- індустріальну;
- постіндустріальну.

У традиційній економіці панівним було сільське господарство та натуральний характер виробництва. За індустріальної економіки панівною є промисловість, а загальною формою організації виробництва – товарне виробництво. За постіндустріальної економічної системи більша увага акцентується на нематеріальному виробництві, інформації й знаннях.

В узагальненому вигляді критерії економічних систем можна поділити на структуроутворюючі, соціально-економічні (змістовні), об'ємні й динамічні (рис. 4.4).

За структуроутворюючими критеріями економічні системи класифікуються на основі структурних елементів. За соціально-економічними – на основі виділення ключових змістовних сторін економічної системи (наприклад, за способом поєднання виробництва та споживання, що визначає спосіб координації економічної діяльності; за способом поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва, що зумовлений типом власності; за роллю соціокультурного фактора; за ступенем індустріального й економічного розвитку). Класифікація за об'ємними й динамічними критеріями здійснюється за ступенем складності систем та їх мінливості (наприклад, однорідні чи різнорідні системи, динамічні системи).

Відповідно, економічні системи розподіляються за цими групами критеріїв на:

- системи виробничих відносин, системи функціональних зв'язків, інституціональні системи;

- економічні системи за формами господарювання, за формаційними ознаками, за цивілізаційними ознаками й за типом технологічного розвитку;

- економічні системи «чисті» та «змішані», статичні та такі, що історично розвиваються.

Слід звернути увагу на те, що в реальності всі вказані критерії й класифікації накладаються одні на одних, взаємопереплітаються, хоч і відображають різні сторони економічних систем. І тільки розгляд усієї

сукупності критеріїв і класифікацій дозволить скласти цілісне, всеосяжне уявлення про економіку як систему.

Можна виокремити три концепції щодо структури економічної системи суспільства (рис. 4.4):

елементна структура (за В. Голесовським);

вертикальна та горизонтальна структури (за К. Гайтані);

багатовимірна структура (за Б. Гаврилишиним).

Концепція елементної структури – це структура економічної системи суспільства, до складу якої входять: ресурси, населення, функціональні елементи й інституції. До ресурсів відносять частину природного довкілля, яка залучена до сфери людської діяльності (земля, вода, повітря і т. п.), а також фізичні, хімічні та біологічні ресурси, засоби транспорту й комунікації, комп'ютери, книги, гроші, працю, технології й підприємництво. До функціональних елементів відносять категорію елементів, необхідних для показу економічної системи в дії. Інституції – це стійкі зв'язки відносин, які пов'язують учасників разом, або специфічні форми та зразки функціональних елементів у дії.

Концепція вертикальної й горизонтальної структур – відносини між частинами й цілим є або вертикально, або горизонтально орієнтованими. Вертикальна організаційна структура включає прийняття рішень, мотиваційну й інформаційну структури, розташовані ієрархічно, від вищого ешелону представників, які мають владу, до обмеження прийняття рішень органами управління нижчих ешелонів представників. Прикладом вертикально організованої суспільної економічної системи є колишній СРСР. Горизонтальна організаційна структура існує, коли органи влади не є ієрархічно розташованими. Наприклад, три гілки уряду США – виконавча, законодавча і судова – пов'язані між собою по колу й горизонтально.

Даний підхід дозволяє збагнути механізм функціонування тієї чи іншої економічної системи суспільства. При цьому чітко простежуються ключові відмінності між двома альтернативними економічними системами.

Концепція багатовимірної структури економічної системи суспільства. Головними елементами економічної системи суспільства є: 1) економічна структура; 2) природні ресурси; 3) населення; 4) «know-how»; 5) інвестиційний клімат; 6) екологія (якість довкілля); 7) національні цінності; 8) ментальність; 9) політичні установи.

Сутність і структура економічної системи не залежать від того, яка модель економічного розвитку реалізується в конкретній країні.

Інтеграція у всесвітню економічну систему сприяє поглибленню спеціалізації даної країни на світовому ринку й кооперації з іншими країнами в освоєнні новітніх технологій, зростанні продуктивності праці та підвищенні ефективності виробництва. Це дає можливість користуватися перевагами в отриманні пільгових умов, необхідних для розвитку ресурсів: значних інвестицій в економіку, придбання ноу-хау, раніше недоступної інформації тощо. Крім вищеперелічених критеріїв, кожна національна економічна система має свою внутрішню функціональну структуру як організовану єдність

елементів: виробничої, цінової, ринкової, грошової, фінансової, фіскальної підсистем.

Виробнича економічна система – це сукупність певних механізмів і методів трансформації економічних ресурсів в економічні блага.

Цінова економічна система – сукупність механізмів формування цін, основний вимірювальний економічний інструмент, основна форма функціонування національних мікро- і макроекономічних систем.

Ринкова економічна система – це сукупність механізмів та інститутів, за допомогою яких здійснюється обіг ресурсів, продуктів, капіталів, грошей у суспільній економіці.

Грошова економічна система – форма організації грошового обігу, що історично склалася в країні й закріплена національним законодавством.

Фінансова економічна система – це сукупність механізмів, інститутів, установ із формування, руху й використання грошових фондів суб'єктів економіки: держави, корпорацій, домогосподарств.

Фіскальна економічна система – це сукупність механізмів стягування державою податків у населення й приватного бізнесу, а також іноземних агентів національної економіки.

3. Типи економічних систем

Відповідно до вирішення основних економічних питань (що? як? для кого виробляти?), питань власності на виробничі ресурси та вироблені блага й проблем управління економічною діяльністю в процесі розвитку продуктивних сил й економічних відносин сформувалися різні типи економічних систем.

Економічні системи можна класифікувати за двома головними критеріями: формою власності на засоби виробництва; способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, адміністративно-командну, ринкову, змішану (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Типи економічних систем

Традиційна економічна система діє в багатьох економічно слаборозвинених країнах (наприклад, Афганістан, Нікарагуа, Іран, Заїр та ін.).

Основними рисами традиційної системи є те, що:

виробництво, розподіл та обмін базуються на звичаях, традиціях, культових обрядах. Релігійні й кастові цінності первинні щодо нових форм економічної діяльності;

спадковість і кастовість чітко визначають економічну роль індивідів;

соціально-економічний застій чітко виражений, оскільки економіка розвивається досить повільно, протягом багатьох десятиріччів;

розвиток техніки обмежений, тому що він об'єктивно підриває підвалини традиційної системи;

стійке перевищення темпів зростання чисельності населення над темпами економічного розвитку, тому наявний високий рівень безробіття й низька продуктивність праці;

зубожіння й бідність основної маси населення;

нерозвиненість ринкових відносин і ринкової інфраструктури, слабкий виробничий потенціал у країні в цілому.

Сьогодні країни із суттєвими елементами традиційної економічної системи є постачальниками сировини й матеріалів у світове господарство, а також виступають ринком збуту готової продукції для розвинутих держав.

Адміністративно-командна економічна система функціонувала раніше в СРСР. Усі вагомі рішення щодо обсягу ресурсів, їхнього використання, структури й розподілу продукції, організації виробництва приймалися централізованим плановим органом і влада зосереджувалась в руках вищого бюрократичного апарату.

Характерними рисами даної системи є:

суспільна (державна) власність практично на всі фактори виробництва (ресурси), які відокремлено нікому не належать, навіть господарюючим суб'єктам (підприємствам);

колективне прийняття господарських рішень шляхом централізації планування економічної діяльності;

централізоване виділення підприємствам ресурсів для виконання державних планів і централізоване ціноутворення;

практично відсутня конкуренція, оскільки планом передбачається виробництво рівно такої кількості продукції, яка необхідна для задоволення потреб на відповідний період. Звідси – монополізм виробників і панування їх над споживачами.

Суттєвим недоліком такої економічної системи є те, що вона не створює дійових економічних стимулів на мікрорівні, не чутлива до запитів конкретного споживача. Ця система ґрунтується на обмеженій диференціації доходів для більшості споживачів, що є гальмом економічного розвитку країни в цілому, оскільки недостатньо стимулюється високопродуктивна праця.

Разом із цим такої економіці притаманний і цілий ряд переваг: по-перше, вона має великі можливості оперативного нагромадження виробничих ресурсів і концентрації, перерозподілу їх у пріоритетні галузі та сфери; по-друге, такий перерозподіл ресурсів дозволяє забезпечити повну (хоч і не завжди раціональну) зайнятість населення, уникнути хронічного масового безробіття та зубожіння; по-третє, держава, ураховуючи суспільні потреби й інтереси,

забезпечує за рахунок централізованих коштів усім громадянам певний рівень освіти, медичного обслуговування, вирішує цілий ряд інших соціальних проблем.

Ринкова економічна система, що базується на поєднанні різних форм власності та вільній грі ринкових сил (вільній конкуренції, вільному ціноутворенню, стихійному переливу капіталу тощо), панує в США, Англії, Німеччині.

Серед характерних рис ринкової економіки можна виділити такі:

панування приватної власності на виробничі й трудові ресурси;

ринкова (стихійна) система координації й управління господарською діяльністю людей;

дотримання принципу свободи підприємництва та вибору сфери діяльності, свобода вкладення капіталу туди, коли й де бажано його власнику. Аналогічне стосується й споживача в разі наявності в нього коштів;

поведінка учасників (суб'єктів) ринкових відносин в основному диктується особистими, егоїстичними інтересами. Але саме таким чином, через погоню за власними інтересами, досягається в суспільстві досить висока реалізація суспільних економічних інтересів;

кожен господарюючий суб'єкт прагне до отримання максимуму прибутку, самостійно приймає рішення й діє на свій страх і ризик;

економічна влада окремих виробників і споживачів так «розсіяна», що деякі з них не мають реальної можливості, щоб якимось відчутно змінити ситуацію на ринку. Тут діє так звана вільна конкуренція «всіх проти всіх», а також припускається, що немає необхідності державі втручатися у функціонування системи «вільного» ринку.

Процес становлення ринкової економіки вимагає розвитку процесів лібералізації, зменшення ролі державного втручання в господарське життя. У такій системі поведінка кожного її учасника мотивується його особистими інтересами, кожен економічний суб'єкт намагається максимізувати свій дохід на основі індивідуального прийняття рішень.

Та обставина, що товари та послуги виробляються, а ресурси пропонуються в умовах конкуренції, означає, що існує багато самостійно діючих покупців і продавців кожного продукту й ресурсу.

Захисники суто ринкових відносин твердять, що така економічна система сприяє ефективному використанню ресурсів, стабільності виробництва й зайнятості, швидкому економічному зростанню. Сам ринок функціонує за принципом невидимої руки Адама Сміта – «нехай іде, як іде». Роль уряду обмежується захистом приватної власності і забезпеченням належної правової структури, що сприяє свободі підприємництва.

У розвиненому світі склалося кілька моделей ринкового господарювання: вільний ринок, соціально-орієнтований ринок і державно-керований ринок (рис. 4.6).

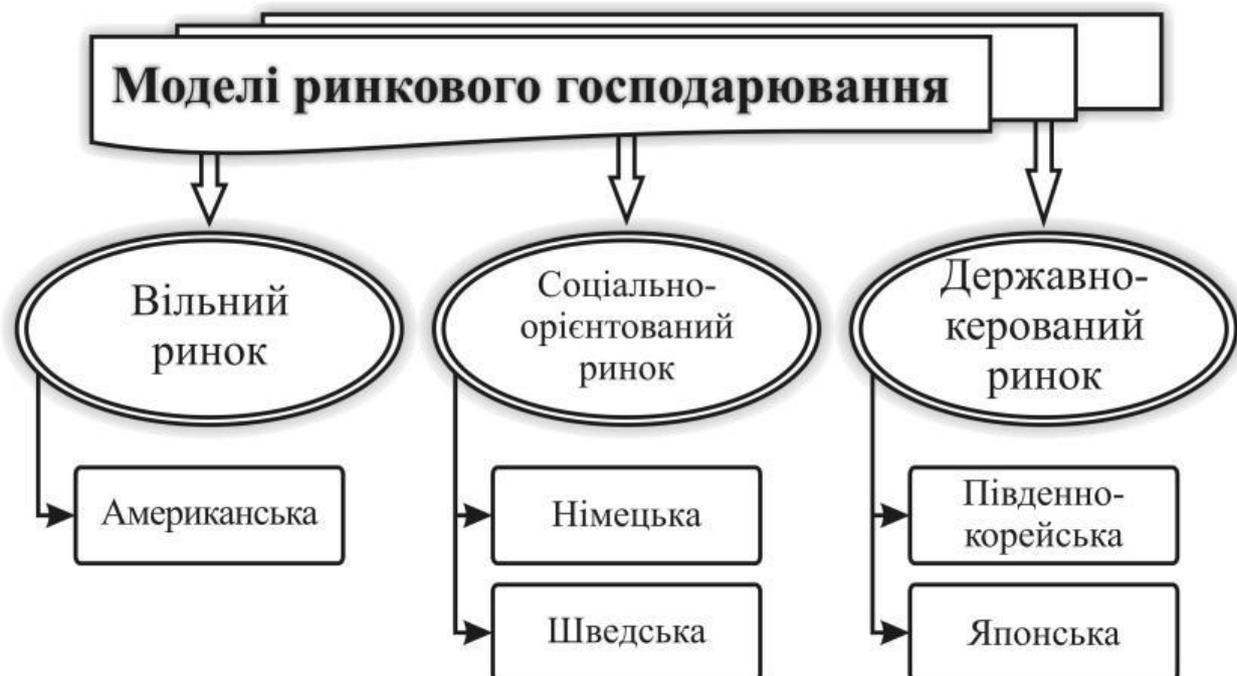


Рис. 4.6. Моделі ринкового господарювання

Вільний ринок (економіка США): «модифікована ринкова економіка», незначне втручання держави та всебічна підтримка підприємництва; пріоритетна роль приватної власності; податки та державні витрати щодо ВВП у США менші, ніж в інших країнах.

Соціально-орієнтований ринок (економіка країн Західної Європи): суттєве втручання держави в економіку; вона відіграє основну роль у розподілі прибутків через програми державних видатків на соціальні потреби; розвинена система соціального забезпечення; державні виплати отримують безробітні, пенсіонери та інші категорії населення. Німецька модель – передбачає високий ступінь державного втручання в економіку: надання соціальних благ, створення сприятливих умов для приватного підприємництва, антициклічне регулювання. Шведська модель – широкі повноваження держави з регулювання соціально-економічного життя, значна частина доходів приватного сектора економіки перерозподіляється в бюджет на соціально-економічні потреби, високий рівень життя, сприятливі умови для набуття освіти й професійної підготовки.

Державно-керований ринок (економіка країн Східної Азії та Японії): тісна взаємодія держави й бізнесу, особливо в розміщенні капіталів; індикативне планування ґрунтується на узгодженні уряду й фірм; бізнесмени разом із міністерствами розробляють стратегічні напрями розвитку економіки та визначають ключові галузі для вкладення капіталів; державне забезпечення відсутнє, бо цю роль виконують фірми. Південнокорейська модель – взаємодія чіткого державного планування й ринкових механізмів, держава контролює галузі економіки, що потребують значних первинних капіталовкладень і створює умови для інвестицій і експорту товарів. Японська модель – провідна роль держави у сферах програмування економічного розвитку, структурної, інвестиційної й зовнішньоекономічної політики, «японський стиль керування»:

система довічного найму, збільшення розміру заробітної плати залежно від стажу роботи на цьому підприємстві, значна роль профспілок.

Змішана економічна система – тип економічної системи, що базується на поєднанні державної й приватної власності, а також державного та ринкового механізмів регулювання економіки. У сучасних умовах є домінуючою у світі (існує у Франції), базується на широкому розмаїтті форм власності й господарювання та є проміжною ланкою між крайнощами чистого ринку й командно-адміністративною економікою.

Поряд із такими перевагами, як забезпечення економічного зростання, політичної стабільності, гарантією соціальної забезпеченості, слід виокремити ряд недоліків: відсутність стандартних схем розвитку та необхідність розроблення національних моделей з урахуванням національної специфіки.

Змішані економічні системи бувають ринково-державні або державно-ринкові, а іноді трансформуються в перехідні (рис. 4.7).

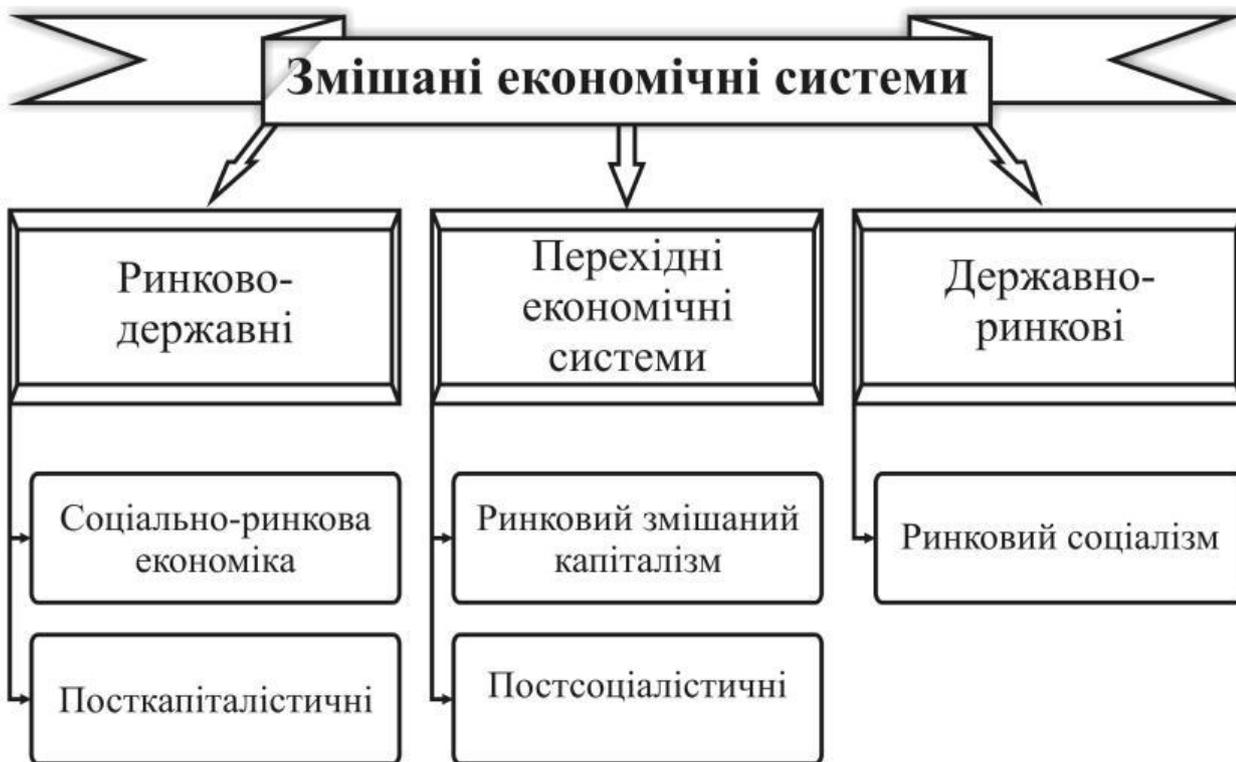


Рис. 4.7. Змішані економічні системи

Перехідна економічна система – це різновид змішаної економічної системи в період трансформації економічної системи з одного в інший функціональний чи функціонально-історичний тип. Характерна для постсоціалістичних країн, які вирішують загальні питання: роздержавлення економіки, приватизації власності, створення ринкової інфраструктури, структурної перебудови економіки.

Уряд відіграє тут активну роль, сприяє стабілізації й зростанню економіки, забезпечуючи її деякими товарами та послугами, які виробляються в недостатньому обсязі або й зовсім не постачаються ринковою системою, модифікуючи розподіл доходів тощо. Крім цього, у змішаних економічних

системах функціонують штучні економічні організації у вигляді великих корпорацій (монополій) і профспілок.

Зрозуміло, що всі згадані економічні системи не існували й не існують у чистому вигляді, оскільки різні форми господарювання, управління й координації економічної діяльності функціонують паралельно, доповнюють одна одну, а часто навіть органічно переплітаються. Жодна країна не має однозначного або загально визнаного розв'язання економічних проблем. Різні суспільства, маючи різне культурне й історичне минуле, різні звичаї й традиції, протилежні ідеологічні засади, неоднакові природні багатства, використовують найрізноманітніші інститути для вирішення проблеми «необмежені проблеми – рідкісні ресурси».

Висновки.

1. Власність є економічною основою системи господарювання. Відносини власності – це соціальна форма привласнення суб'єктами економічних відносин матеріальних ресурсів, а також результатів виробництва.

В результаті приватизації в перехідній українській економіці відбулися радикальні зміни у відношеннях власності. Державна власність на засоби виробництва перестала бути визначальною. Приватна власність стала пануючою майже у всіх галузях виробництва.

Звичайно, правові зміни у відносинах власності не вирішують проблеми по суті, не призводять до появи ефективного власника. Але без реформування відносин власності неможливо робити наступні кроки до формування ефективної ринкової економіки.

2. Економічна система кожної країни виникає та розвивається в процесі суспільної діяльності: виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Між людьми складаються різноманітні за своїм змістом економічні відносини, економічні інститути, організаційні утворення, механізми що забезпечують їх функціонування. Виникають і діють об'єктивні закономірності. Конкретно-історична сукупність їх і визначає економічну систему суспільства, її структуру і специфічні риси.

3. Структурні складові, що утворюють різноманітні економічні системи, за своїм змістом неоднорідні. Вони поєднують у собі загальні та специфічні, основні та похідні, нові, що народжуються, та відмираючі старі, перехідні та проміжні економічні форми. Кожна з них функціонує на основі спільної для всієї системи і разом з тим власної логіки розвитку. В сучасних економічних умовах структурні елементи системи характеризуються динамізмом, мінливістю суперечністю розвитку.

Певна комбінація цих взаємозв'язків, рівень використання ресурсів і технологій, ступінь розподілу праці і спеціалізації, форми власності на засоби виробництва, особливості устрою та функціонування економічних механізмів, створюють відповідні типи економічних систем.

Запитання.

Чим відрізняється економічний зміст власності від юридичного?

З'ясуйте місце власності в системі виробничих відносин.

Охарактеризуйте основні типи власності.

Перелічіть види приватної і суспільної власностей.

Які відмінності між типами, видами та формами власності?

Назвати способи приватизації, які застосовуються в Україні

З яких основних структурних елементів складається економічна система?

В чому полягає суть формаційного та цивілізаційного підходів щодо поділу економічних систем?

Для чого застосовується структуроутворюючі, соціально-економічні (змістовні), об'ємні і динамічні критерії економічних систем?

Чим відрізняються концепції щодо структури економічної системи суспільства?

Поясніть внутрішню функціональну структуру національної економічної системи.

За якими критеріями визначається тип економічної системи?

Як змінилося місце держави в процесі еволюції ринкової системи?

Проведіть порівняльний аналіз будь-яких типів економічних систем.

До якого типу економічних систем належать перехідні?

ТЕМА 5. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ГРОШІ

План.

- 1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне й товарне.**
- 2. Товар і його властивості.**
- 3. Функції та види грошей.**

1. Форми організації суспільного виробництва: натуральне й товарне

Натуральне виробництво – тип господарства, в якому процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на задоволення власних потреб виробника. В найбільш чистому вигляді натуральне господарство існувало лише у первісних народів, що не знали суспільного поділу праці, обміну та приватної власності.

Соціально-економічна природа натурального господарства найбільш повно розкривається в його характерних рисах:

1) замкненість економічної діяльності. У такій системі кожна господарська одиниця (селянське господарство, сільська община, феодалський, поміщицький маєток) здійснює всі види господарських робіт, відокремлена від інших, спирається на власні виробничі та природні ресурси;

2) відсутність обміну, продукція розподіляється між учасниками господарства і безпосередньо надходить до їхнього особистого і виробничого споживання без зворотних зв'язків;

3) ґрунтується на ручній праці, примітивних засобах виробництва та найпростішій організації праці.

Однак на певному етапі розвитку продуктивних сил виникає нова, ефективніша форма господарства – товарне виробництво.

Умови виникнення товарного виробництва:

1) суспільний поділ праці, в результаті якого появляється об'єктивна необхідність обмінювати продукти, виготовлені в різних видах виробництва, тому що на цій основі відбувається процес відокремлення різних видів праці.

Розрізняють кілька типів, або видів поділу праці. Загальний поділ праці — розчленування продуктивних сил на великі сфери та на такі найбільші його галузі, як промисловість, сільське господарство, транспорт тощо. Під частковим поділом праці розуміють поділ найбільших галузей людської діяльності на складові частини. Так, промисловість складається з великої кількості галузей, а саме: машинобудування, легка промисловість, харчова промисловість тощо. До часткового поділу праці відносять і таку структурну ланку продуктивних сил, як підприємство. Одиничний (індивідуальний) поділ праці складається всередині підприємств на основі професіоналізації виробництва.

Виділяють також територіальний поділ праці, який являє собою поділ праці всередині країни між окремими регіонами. Поділ праці між різними країнами називається міжнародним.

Перший великий суспільний поділ праці – відділення тваринницьких племен від племен, що займалися переважно землеробством.

Другий великий суспільний поділ праці – відділення ремесла від сільського господарства.

Третій великий суспільний поділ праці – відокремлення торгівлі.

Четвертий великий суспільний поділ праці – відокремлення невиробничої сфери.

П'ятий великий суспільний поділ праці – відокремлення інформаційної сфери.

2) наявність економічно відособлених виробників. У сучасних умовах формами вияву економічної відокремленості товаровиробників є:

самостійне встановлення обсягів виробництва, цін, розподілу отриманих прибутків тощо;

незалежність в управлінні виробництвом і збутом продукції;

самостійність у виборі постачальників сировини, електроенергії, комплектуючих виробів, відповідальність за виконання контрактів, договорів;

самофінансування, економічний ризик, самоокупність тощо.

Товарне виробництво зароджується як протилежність натурального господарства, бо являє собою певну організацію суспільного виробництва, при якій економічні відносини між людьми проявляються через ринок, через купівлю-продаж продуктів їхньої праці. У результаті таких відносин продукт праці стає товаром, а саме виробництво продуктів як товарів стає товарним виробництвом.

Під товарним виробництвом ми розуміємо таку організаційну форму суспільного виробництва, за якої продукти виробляються виробничими одиницями не для власного споживання, а для обміну через купівлю-продаж на ринку. Тобто виготовляються в якості товарів, а не споживних вартостей.

Розрізняють два типи товарного виробництва: просте і капіталістичне (розширене, розвинуте) (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Форми господарювання

2. Товар і його властивості

Центральною категорією товарного виробництва є товар. Товар – це продукт праці, який виготовляється для обміну або продажу на ринку. Продукт праці, що вступає в обмін, є товаром лише тому, що з приводу нього виникають відносини між двома особами. Товар у будь-якій формі має дві характерних особливості: з одного боку, він задовольняє певну людську потребу, а з іншого, – є втіленням суспільної праці. Тому розрізняють дві сторони або дві властивості товару:

властивість задовольняти людські потреби назвали корисністю або споживчою вартістю товару. Вона відображає натуральну речову сторону товару. Наприклад, хліб, м'ясо, молоко та інші продукти споживання задовольняють потребу в їжі; костюм, плаття - потребу в одязі; верстат, нафто-, газопровід, виробничі споруди, потребу в засобах виробництва. Отже, матеріальні блага й послуги задовольняють ті чи інші потреби як предмети особистого споживання або як засоби виробництва;

утілені в продукті витрати суспільної праці утворюють цінність, або вартість товару. Вартість, на відміну від споживчої вартості, не лежить на

поверхні явищ, тому з'ясування її природи як другої властивості товару є більш складним завданням. Формою її прояву є мінова вартість, тобто кількісне співвідношення (пропорція), у якому одні споживні вартості обмінюються на інші. Це співвідношення постійно змінюється залежно від місця й часу, що створює враження випадковості, відсутності внутрішньої стійкої основи мінової вартості. Насправді ж, як би не відрізнялися мінові вартості одного й того ж товару, вони завжди мають щось загальне. У найрізноманітніших товарах спільною є одна властивість: вони - продукти праці. Прирівнювання різнорідних товарів один до одного передбачає, очевидно, їх об'єктивну рівність ще до обміну.

Отже, зміст категорії "споживна вартість" визначається сукупністю природних і суспільних властивостей товару. В зв'язку з цим слід розрізняти такі поняття, як "споживні властивості" та "споживна вартість" товару. Споживні властивості – це лише сукупність природних властивостей товару, а споживна вартість – це сукупність природних і суспільних його властивостей.

Споживні властивості товару, вивчаються технічними науками, зокрема такою наукою, як товарознавство. А споживна вартість виступає об'єктом вивчення політекономії, тому що вона в своїй суспільній властивості виступає як носій виробничих відносин людей і, в першу чергу, мінової вартості.

Споживна вартість у товарі має суспільний характер, а це означає, що продукт, ставши товаром, повинен мати й другу властивість (перша – споживна вартість) – спроможність обмінюватися на інші товари, бо інакше не відбудеться акт його продажу-купівлі. Ця властивість товару обмінюватися на інші товари отримала назву «мінової вартості» – це така кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший.

Споживча вартість і корисність товару. З погляду споживчої вартості товар є насамперед предметом, річчю, що завдяки своїм властивостям задовольняє певні людські потреби. Споживча вартість прямо залежить від природних властивостей речей (наприклад, м'ясо містить білки та інші корисні речовини), які люди виявляють у ході історичного розвитку.

Споживча вартість може бути не тільки певним предметом (одягом, їжею тощо), а й послугою (наприклад, послуги лікаря, педагога та ін.). Проте споживча вартість послуги не має речової форми свого вираження, а є корисним ефектом живої праці, використання якої водночас задовольняє певні потреби інших людей. Тому споживчу вартість можна визначити як певну річ або послугу, що завдяки своїм корисним властивостям задовольняє різноманітні людські потреби.

У зв'язку з цим постає питання про співвідношення споживчої вартості і корисності, яке по-різному тлумачиться в сучасній літературі.

Загалом в економічній теорії прихильники концепції граничної корисності досліджували лише корисність товарів, прихильники теорії трудової вартості – здебільшого вартість. Відтак окремі автори (А. Маршалл, М. Туган-Барановський та ін.) робили спроби об'єднати ці погляди.

Корисність речі або послуги, зумовлена їх властивостями, створює їхню споживчу вартість і виражає відношення таких властивостей до потреб людей.

При купівлі товару або послуги індивід "оцінює" споживчі вартості, "досліджує" їхню якість, зіставляє споживчу вартість різних товарів і послуг. У корисності відображається зіставлення об'єктивної і суб'єктивної сторін. Отже, споживча вартість більш містка категорія, ніж корисність.

Роль споживчої вартості за умов товарного виробництва полягає в тому, що вона, по-перше, є речовою основою, матеріальним носієм суспільних відносин і мети виробництва; по-друге, її слід вивчати як споживчу вартість для інших, як суспільну споживчу вартість (за умов суспільного поділу праці продукт виробляється не для споживання самим виробником, а для інших осіб). По-третє, споживча вартість як суспільна є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням, тому характер споживчої вартості має важливе значення для процесу реалізації продуктів у масштабі всього суспільства, що, у свою чергу, свідчить про її органічний зв'язок із якістю продукції, а отже, і з ефективністю виробництва.

Загалом історичний характер споживчої вартості полягає в значному розширенні кількості споживчих вартостей; в ускладненні процесу їхнього створення (внаслідок спеціалізації підприємств на виготовленні окремих частин продукту); у зростанні корисних властивостей багатьох традиційних товарів (наприклад, значно розширився спектр використання сталі, алюмінію в минулому столітті й нині); у підвищенні якості та довговічності товарів; у створенні зростаючої кількості споживчих вартостей у формі послуг тощо.

Спроби деяких економістів (У. Джевонса, А. Маршалла та ін.) знайти кількісний показник корисності всіх товарів виявилися марними. Тому італійський економіст А. Парето запропонував відносний показник, згідно з яким один набір товарів є кращим для споживача, ніж інший.

Цінність блага є єдністю споживчої вартості і витрат на її виробництво, а тому існує за умов будь-якого суспільного способу виробництва. І лише за умов товарного виробництва цінність продукту набуває форми вартості.

Вартість має якісну та кількісну сторони: у першому випадку вартість виражає відносини економічної власності між товаровиробниками, у другому – величину втіленої в товарі суспільно необхідної праці товаровиробника та суспільну корисність товару.

Діалектична єдність споживчої вартості і вартості формує товар. Товар – суспільна форма продукту праці, що завдяки своїм корисним властивостям задовольняє потреби людей, вироблений для обміну на основі суспільно необхідних витрат.

Купуючи товар, споживачі платять за нього певну суму грошей, яка є його ціною. Найпростішим визначенням ціни є те, що вона є грошовим вираженням вартості.

Внутрішнім змістом товару є вартість, вкладена в товар як праця, що знаходить вираження в міновому співвідношенні товарів. Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння витрат їх праці на виробництво благ і послуг, якими вони обмінюються.

Базовою величиною для вимірювання вартості товару є витрати простої праці (тобто без спеціальної кваліфікації), які притаманні кожному здоровому члену суспільства на даному етапі розвитку.

У цілому величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами праці, а також його корисністю.

3. Функції та види грошей

Суть грошей проявляється в їх функціях. Традиційно в економічній науці виділяють п'ять основних функцій грошей (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Функції грошей

Функція грошей як міри вартості полягає в здатності грошей, як загального еквівалента, вимірювати вартість усіх інших товарів, надаючи їй форму ціни. Цю функцію гроші виконують ідеально, тобто на основі мисленого

прирівнювання вартості товару до уявленої кількості грошей. Наприклад, споживач проглядає ціни на нерухомість.

Реалізацію функції грошей міра вартості сьогодні ускладнює лише один фактор, але дуже суттєвий - інфляція.

У функції засобу обігу гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній обіг. Процес товарного обміну з участю грошей виражається формулою: $T - G - T$. Ця функція завжди поєднана з попередньою функцією, тому що тільки в єдності вони забезпечують абстрактну визначеність категорії грошей. Це зумовлено тим, що мінова вартість товару набуває загального визначення тільки в результаті обміну товару на гроші. Наприклад, споживач у магазині купує молоко.

Третя функція грошей - засіб платежу – полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин. В економічній діяльності виникає маса обставин, у яких момент купівлі не може збігатися з моментом сплати. У такому випадку продавець виступає як кредитор, а покупець - як боржник. Слід зазначити, що відносини кредиту виникають не лише під час купівлі товарів і послуг, але й у процесі купівлі робочої сили, причому в даному випадку саме робітник кредитує підприємство або установу своєю працею. Власне здійснення цієї функції привело до появи кредитних грошей (векселі, банкноти, платіжні доручення, чеки тощо). Наприклад, оплата комунальних послуг, купівля товару в кредит чи отримання заробітної плати.

Четверта функція грошей - засіб нагромадження або утворення скарбів - пов'язана з випаданням грошей зі сфери обігу.

У період існування реальних грошей будь-яка монета, не витрачена власником, автоматично перетворювалася на скарб, який до того ж був повністю ліквідним, тобто здатним у будь-який момент повернутися в обіг, не втративши своєї цінності. Таким чином регулювалася в той час грошова маса в обігу. Паперові гроші не можуть перетворюватися в скарб і в такий спосіб регулювати грошовий обіг. Поява в обігу зайвих грошових знаків веде до інфляції. Тому сьогодні в більшості країн нагромаджують гроші не у вигляді скарбу, а у формі рахунків у банках, акцій тощо. Тобто нагромаджуються вже не гроші, а капітал. Здійснення цієї функції грошима суттєво обмежене.

Функція світових грошей полягає в обслуговуванні грошима міжнародних економічних відносин, пов'язаних із розрахунками за зовнішні торгівельні операції, наданням кредитів та іншими угодами.

У сучасних умовах функцію світових грошей виконують вільно конвертовані національні валюти розвинених країн і колективні міжнародні грошові одиниці (євро), які забезпечили довіру до своїх валют на міжнародних ринках.

Відмінності в характері економічних відносин між суб'єктами грошового обороту дають підстави структурувати його на окремі сектори (рис. 5.3).



Рис. 5.3. Структура грошового обороту

Такий характер руху грошей, що обслуговує сферу обміну, дає підстави виділити його в окремий сектор, що називається грошовим обігом.

Значна частина грошового обороту пов'язана з процесами розподілу вартості ВВП. Рух грошей тут має одну суттєву відмінність від грошового обігу – він здійснюється нееквівалентно, тобто назустріч грошовому платежу платник не одержує реального еквівалента у формі товарів чи послуг. Цей сектор грошового обороту називається фінансово-кредитним.

Крім спільної риси – нееквівалентності, відносинам між суб'єктами цього сектора грошового обороту властиві також істотні відмінності. Частина цих відносин має характер відчуження, коли визначена законами частина доходів економічних суб'єктів вилучається у вигляді податків та інших обов'язкових платежів і надходить у розпорядження держави, яка витрачає їх при виконанні своїх функцій. У результаті виникає не тільки безеквівалентний, а й безповоротний рух грошей, тобто одні суб'єкти ці гроші втрачають назавжди й без одержання будь-якого доходу, а інші їх одержують теж безповоротно й без виплати будь-якої ціни за них. Ця частина фінансово-кредитного обігу називається фіскально-бюджетною.

Друга частина фінансово-кредитного обігу обслуговує сферу перерозподільчих відносин, у яких власність суб'єктів не відчужується, а лише передається в тимчасове користування, наприклад при внесенні грошей на

банківський депозит чи під час купівлі цінних паперів. Тому для цих відносин характерне ще одержання доходу тим суб'єктом, який передає свою власність у тимчасове користування. Тобто рух грошей, що забезпечує реалізацію цих відносин, має зворотний характер, коли власник повертає свої гроші в обумовлений термін чи може їх повернути, наприклад при купівлі акцій, і, крім того, одержує дохід у вигляді відсотків або дивідендів. Отже, цей сектор грошового обороту суттєво відрізняється не тільки від грошового обігу, а й від фіскально-бюджетного сектора, і називається кредитним.

Грошовий обіг і фінансово-кредитний як складові сукупного грошового обороту тісно взаємозв'язані, внутрішньо переплітаються й доповнюють один одного в забезпеченні цілей розширеного відтворення. Водночас вони – самостійні явища, зі своїм особливим механізмом регулювання й специфічними можливостями впливу на процес відтворення. Детальніше зосередимося на розгляді грошового обігу.

Грошовий обіг – це безперервний рух грошей у сфері обігу, що опосередковує обмін товарів і послуг у суспільстві. Формою організації грошового обігу, що встановлюється, як правило, державним законодавством певної країни, є грошова система.

Грошова система – це форма грошового обігу, що налагоджується державою на різних стадіях розвитку суспільства. У різних країнах вона має суттєві особливості. Однак для всіх національних грошових систем характерні такі загальні риси:

- найменування грошової одиниці, масштаб цін;
- засоби обігу та засоби платежу (металеві, паперові, електронні, кредитні гроші);
- порядок карбування монет і випуску в обіг паперових грошей;
- порядок обміну національної валюти на іноземні та фіксований державою валютний курс;
- грошова маса – сукупність наявних і безготівкових купівельних і платіжних коштів, що забезпечують обіг товарів і послуг у суспільстві.

Формування грошових систем розпочалося ще в період розкладу первіснообщинного ладу, певною мірою як завершення тривалого процесу розвитку форм вартості товару. Так, уже Київська Русь мала порівняно розвинену грошову систему, а карбування монет тут розпочалося навіть раніше, ніж у деяких великих європейських державах – у X–XI ст. Пізніше, наприклад, Новгородська область платила при Ярославі 300 гривень данини, у XII ст. – 2500 гривень, татарам давали 2000 гривень сріблом. З давньоруської грошово-вагової системи пізніше взяла початок московська грошова система, при якій із гривні шляхом поділу її на кілька частин виникає карбованець, який згадується в історичних документах на початку XIV ст.

У всіх країнах мірою перетворення суспільного виробництва на товарне, а натурального господарства на товарно-грошове виникає об'єктивна необхідність значно спростити й стандартизувати форми й системи грошового обігу. Розпочинається створення єдиної та централізованої регламентації грошового обігу, загальнодержавного фінансового апарату, централізованого

банку й металевому фонду, що належить державі або надійно контролюється нею. Саме таку грошову систему й створює буржуазна держава. Остаточне формування грошових систем завершується в XVI–XVII ст. зі становленням і утвердженням розвинених товарно-грошових відносин і товарного виробництва та запровадження національних грошових одиниць. Так, у 1694 р. було введено в обіг англійський фунт стерлінгів – одну з найстаріших і, у недалекому минулому, найстабільніших грошових одиниць світу. У 1785 р. у США було прийнято закон про запровадження долара – нинішньої головної валюти світу. У 1795 р. було введено французький франк, у 1830 р. – бельгійський франк, у 1875 р. – югославський динар, у 1885 р. – єгипетський фунт, у 1895 р. – гонконгівський долар.

В історії розвитку суспільства існує два основних типи грошових систем (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Типи грошових систем

1. Система обігу металевих грошей – це система грошей, що досягла найбільшого розвитку на початку XX ст. В обігу знаходяться повноцінні золоті й срібні монети, що виконують усі функції грошей. Замінниками повноцінних грошей є банкноти, що вільно обмінюються на грошовий метал. Виходячи з історичного розвитку, розрізняють два види металевих систем: біметалізм і монометалізм.

Біметалізм – це грошова система, у якій за золотом і сріблом законодавчо закріплена роль загального еквівалента. Валютні метали відіграють рівноправну роль у грошовій системі. В обігу перебувають монети з обох металів. Біметалізм існував тривалий час у країнах Західної Європи. Однак ця система виявилася нестабільною, внутрішньо суперечливою, тому що при використанні двох еквівалентів виникали труднощі при визначенні вартісного відношення між золотом і сріблом. У зв'язку із цим у другій половині XIX ст. у більшості країн утвердилася система золотого монометалізму. Уперше золотий монометалізм встановлено в Англії наприкінці XVIII ст. Законодавчо

закріплено в 1816 році.

Монометалізм – це грошова система, за якої лише один метал служить загальним еквівалентом (золото або срібло). Згідно з рішенням конференції Тимчасового комітету Міжнародного валютного фонду в 1976 р. в Кінгстоні (Ямайка), золото було позбавлене грошових функцій. З тих пір світова грошова система базується на паперовій валюті, яка має кредитну природу.

2. Система обігу кредитних і паперових грошей. На початку 70-х років ХХ ст. обмін банкнот на золото у світовому господарстві був припинений. З тих пір золото як гроші не обертається, а його купують і продають як звичайний товар. Функції грошей виконують паперові та кредитні гроші.

Обіг грошей не здійснюється хаотично, а відповідно до законів. Виокремлюють два закони грошового обігу: загальний та специфічний.

Загальний закон грошового обігу полягає в дотриманні в обігу необхідної кількості грошей, яку можна визначити за такою формулою:

$$\text{Кількість грошей} = \frac{\text{СЦ} - \text{К} + \text{П} - \text{ВП}}{\text{О}}, \quad (5.1)$$

де СЦ – сума цін усіх реалізованих за рік товарів;

К – сума цін товарів, проданих в кредит;

П – сума платежів по зобов'язаннях (по кредиту минулого періоду);

ВП – сума платежів, що взаємно погашаються;

О – швидкість обігу грошей (середнє число обороту грошей на рік).

Закон обігу повноцінних грошей (золота) може бути виражений так: при даній сумі вартості товарів, що реалізуються за готівку, і платежів, що надходять (за відрахуванням тих, які взаємно погашаються), і при даній середній кількості оборотів маса грошей залежить від вартості грошового матеріалу (золота). Якщо, наприклад, вартість золота зменшилася внаслідок зростання продуктивності праці в золотодобувній галузі, то знадобиться відповідно більша його кількість, щоб забезпечити процес реалізації тієї ж маси товарів, адже ціни останніх зростають.

В умовах золотомонетного обігу перебувала така кількість повноцінних грошей, яка була необхідна. Коли потреба в грошах зменшувалася, частина золотих монет випадала з обігу, перетворюючись у скарб; якщо ж потреба в грошах зростала, їх додаткова кількість зі скарбу надходила в обіг.

Якщо в сферу обігу випускається така кількість паперових грошей, яка дорівнює кількості золотих грошей, необхідних для обігу, то паперові гроші функціонують так само, як і золоті, і мають таку ж купівельну силу. Але становище змінюється, якщо в обіг випускають більше грошей, ніж потрібно було б золотих. Паперові гроші, на відміну від золотих, не випадають з обігу, тому їх вартість залежить від кількості в обігу паперових грошей, про що й говорить кількісна теорія грошей.

Зміну грошової маси в обігу досліджували монетаристи. Головним предметом їх досліджень є перехід від одного рівня рівноваги економіки до іншого, тобто абсолютний (загальний) рівень цін. Причини зміни рівня цін вони вбачали в зміні обсягу грошової маси. Динаміка національного доходу й рівня

цін розглядається монетаристами як явища, похідні від величини грошової маси.

Фішер, при обґрунтуванні ним кількісної теорії грошей, виділяв кілька чинників, від яких, як він вважав, залежить «купівельна сила грошей»:

масу готівки в обігу (M);

швидкість обігу грошей (разів на рік – V);

середньозважений рівень цін на реалізовані товари (P);

загальний обсяг продаж або кількість товарів (Q);

сума банківських депозитів (M_1);

швидкість депозитно-чекового обігу (V_1).

Вважаючи, що сума грошей, виплачених за товари й послуги, є добутком кількості реалізованих товарів і рівня цін, Фішер виводить «рівняння обміну»:

$$MV = PQ, \quad (5.2)$$

де M – грошова маса;

V – швидкість обігу грошей;

P – рівень товарних цін;

Q – кількість товарів в обороті.

З даної залежності він робить висновок: ціни товарів знаходяться у прямо пропорційній залежності від кількості грошей в обігу й обернено пропорційній – від кількості товарів. Тому рівень цін повинен зростати або падати залежно від зміни кількості грошей, якщо водночас не відбуватимуться зміни у швидкості їх обігу або в кількості благ, які обмінюються.

«Рівняння обміну» Фішера дозволило обчислити кількість грошей (готівкових і безготівкових), необхідних даній країні для нормального розвитку, що знайшло вираз у специфічному законі грошового обігу:

$$M = \frac{PQ}{V}, \quad (5.3)$$

де M – грошова маса;

P – рівень товарних цін;

Q – кількість товарів в обороті;

V – швидкість обігу грошей.

Даний закон дозволяє зрозуміти таку залежність: маса грошей в обігу знаходиться в прямо пропорційній залежності від цін товарів й обернено пропорційній – від швидкості обігу грошової одиниці.

Кількість грошей не може бути довільною: зокрема, якщо зростають ціни, то при незмінному обсязі виробництва й тій самій швидкості обігу грошей їх маса повинна бути збільшеною. Якщо ж швидкість обігу зростає, а ціни й обсяги виробництва незмінні, то країна може обходитися меншою кількістю грошей.

Зі сформульованих законів випливає важливий принцип грошового обігу – грошова маса повинна відповідати потребам обігу.

М. Фрідмен – безсумнівний лідер сучасних монетаристів – доповнив концепцію І. Фішера. У його трактуванні кількісна теорія грошей є різновидом

теорії попиту і пропозиції, але не щодо вартості, а щодо грошей. Згідно цього варіанту кількісної теорії, пропозиція грошей дорівнює їх кількості, остання визначається державою, яка здійснює емісію готівки, і банківською системою, що створює безготівковий обіг. Зміна попиту на гроші проходить повільно, водночас пропозиція їх більш мінлива і не має зв'язку з грошовим попитом.

Концепція Фрідмена відображається такою залежністю:

$$M = K \cdot P \cdot Y, \quad (5.4)$$

де M – кількість грошей;

K – відношення грошового запасу до доходу;

P – індекс цін;

Y – національний дохід в незмінних цінах.

Вона показує залежність обсягу національного доходу, рівня цін і співвідношення грошового запасу до доходу від обсягу грошової маси, зростання останньої може привести чи до зростання цін, чи до збільшення коефіцієнту, що відображає відношення грошового запасу до доходу.

При цьому теорія Фрідмена не враховує зворотного зв'язку «ціни – грошова маса», а також вплив реальних факторів виробництва (продуктивності праці, кількості зайнятих) на динаміку національного доходу.

Сучасні монетаристи внесли ряд нових моментів в кількісну теорію грошей своїх попередників:

відмовились від твердження про пропорційність динаміки грошової маси і цін;

визнають важливість врахування змін швидкості обігу грошової маси країни;

враховують зміни товарної маси при аналізі довготривалих періодів;

пов'язують грошову теорію з виробництвом при поясненні циклічних коливань, визнаючи, що грошово-кредитна політика є найефективнішим інструментом регулювання економічного розвитку.

Зі сформульованих законів впливає важливий принцип грошового обігу – грошова маса повинна відповідати потребам обігу. Підтримування рівноваги в економіці, збалансованого попиту й пропозиції значною мірою залежить від обсягу грошової маси.

Висновки.

1. Історично першою економічною формою функціонування людського суспільства було натуральне виробництво. Товарне виробництво зароджується як протилежність натурального господарства, бо являє собою певну організацію суспільного виробництва, при якій економічні відносини між людьми проявляються через ринок, через купівлю-продаж продуктів їхньої праці.

2. Центральною категорією товарного виробництва є товар. Розрізняють дві сторони або дві властивості товару: корисністю або споживчою вартістю товару і цінність, або вартість товару.

3. Гроші, поряд з товаром є невід'ємною умовою функціонування ринку.
За допомогою грошей прискорюється обіг товарів і послуг в економіці.

Запитання.

- У чому відмінності натурального та товарного виробництва?
- Як ви розумієте економічне відокремлення товаровиробників?
- Яка з двох властивостей товару є важливішою?
- Як змінилося уявлення про гроші з розвитком політекономії?
- Чи використовуються на практиці закони грошового обігу?

Тема 6. КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І НАГРОМАДЖЕННЯ. НАЙМАНА ПРАЦЯ І ЗАРОБІТНА ПЛАТА

План.

- 1. Капітал як економічна категорія.**
- 2. Перетворення грошей у капітал.**
- 3. Основний і оборотний капітал.**
- 4. Заробітна плата як ринкова ціна праці.**

1. Капітал як економічна категорія

В економічній думці існують різні підходи щодо визначення сутності капіталу:

- предметно-функціональний (чинник виробництва);
- соціально-економічний (специфічні суспільні відносини);
- грошовий (фінансовий ресурс);
- часова концепція;
- трактування як певного вкладання.

Відповідно до предметно-функціонального підходу капітал ототожнюється з нагромадженою працею, яка використовується для подальшого виробництва або продажу товарів та з метою одержання доходу.

Згідно соціально-економічного підходу, капітал – це специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов. Особливістю даного підходу є прагнення охарактеризувати суспільно-економічну сутність капіталу в органічному взаємозв'язку з економічними відносинами та виявити джерело самозростання вартості.

За грошовим підходом капітал досліджується як фінансовий ресурс, що приносить власникові дохід у вигляді відсотка.

Часова концепція капіталу заснована на порівнянні корисності благ у різний час та виведенні доходу з певних властивостей останнього. Згідно з цим підходом цінність теперішніх благ (за незмінності інших умов) завжди перевищує цінність таких самих благ у майбутньому. Відтак дохід на капітал має місце за умови обміну товарів поточного і майбутнього споживання.

Трактування капіталу як певного вкладання забезпечує дохід власникові незалежно від сфери застосування чи характеру діяльності.

Капітал має такі властивості:

- обмеженість;
- здатність до нагромадження;
- ліквідність;
- здатність до конвертації (постійної зміни форм);
- самозростання.

Для виникнення та функціонування капіталу необхідні умови:

працівники мають бути юридично вільними, мати можливість вільно розпоряджатися своєю здатністю до праці продавати її власникові засобів виробництва на певний час, а не назавжди;

відсутність у працівників засобів виробництва та засобів для життя (окрім здатності до праці);

наявність економічного примусу до людини продавати свою здатність до праці (робочу силу) власникам засобів виробництва, які організують і контролюють її використання у процесі виробництва матеріальних благ або надання послуг;

результат взаємодії факторів виробництва, тобто його продукт (товар або послуга) мають належати капіталістові. Для останнього не має значення, що виробляти або які послуги надавати, адже він організує виробництво або надання послуг з врахуванням тієї обставини, що вироблені товари, надані послуги є носіями нової вартості, котра містить в собі додаткову вартість.

Спробу зробити систематизацію капіталу підприємства, з метою всебічного розкриття його економічного змісту зроблена багатьма вченими, однак найбільш повна кількість класифікаційних ознак запропонована Бланком І. (рис.6.1).



Рис. 6.1. Класифікація капіталу підприємства запропонована д.е.н. Бланком І.

Багатоаспектність категорії “капітал” виявляється у різноманітних формах його існування:

- 1) за сферами застосування: промисловий, торговельний, позичковий;
- 2) за напрямками інвестування: матеріально-речовий, людський, інтелектуальний, соціальний;
- 3) за масштабами функціонування: місцевий, регіональний, національний, транснаціональний;
- 4) за значенням у створенні та перерозподілу доходу: реальний і фіктивний;
- 5) за роллю у відтворювальному процесі: капітал-власність, капітал-функція;
- 6) за джерелами формування: власний, залучений;
- 7) за інноваційною спрямованістю: неризиковий та венчурний (ризиковий);
- 8) за формами функціонування: індивідуальний, суспільний, колективний.

2. Перетворення грошей у капітал

Необхідною умовою виникнення і розвитку ринкових відносин є первісне нагромадження капіталу.

В процесі так званого первісного нагромадження капіталу, суть якого полягає, з одного боку, у відокремленні безпосередніх виробників від засобів виробництва і перетворенні їх у найманих робітників, а з іншого, – у перетворенні засобів виробництва в первісний капітал, який зосереджується в руках небагатьох членів суспільства.

В результаті цього формуються два нерівноцінні елементи: власники робочої сили, які бажають продати свою працю, та власники засобів виробництва.

Основною категорією капіталістичної системи є капітал. В буденному житті капіталом називають гроші. Але це не зовсім так. Гроші самі по собі не є капіталом. Проте за певних умов гроші можуть стати й стають капіталом.

Історичними передумовами виникнення капіталу, були товарне виробництво й розвинутий товарно-грошовий обіг. При простому товарному обігу дрібні товаровиробники (ремісники, селяни) продають вироблені ними товари за гроші для того, щоб купити інші товари. Цей акт можна записати такою формулою:

T (товар) – G (гроші) – T (товар).

У даному випадку гроші виконують свою природну функцію засобу обігу і не є капіталом.

На певному історичному етапі просте товарне виробництво набуває підприємницького характеру. За цих умов товаровиробник починає продавати свій товар не заради того, щоб купити за гроші якийсь інший товар, задовольнити свої потреби в споживанні, а з метою пустити гроші знову в обіг. Отже, формула простого товарного обігу $T - G - T$ (продаж заради купівлі) замінюється принципово іншою формулою:

$G - T - G$ (купівля заради продажу).

В цій формулі вихідним і кінцевим пунктами виступають гроші, а товар відіграє роль посередника. Але рух $\Gamma - T - \Gamma$ був би безглуздим, якби Γ початкові та Γ кінцеві були кількісно однаковими. Сутність цього руху полягає в прирості Γ , у перетворенні в Γ' , тобто в $\Gamma + \Delta\Gamma$, де Γ' – означає гроші, що зросли. Сама ж формула набуває такого вигляду: $\Gamma - T - \Gamma'$.

Приріст грошей, який отримується в кінці цього руху ($\Delta\Gamma$), називається додатковою вартістю. Додаткова вартість – це надлишок над первісно авансованою сумою грошей ($\Gamma' - \Gamma = \Delta\Gamma$). А первісна сума грошей, яка принесла додаткову вартість, перетворилася в капітал. Отже, капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість. Або це самозростаюча вартість. Позначається додаткова вартість латинською літерою "m" (від слова *mehrwert* додаткова вартість).

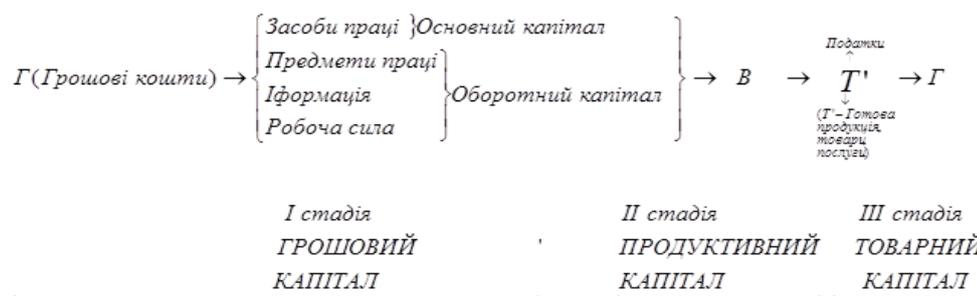
Формула $\Gamma - T - \Gamma'$ отримала назву загальної формули капіталу. Загальної, тому що відображає рух усіх видів капіталу незалежно від того, в якій сфері і в яку історичну епоху вони діють.

Власник вартості, який пускає її в обіг з метою отримання додаткової вартості, тобто перетворення її в капітал, називається капіталістом (підприємцем).

Отже, гроші стають капіталом лише тоді, коли вони приносять додаткову вартість.

3. Основний і оборотний капітал

В умовах сучасного виробництва виникає необхідність поєднання не лише оборотного, а й основного капіталу, тому схема відтворення капіталу, на мою думку, може бути представлена у наступному вигляді:



6.2. Послідовні стадії та функціональні форми кругообороту промислового капіталу

Процес руху капіталу, який охоплює три стадії, де він послідовно набуває трьох різних форм, кожна з яких виконує певну функцію, називається кругооборотом капіталу.

Проходячи ту чи іншу стадію, капітал на кожній з них виконує властиву йому функцію. Функція грошового капіталу (перша стадія) полягає у створенні умов для здійснення процесу виробництва (купівля чинників виробництва, поєднання робочої сили із засобами виробництва). На другій стадії функцією продуктивного капіталу є створення і збільшення вартості. Функція товарного капіталу зводиться до реалізації виробленого товару, що передбачає повернення підприємцю авансованого на виробництво капіталу разом з реалізованою додатковою вартістю у формі прибутку.

Науковці виділяють три форми відтворення капіталу: просте, розширене і недостатнє. Просте відтворення означає повторення процесу виробництва від періоду до періоду в незмінних масштабах, коли обсяг функціонуючого капіталу не змінюється. Розширене – це відтворення капіталу в збільшуваних розмірах, при цьому капітал постійно зростає й удосконалюється як кількісно, так і якісно. Недостатнім вважається таке відтворення, яке не забезпечує навіть відновлення капіталу в первісному обсязі. Таким чином, відтворення капіталу – це здатність капіталу бути незмінним або поступово змінювати свій обсяг у результаті одержання підприємством доходу.

Рух капіталу не припиняється із завершенням одного кругообороту. Для того, щоб вартість продовжувала зростати як капітальна вартість, вона повинна повторювати цей кругооборот.

Кругооборот капіталу, що визначається не як окремий акт, а як періодичний повторюваний процес, називається оборотом капіталу.

Отже, основний капітал – це та частина продуктивного капіталу, яка бере участь у виробництві й тривалий час зберігає свою споживну вартість, а вартість його переноситься частинами на продукцію, яка виробляється, впродовж усього періоду використання і повертається до свого власника теж по частинах, в міру реалізації готової продукції.

Інакше обертається капітальна вартість, авансована на предмети праці. Вартість придбані сировини, допоміжних матеріалів і палива входить повністю у вартість товару, що виробляється і при реалізації повністю повертається у грошовій формі до підприємця. Ця частина постійного капіталу набуває форми оборотного капіталу. До оборотного капіталу відноситься і змінний капітал, тобто та частина капіталу, яка авансується на придбання робочої сили.

Отже, оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка впродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживну вартість, а її вартість повністю переноситься у вартість товару, що виробляється, і повністю повертається до свого власника у грошовій формі після реалізації товару.

Поділ капіталу на основний і оборотний властивий лише для продуктивного капіталу. Грошовий і товарний капітали, які функціонують у сфері обігу, такого поділу не мають. В основі поділу капіталу на основний і

оборотний лежить спосіб участі різних частин продуктивного капіталу в процесі перенесення вартості. Поділ же капіталу на постійний і змінний в основі своїй має спосіб участі різних частин авансованого капіталу в процесі виробництва додаткової вартості.

Нормальне функціонування виробництва передбачає постійне відтворення основного капіталу. Механізм його відтворення включає три взаємопов'язані процеси: знос, амортизацію, заміщення.

Розрізняють фізичне та моральне зношування основного капіталу.

У процесі застосування основного капіталу відбувається його фізичний знос. Він зумовлений, по-перше, самим використанням елементів основного капіталу в процесі виробництва, по-друге, впливом стихійних сил природи (повітря, води, спеки і холоду): дерев'яні частини споруд гниють, металеві частини машин піддаються корозії і т.д.

Моральне зношування основного капіталу відбувається в двох випадках:

1) коли в результаті підвищення продуктивності праці машини з даною технічною характеристикою виробляються з меншими затратами праці, в результаті чого їх вартість зменшується;

2) коли створюються машини нової конструкції, більш продуктивні і більш дешеві а розрахунку на одиницю потужності.

Моральне зношування основного капіталу, викликане здешевленням виробництва машин даної конструкції, називають моральним зношуванням першого роду.

Моральне зношування основного капіталу, викликане появою машин більш продуктивних і більш дешевих з розрахунку на одиницю потужності називається моральним зношуванням другого роду.

Моральне зношування відбувається незалежно від фізичного.

Вартість основного капіталу переноситься на товар, що виготовляється, частинами, в міру його зношування. При реалізації товарів, ця частина вартості у грошовій формі повертається підприємцю. Цей процес поступового відшкодування у грошовій формі вартості основного капіталу, що відповідає його зносу, називається амортизацією. А самі відрахування – амортизаційними відрахуваннями.

4. Заробітна плата як ринкова ціна праці

Заробітна плата – це грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності її функціонування.

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна, як і всіх інших товарів, регулюється співвідношенням попиту і пропозиції. На розмір заробітної плати впливає зниження попиту на робочу силу, або збільшення її пропозиції, дія законів зростання продуктивності праці та підвищення потреб населення, співвідношення сил між робітниками і капіталістами, виступи працівників за збільшення заробітної плати тощо.

Щодо сутності заробітної плати в економічній теорії існують принаймні дві концепції:

1. марксистський підхід: заробітна плата – це ціна товару робоча сила, величина зарплати визначається умовами відтворення робочої сили.

Заробітна плата – це ціна праці, її величина і динаміка визначаються ринковими чинниками – попитом та пропозицією;

2. підхід “Економікс”, за Самуельсоном зарплата визначається величиною граничного продукту змінного чинника виробництва.

Заробітна плата – це ціна, що виплачується робітникові за використання його праці (трудового ресурсу).

У світовій економічній науці існує багато варіантів визначення заробітної плати (рис. 6.3).



Рис. 6.3. Визначення сутності поняття «заробітна плата»

Заробітна плата або ставка зарплати – це грошовий вираз вартості й ціни робочої сили, що визначається вартістю засобів існування, необхідних для її відтворення.

Комплексно сутність зарплати проявляється у певних функціях (рис. 6.4).



Рис. 6.4. Функції заробітної плати

Відтворювальна – забезпечення розширеного відтворення якості робочої сили найманого працівника та членів його сім'ї.

Стимулююча – забезпечує мотивацію максимальної віддачі зайнятих працівників, установлюючи пряму залежність величини заробітної плати від результатів праці.

Розподільча – стимулювання припливу робочої сили в одні галузі та її відпливу з інших, формування персоналу підприємств і рівня їхньої зайнятості.

Заробітна плата має таку структуру (рис. 6.5):



Рис. 6.5. Структура заробітної плати

Основна заробітна плата – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці, вона визначається у вигляді окладів і складає 70% від усієї заробітної плати.

Додаткова заробітна плата – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість. Вона включає доплати, надбавки, премії та компенсаційні виплати, які передбачені законодавством.

Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати за просту некваліфіковану працю, нижче від якого не може проводитись оплата за виконану працівником роботу.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагороди за підсумками роботи за рік за спеціальними системами й положеннями. Наприклад, премії, додаткові оплачувані відпустки.

Розрізняють два рівні заробітної плати:

1) номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку найманий працівник отримає за виконану роботу в розрахунку на годину, день, тиждень, місяць, рік;

2) реальна заробітна плата – це кількість товарів і послуг, які можна придбати на номінальну зарплату. Можна сказати, що реальна зарплата – це купівельна спроможність номінальної зарплати.

Можна сказати, що реальна зарплата – це купівельна спроможність номінальної зарплати. Тобто, вона залежить від цін на товари і послуги, які купуються.

Заробітна плата має дві основні форми: погодинну й відрядну.

Погодинна заробітна плата – оплата вартості та ціни робочої сили за її функціонування протягом певного робочого часу. Водночас при встановленні ставки заробітної плати враховують умови праці, її безпеку та інші чинники.

Відрядна заробітна плата – оплата вартості й ціни товару робоча сила залежно від розмірів виробітку.

В економіці розвинутих країн світу існують такі системи заробітної плати: преміальні, колективні й тарифні (рис. 6.6).

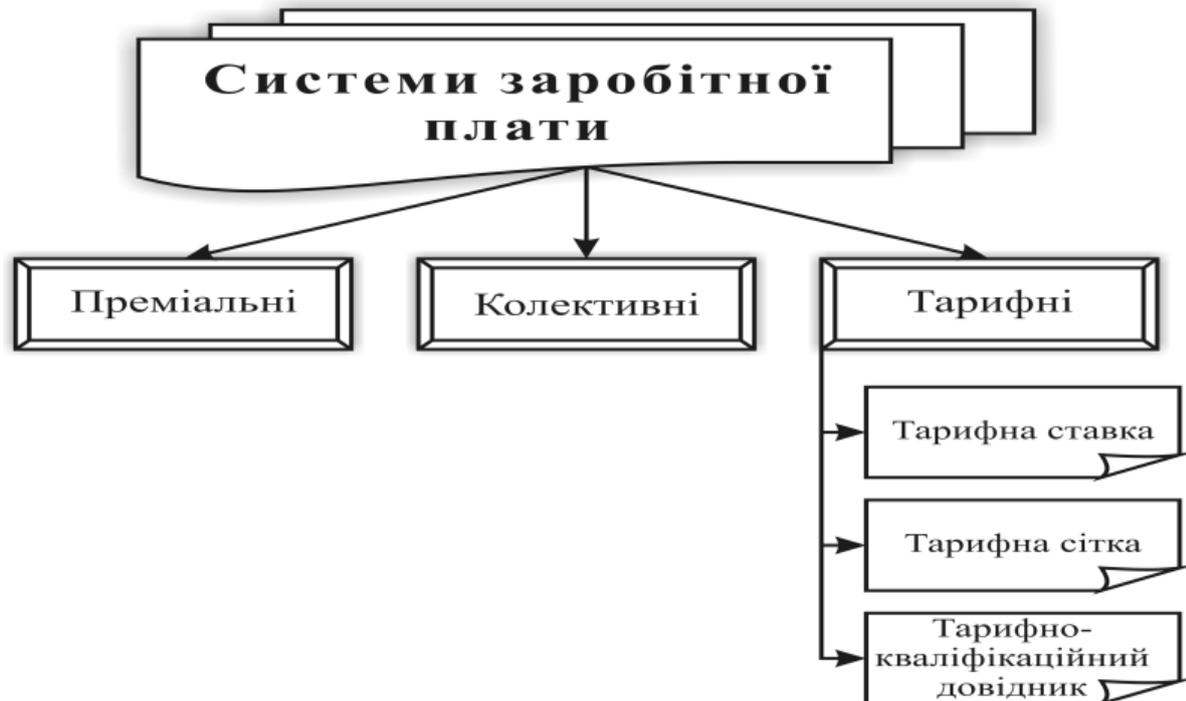


Рис. 6.6. Системи заробітної плати

Важливе місце в регулюванні заробітної плати України займає саме тарифна система оплати праці, яка виступає як сукупність взаємопов'язаних елементів: тарифної сітки, тарифних ставок, схем посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик. Тарифна система використовується для розподілу робіт і працівників залежно від складності роботи та кваліфікації працівника за розрядами тарифної сітки і є основою формування та регулювання заробітної плати. Її складовими є:

тарифна ставка визначає рівень оплати праці робітників за годину роботи або робочий день;

тарифна сітка застосовується для визначення відповідних співвідношень між оплатою праці й кваліфікацією робітника. Вона включає певну кількість тарифних розрядів, які застосовуються для регламентації співвідношення рівня оплати праці (наприклад, асистент, старший викладач, кандидат);

тарифно-кваліфікаційний довідник містить у собі перелік робіт, що виконуються в даній галузі з урахуванням їх складності, міри відповідальності та вимог до точності і якості виконання.

Система тарифів і розрядів застосовується в усіх ринкових країнах, але кожна країна має свої сучасні модифіковані форми прояву. Однією з них є система аналітичної оцінки робочих місць, яка передбачає такі фактори:

кваліфікацію робітника (освіта, досвід (стаж) і професійна підготовка);
розумові й фізичні зусилля;
рівень відповідальності;
умови праці.

Висновки.

1. В економічній думці існують різні підходи щодо визначення сутності капіталу: предметно-функціональний (чинник виробництва); соціально-економічний (специфічні суспільні відносини); грошовий (фінансовий ресурс); часова концепція; трактування як певного вкладання.

2. Гроші самі по собі не є капіталом. Проте, за певних умов гроші можуть стати капіталом – тоді, коли вони приносять додаткову вартість.

3. Поділ капіталу на основний і оборотний властивий лише для продуктивного капіталу. Основний капітал – це та частина продуктивного капіталу, яка бере участь у виробництві й тривалий час зберігає свою споживну вартість, а вартість його переноситься частинами на продукцію, яка виробляється, впродовж усього періоду використання і повертається до свого власника теж по частинах, в міру реалізації готової продукції. Оборотний капітал – це частина продуктивного капіталу, яка впродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживну вартість, а її вартість повністю переноситься у вартість товару, що виробляється, і повністю повертається до свого власника у грошовій формі після реалізації товару.

4. Заробітна плата – це грошове вираження вартості і ціни товару «робоча сила» та частково результативності її функціонування.

Запитання.

Чи можна «гроші» ототожнювати з «капіталом»?

У чому суть суперечності загальної формули руху капіталу?

Визначити у чому різниця між основним та оборотним капіталом?

Чому заробітна плата виступає формою вартості товару робоча сила?

Які функції притаманні заробітній платі?

Який взаємозв'язок існує між номінальною і реальною заробітною платою?

Яка з двох властивостей товару є важливішою?

Як змінилося уявлення про гроші з розвитком політекономії?

Чи використовуються на практиці закони грошового обігу?

ТЕМА 7. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА Й ПРИБУТОК

План.

1. Витрати виробництва, їх суть і класифікація.
2. Короткострокові витрати виробництва.
3. Довгострокові витрати виробництва.
4. Альтернативні теорії прибутку.
5. Ефективність підприємницької діяльності фірми.

1. Витрати виробництва, їх суть і класифікація

В економічній теорії існують різні підходи до визначення витрат виробництва. Так, прихильники теорії трудової вартості (А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс) вважали, що втілена у товарі праця складає зміст витрат виробництва.

Австрійський теоретик Р.Візер розробив суб'єктивну теорію витрат альтернативних можливостей, відповідно згідно з якою дійсні витрати виробництва даного товару дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство змогло б отримати, якщо б по-іншому використало затрачені виробничі ресурси.

Інституціоналістська теорія витрат представлена в роботах Дж.К.Кларка, який ретельно досліджував різні типи витрат: індивідуальні і суспільні, абсолютні, додаткові, фінансові, виробничі, довгострокові і короткострокові.

Неокласичні концепції витрат виробництва розглядають їх як суму витрат (постійних і змінних) на придбання факторів виробництва.

У країнах, де існувала командно-адміністративна система, в основі теорії витрат виробництва лежали постулати трудової теорії вартості. При цьому розрізнялись витрати окремого товаровиробника, які одержали назву „собівартість” (затрати використаних для виготовлення товару засобів виробництва та зарплата зайнятих при цьому робітників), та суспільні витрати, які були кількісно більші на величину додаткового продукту, що складав матеріальну основу прибутку виробника.

Крім витрат, пов'язаних із виготовленням товару, виділялися також витрати, необхідні для реалізації товару, що визначались як витрати обігу.

В останнє десятиріччя широко відомою стала теорія трансакційних витрат, яка розроблена представниками неоінституціоналізму. Сюди відносять головним чином витрати обігу, тобто витрати на реалізацію товару (реклама, обслуговування ринків та ін.). Поняття трансакційних витрат запровадив американський економіст Р.Коуз. Неоінституціоналісти вважають, що функція ринку полягає в економії трансакційних витрат, а головною його перевагою виступає тенденція до мінімізації витрат кожного учасника обміну на отримання інформації.

У сучасній західній економічній теорії лежать постулати неокласичної та трансакційної теорії витрат виробництва, при цьому відправними є два моменти. По-перше, витрати виробництва в їх інтерпретації є оплати придбаних факторів виробництва. Витрати виробництва розглядаються тут під кутом зору господарника, підприємця, що намагається обґрунтувати оптимальну стратегію

фірми і досягти цілі отримання рівного доходу на кожен грошову одиницю, затрачену на купівлю факторів виробництва. У стратегічному плані кожна фірма прагне приймати такі рішення, які б дозволили їй в умовах обмеженості ресурсів максимізувати свій прибуток.

Витрати виробництва – це вартість усіх видів чинників виробництва (засобів праці, предметів праці, робочої сили), що витрачаються для виготовлення певної кількості економічних благ. В економічній науці розрізняють економічні та бухгалтерські витрати. Першим видом витрат більше оперують економісти-теоретики, другим – бухгалтери.

Економічні витрати – це платежі, які має робити фірма для отримання й використання всіх ресурсів. Вони складаються з двох частин: явних і неявних витрат.

Явні (бухгалтерські, зовнішні, прямі, експліцитні) витрати – це платежі за ресурси, які фірма купує на ринках ресурсів, бо сам виробник не володіє цими ресурсами. Це витрати на ресурси, отримані за ринковими цінами на стороні: витрати на оплату праці, придбання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, сплата відсотків за кредит, платежі за страхування, амортизація, оренда транспорту тощо. Вони є прямими грошовими виплатами фірми власникам ресурсів. Тому явні витрати іноді називають грошовими витратами.

Неявні (приховані, внутрішні, непрямі, імпліцитні) – це витрати, які несе власник фірми від не найкращого використання власності (витрати втрачених можливостей). До них належать виробничі будівлі, власні кошти, виконані фірмою роботи, капітальні блага, управлінські навички власника (власників) фірми, частина або всі фінансові ресурси тощо. Оскільки ці ресурси є власністю виробника, то платежі за їх використання мають неявний характер, їх прямо не оплачують. Економічні витрати на навчання в університеті містять не лише плату за навчання, книги, олівці тощо, а й втрату доходу, який міг заробити студент, якби він не навчався в університеті. У бухгалтерській звітності фірми внутрішні витрати не відображають.

2. Короткострокові витрати виробництва

Економічні витрати поділяють на короткострокові та довгострокові, тобто витрати, що здійснюються відповідно в короткостроковий і довгостроковий періоди.

Короткостроковий період – це проміжок часу, який надто короткий для зміни виробничих потужностей підприємства, але достатній для зміни рівня використання наявних фіксованих потужностей. У межах цього періоду виробничі потужності підприємства залишаються незмінними, але обсяг виробництва може бути змінений шляхом застосування більшої або меншої кількості праці, сировини та інших ресурсів; існуючі виробничі потужності можуть використовуватися дещо інтенсивніше.

Довгостроковий період – це період, достатній для зміни кількості всіх зайнятих ресурсів, включаючи й виробничі потужності. З точки зору галузі цей період включає в себе достатньо часу, щоб діючі в ній підприємства змогли

покинути галузь і розформуватися, а нові – виникнути та вступити до галузі. Це період змінних потужностей.

Наприклад, якщо фабриці «Світоч» потрібно найняти 50 робітників або навіть набрати цілу зміну, то це – короткострокове коригування. Та якби виникла потреба побудувати ще одне крило до фабричного цеху й встановити там додаткове устаткування – це було б уже довгостроковим коригуванням. У короткостроковому періоді деякі ресурси фіксовані, а обсяги інших можна змінювати для розширення випуску, тому виділяють два типи витрат – постійні та змінні, які аналізують за двома рівнями. Перший рівень аналізу стосується витрат на весь обсяг продукції, другий – аналізу витрат на одиницю продукції.

1 рівень аналізу витрат: витрати на весь обсяг продукції, до якого належать постійні, змінні та сукупні витрати.

Постійні витрати FC (Fixed Cost) – це витрати фіксовані, їх величина не змінюється зі зміною обсягів випуску. До них відносять витрати на устаткування, утримання управлінського персоналу, плату за оренду приміщення, зобов'язання фірми з облігаційних позик, рентні платежі, страхові внески тощо. До постійних витрат відносять також усі неявні витрати. За нульового обсягу виробництва загальна сума витрат дорівнює постійним витратам фірми. Постійні витрати в графічному вигляді являють собою пряму, паралельну до лінії абсцис.

Змінні витрати VC (Variable Cost) – це витрати, величина яких змінюється залежно від зміни обсягів виробництва. До них відносять витрати на сировину, паливо, електроенергію, транспортні послуги, заробітну плату найманих робітників.

Витрати на весь обсяг продукції називаються сукупними витратами TC (Total Cost):.

$$TC=FC+VC$$

де TC – сукупні витрати; FC – постійні витрати; VC – змінні витрати. .

Для того щоб побудувати графік кривої сукупних витрат, необхідно побудувати лінію, яка буде сумою кривих постійних і змінних витрат (рис.7.1).

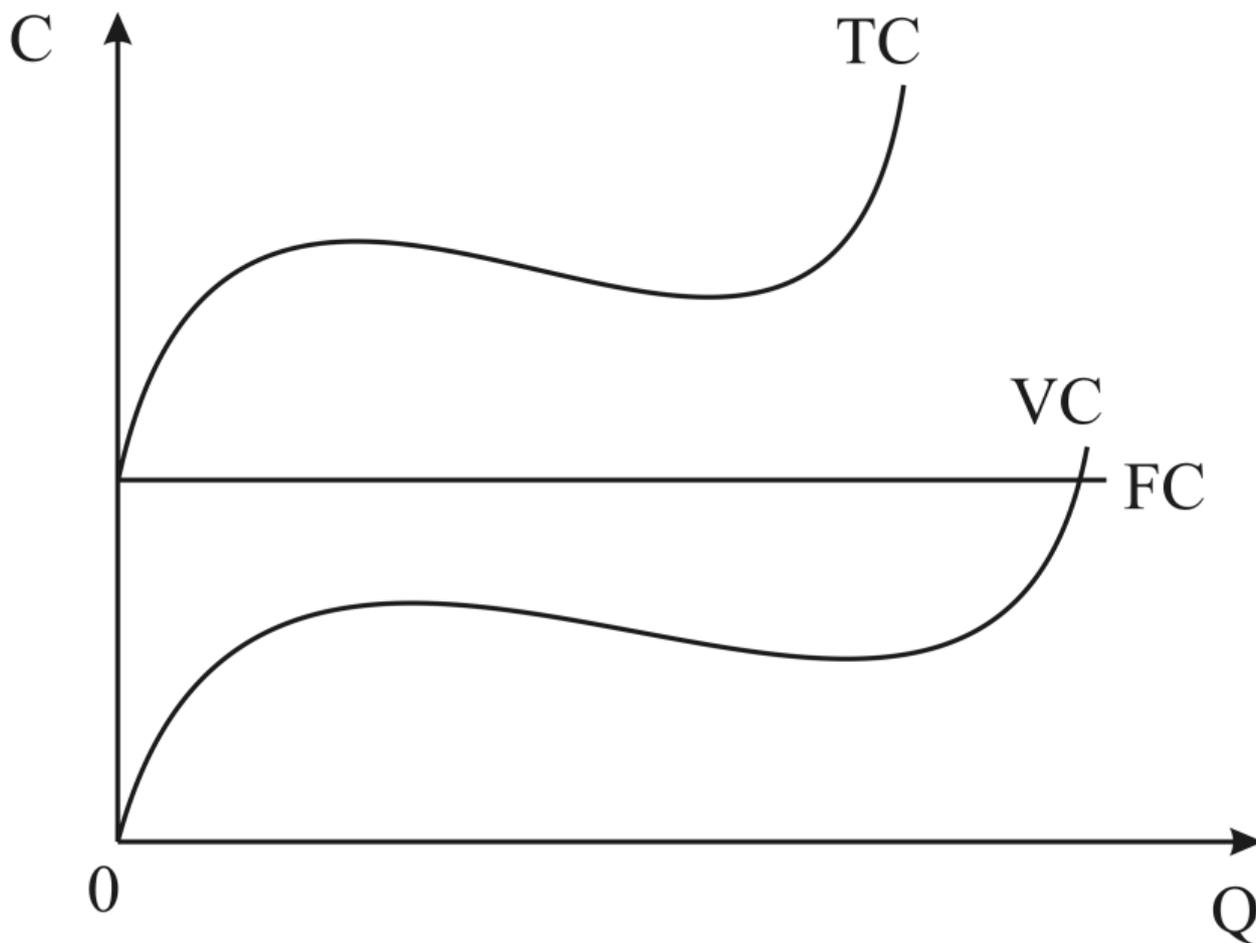


Рис.7.1. Постійні, змінні і сукупні витрати.

2 рівень аналізу витрат: витрати на одиницю продукції. До них відносять середні й граничні витрати.

Усі види середніх витрат (рис.7.2) обчислюються шляхом поділу відповідних сумарних витрат на обсяг продукції, випущеної за певний період.

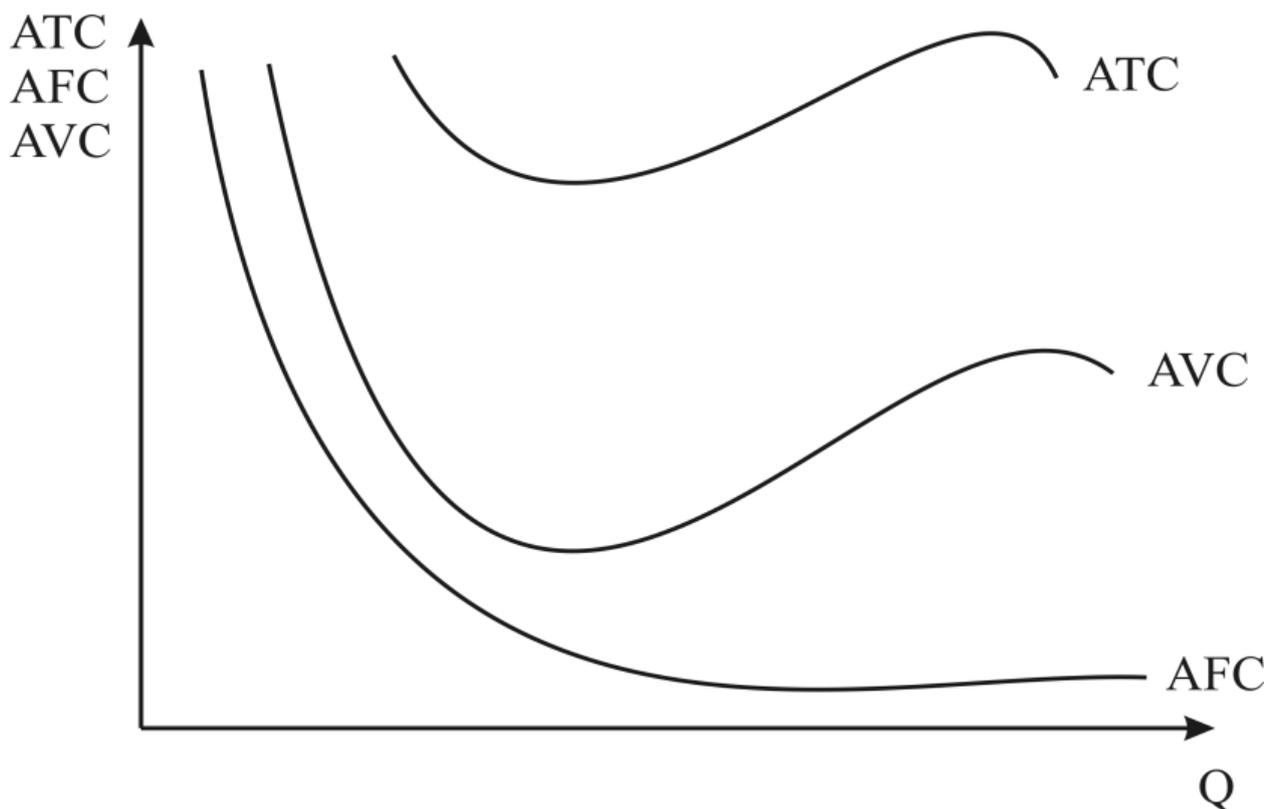


Рис.7.2. Графік середніх витрат.

Середні сукупні витрати АТС (Average Total Cost) – це кількість сукупних витрат виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції.

Середні сукупні витрати (АТС) можна одержати, поділивши сукупні витрати на кількість випущеної продукції (Q):

$$АТС=ТС/Q.$$

де АТС – сукупні середні витрати;ТС – сукупні витрати;Q – випуск продукції.

Сукупні середні витрати (АТС) можна визначити шляхом додавання середніх постійних і середніх змінних витрат.

Середні постійні витрати АФС (Average Fixed Cost) – це кількість постійних витрат виробництва (FC), що припадає на одиницю випуску продукції (Q).

Середні змінні витрати АВС (Average Variable Cost) – це кількість змінних витрат (VC) виробництва, що припадає на одиницю випуску продукції (Q).

Середні змінні витрати виробництва сягають мінімального значення у разі досягання оптимального випуску продукції.

Граничні витрати МС (Marginal Cost) – це приріст сукупних витрат у результаті приросту обсягу випуску на одиницю або додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї додаткової одиниці продукції.

Із цього рівняння видно, що постійні витрати не впливають на величину граничних витрат. Граничні витрати є похідною функцією на короткостроковому етапі тільки від змінних витрат.

Крива граничних витрат у короткостроковому періоді має U-подібну форму й характеризує величину приросту змінних витрат, необхідних для випуску додаткової одиниці продукції (рис.7.3).

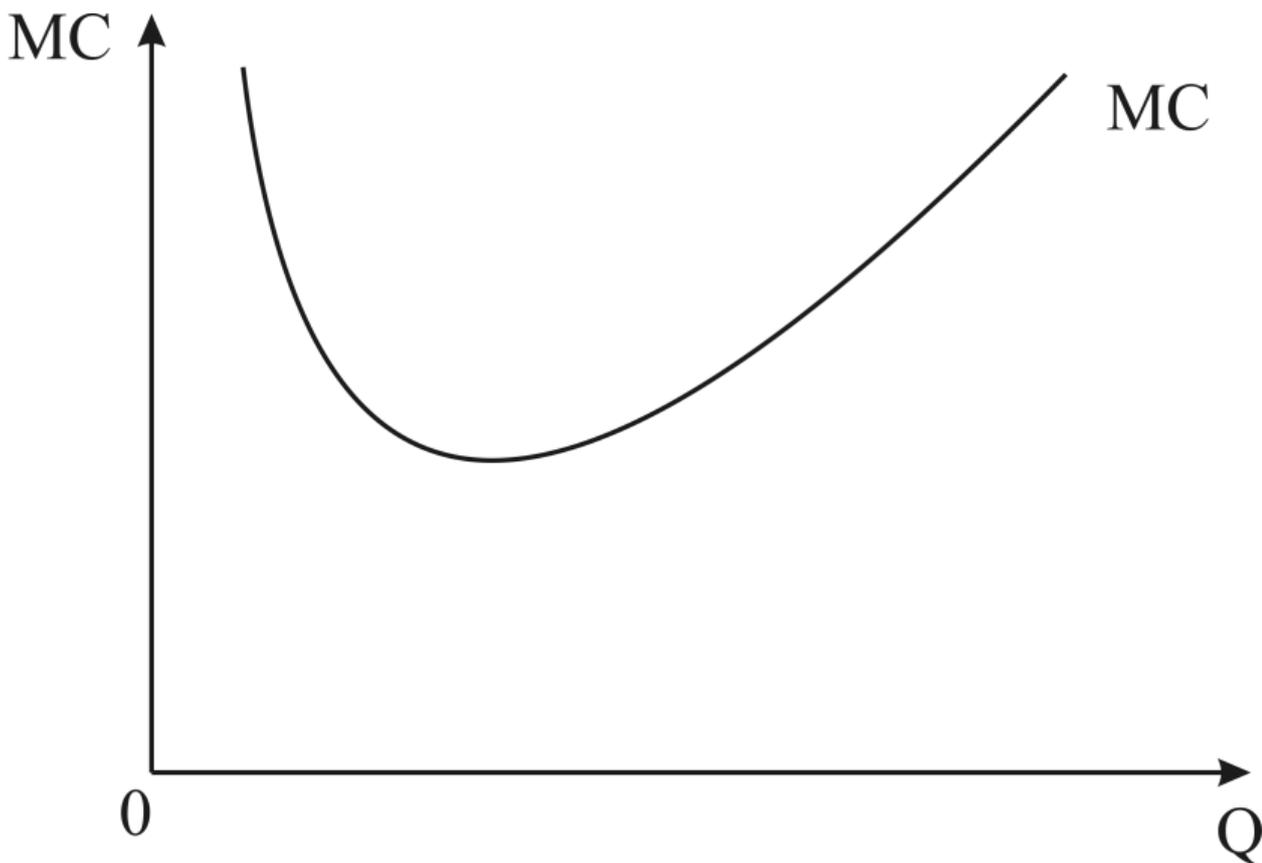


Рис.7.3. Крива граничних витрат.

3. Довгострокові витрати виробництва

Мінімізація витрат у довгостроковому періоді – основне завдання, яке реалізується шляхом зміни всіх чинників з урахуванням кон'юнктури ринку.

Криві витрат у довгостроковому періоді показують мінімальні витрати виробництва будь-якого обсягу продукції, коли всі чинники виробництва є змінними.

Якщо обсяги використання чинників виробництва змінюються не в протилежних напрямках, а в одному й тому ж, тобто коли фірма збільшує використання всіх вхідних ресурсів, відбувається зміна масштабів виробництва.

Довгострокова виробнича функція показує ефект масштабу, тобто співвідношення між зростанням затрат ресурсів і зростанням обсягів виробництва. Тут можливі три випадки:

1) якщо темпи зростання обсягів виробництва перевищують темпи зростання обсягів ресурсів, має місце зростаючий ефект масштабу;

2) якщо обсяги виробництва зростають тими ж темпами, що й обсяги використовуваних ресурсів, має місце постійний ефект масштабу;

3) якщо зростання обсягів виробництва відбувається меншою мірою, ніж зростають обсяги залучених ресурсів, має місце спадний ефект масштабу.

Збільшуючи фінансові видатки на всі чинники виробництва, фірма має змогу розвиватися, переходити до більших масштабів виробництва.

У довгостроковому періоді, коли всі ресурси змінні, фірма має можливість працювати з меншими сукупними витратами, ніж у короткостроковому періоді.

Довгострокові середні витрати, тобто витрати на одиницю продукції, формують ціну виробника, від рівня якої залежить результат діяльності фірми, її успіх на ринку. Якщо ціна виробника виявиться нижчою за ринкову ціну, фірма одержить економічний прибуток, в іншому разі вона матиме збитки й буде витіснена з ринку, тому мінімізація середніх витрат складає основне завдання виробничої діяльності фірми.

Постійний ефект масштабу спричиняє незмінність довгострокових середніх витрат, зростаючий ефект масштабу дає економію витрат на масштабі, тобто витрати на одиницю продукції зменшуються з нарощуванням обсягів випуску, а в разі спадного ефекту масштабу маємо витрати на масштабі – середні витрати зі збільшенням обсягу випуску зростають. У кожній із цих тенденцій крива довгострокових витрат LAC має іншу форму.

На основі вивчення ефекту масштабу вчені створили концепцію мінімального ефективного розміру (MEP), яка допомагає встановити оптимальні розміри підприємств в окремих галузях за різних випадків ефекту масштабу (рис.7.4).

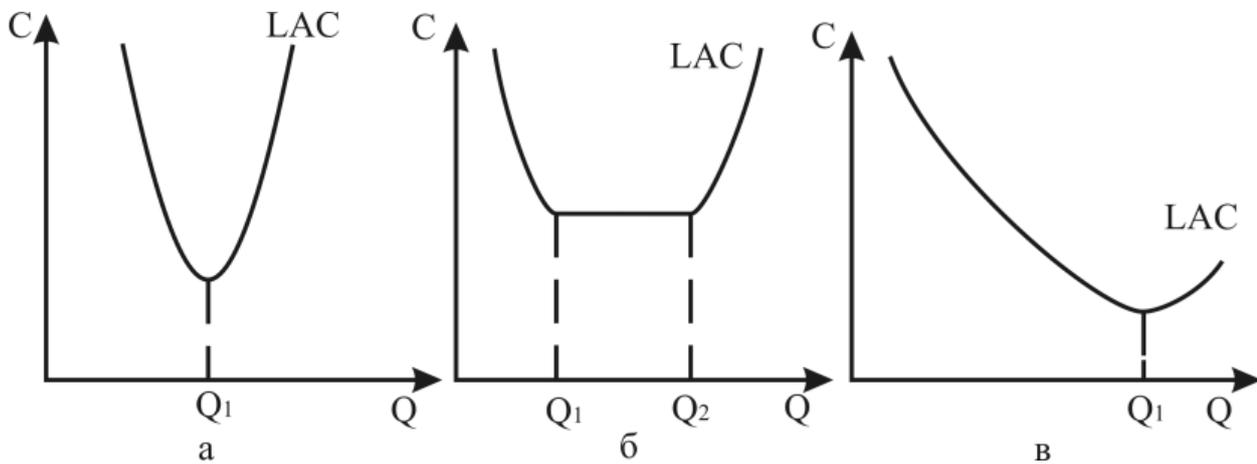


Рис.7.4. Ефект масштабу й розміри підприємств.

Мінімальний ефективний розмір – це той найменший обсяг виробництва, за якого фірма може мінімізувати свої довгострокові середні витрати (LAC).

Рис.7.4а зображає ситуацію, коли зростаючий ефект масштабу незначний і швидко себе вичерпує, тому мінімальний ефективний розмір фірми відповідає невеликим обсягам виробництва. У таких галузях існує значна кількість відносно дрібних виробників, а великі фірми не будуть більш ефективними. Це – типова галузь вільної конкуренції. Сюди можна віднести хлібопекарську, швейну, взуттєву та інші галузі легкої промисловості, а також багато видів роздрібної торгівлі.

Рис. 7.4б зображає ситуацію, коли економія на масштабі швидко наростає, а далі до значних обсягів виробництва зберігаються незмінні витрати. У такій галузі фірма досягає мінімуму середніх витрат на відносно низьких обсягах виробництва (Q_1), тому буде конкурентоспроможною поряд із середніми й великими підприємствами, які мають такі ж середні витрати (на відрізок Q_1Q_2). У галузях із такими умовами формування середніх витрат можуть співіснувати підприємства різних розмірів, вони будуть однаково ефективними. Такими є галузі, що виробляють меблі, книги та ін.

Рис. 7.4в ілюструє ситуацію тривалого зростаючого ефекту масштабу. Мінімальних витрат підприємство може досягти за дуже великих обсягів виробництва. Дрібні фірми не зможуть забезпечити таких низьких витрат, тому будуть неконкурентоспроможними й нежиттєздатними. У реальному житті такі тенденції можна спостерігати в автомобілебудівній, алюмінієвій, сталеплавильній та інших галузях важкої промисловості. У них виробництво може зосередитися в одній фірмі, яка забезпечує весь попит із мінімальними витратами. Така ринкова ситуація називається природною монополією.

Позитивний і негативний ефекти масштабу є найважливішими чинниками, які визначають структуру кожної галузі й рівень розвитку конкуренції в ній.

4. Альтернативні теорії прибутку

Першою спробою пояснити природу прибутку в політичній економії була теорія меркантилістів. Виходячи з суто зовнішнього сприйняття дійсності вони вважали, що прибуток виникає в сфері обігу, в зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили. "Зовнішня торгівля, –

писав один з представників меркантилізму Томас Мен, – приносить нам користь трьох видів: по-перше, користь державі.. По-друге, прибуток самого купця. По-третє, доходи короля".

Фізіократи, які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему походження прибутку з сфери обігу в сферу виробництва. Проте вони обмежували сферу виробництва прибутку лише землеробством, бо тут досить наглядно видно, як вплив сил природи веде до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва (посіяно навесні одну кількість зерна, зібрано восени значно більше). Беручи до уваги лише зовнішню видимість, фізіократи не змогли розрізнити дію сил природи, які створюють споживну вартість, і функцію праці, здатної створювати вартість і додаткову вартість.

Суттєвий доробок у розробку проблеми прибутку внесли класики політекономії А.Сміт і Д.Рікардо. Вони, по-перше, довели, що вартість створюється не лише в землеробстві, але й в інших галузях матеріального виробництва і, по-друге, А.Сміт визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця. Тим самим він зводив прибуток до привласнення чужої, неоплаченої праці. А.Сміт вказував, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця. Щоправда, в іншому місці А.Сміт стверджував, що прибуток – це породження капіталу. Отже, йому характерний певний дуалізм при з'ясуванні природи прибутку.

Цієї роздвоєності позбувся Д. Рікардо, який, послідовно розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітника, сформулював закон, згідно з яким заробітна плата і прибуток знаходяться у зворотному відношенні одне до одного. Він писав: "Прибуток буде високим або низьким відповідно до того, низька чи висока заробітна плата".

Представники прагматичної політекономії початку 19 ст., розробляючи проблему прибутку, зробили крок назад порівняно з класиками. Так, вони підмінили питання про джерело прибутку питанням про те, на якій основі можна отримати прибуток. Найбільш яскраво така трактовка прибутку була виражена французьким економістом Сеєм у його теорії трьох чинників виробництва. Згідно з цією теорією в процесі виробництва беруть участь три чинники: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів, – відповідно, заробітної плати, прибутку й ренти. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за "продуктивну послугу", так само, як заробітна плата – винагородою за працю.

Близькою за змістом до теорії продуктивності капіталу є теорія трудового доходу підприємців, яку започаткував англійський економіст Джеймс Мілль і яку поділяли такі відомі економісти 19 ст. як Ф.Бастія, Мак-Куллох, А.Маршалл та інші. Згідно з цією теорією підприємці утворюють особливу групу трудящих. Вони, як і робітники, виконують соціально-необхідні функції: робітники – функції виконавців, підприємці – функції організаторів. І перші, і другі за свою працю отримують справедливую винагороду: робітники – заробітну плату, підприємці – прибуток. Отже, прибуток як трудовий дохід підприємців є лише іншою назвою заробітної плати.

Досить оригінальною теорією прибутку була теорія утримання, з якою виступив у середині 19 ст. англійський економіст Нассау Сеніор (1790-1864 рр.). Він стверджував, що підприємці заради виробництва й нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуються в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, проявляють бережливість і т.д. Вклавши свій капітал, вони переживають, ризикують, очікуючи ефекту від капіталовкладень. Винагородою за їх утримання й ризик є прибуток.

К.Маркс розробив свою теорію прибутку, яка значною мірою перекликала з поглядами представників класичної політекономії (спиралася на трудову теорію вартості) і суттєво відрізнялася від концепції прагматичної політекономії. К.Маркс довів, що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості. А додаткова вартість є неоплачена праця найманих робітників. Отже, по-перше, прибуток – категорія виробництва, а не сфери обігу, і тим більше не психологічна. І, по-друге, привласнення його підприємцями здійснюється не на основі того, що вони беруть певну участь у виробництві (як їхня заробітна плата) і не тому, що вони утримуються від споживання, а тому, що вони є власниками засобів виробництва, робітники ж їх (засобів виробництва) не мають і тому змушені продавати свою здатність до праці (робочу силу), яка і є джерелом прибутку. Останній привласнюється підприємцями безоплатно.

Теорія "продуктивності капіталу" доповнилася новими "чинниками виробництва": технічним прогресом, наукою і державою. Так американський економіст Ф.Найт вважає, що прибуток - це тимчасовий дохід, який отримується завдяки складним і непередбаченим технічним нововведенням. Д.Дьюї в книзі "Сучасна теорія капіталу" (1965р.) пише, що прибуток перестав бути економічною проблемою й залежить тільки від технології виробництва, розширення знань і технологічного прогресу. П.Самуельсон у своїй книзі "Економіка" серед декількох визначень прибутку оголошує його як "безумовний" дохід від чинників виробництва, а також як винагороду за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень.

Відповідно до "психологічних" теорій прибуток начебто створюється дією психологічних чинників або часом, який сам по собі породжує прибуток. Подібні теорії прибутку, які оголошують його джерелами "утримання", "очікування", "ризик", "невпевненості", "передбачення" і т.д., виправдовуючи право підприємців на отримання певного доходу за їхню підприємницьку діяльність, зовсім не розкривають природу прибутку. Вони є суб'єктивно-ідеалістичними, бо повністю ігнорують той факт, що прибуток - це об'єктивне економічне явище, яке веде своє походження з виробництва й не може бути пояснене суто психологічними мотивами.

Теорії прибутку як "монопольного доходу". Найбільш відомими сучасними представниками цих теорій є вже згадуваний П.Самуельсон, Е.Чемберлін (американський економіст) та ін. Зокрема, Е.Чемберлін у своїй "Теорії монополістичної конкуренції" ототожнює монополію взагалі з монополією інноваційною, і на цій підставі монопольний прибуток ототожнюється з будь-яким додатковим доходом, що отримується в результаті застосування науково-технічних досягнень.

Поряд з модернізацією старих теорій прибутку сучасні економісти Заходу висунули ряд нових. Досить поширена серед них концепція революції в доходах. До найбільш активних пропагандистів цієї концепції належать американські економісти Д.Гелбрейт, А.Берлі, Е.Хансен, С.Кузнець. Основна ідея концепції полягає в тому, що з розвитком корпоративної власності підприємці відходять від керівництва господарством, передаючи управління найманим менеджерам. Тому змінюється й мета підприємництва. Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб усього суспільства. На цій основі прибуток зникає як економічна категорія, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві. Формується єдність інтересів класів, на основі чого виникає класова гармонія між робітниками й підприємцями.

5. Ефективність підприємницької діяльності фірми

Основною метою створення й діяльності підприємства є прибуток, адже саме за рахунок нього окупаються витрати на виробництво та збут товару, оплачується робота працівників. Від його розмірів залежать можливості кожного в забезпеченні власної господарської діяльності в умовах конкуренції. Питання про те, що виробляти, як і для кого, фірма в ринкових умовах визначає за допомогою прибутку та рентабельності.

Сутність прибутку виявляється через функції, які він виконує:

показник оцінки діяльності підприємства;

регулювання розподілу ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями й сферами виробництва;

стимулювання розвитку галузей.

В економічній літературі виокремлюють такі види прибутку: економічний, бухгалтерський, нормальний, валовий (балансовий) і чистий. У загальному вигляді економічний прибуток фірми визначається як різниця між сукупною виручкою (доход фірми) і витратами – явними й неявними.

Сукупна (валова) виручка (доход фірми) – сума коштів, що одержала фірма від реалізації товарів і послуг за певний час.

Витрати фірми – витрати, які пов'язані з виробництвом тих товарів і послуг, що були реалізовані.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між загальним виторгом і явними витратами фірми. Такий прибуток називають ще розрахунковим, бо під час його обчислення враховують лише грошові платежі, які фіксуються в бухгалтерській звітності фірми.

Нормальний прибуток – це той мінімальний дохід, який має заробити підприємець, щоб залишитись у своєму бізнесі. Це – плата за виконання підприємницьких функцій. Можна також сказати, що це дохід, який власник фірми міг би отримувати, вкладаючи свої ресурси в інше діло, використовуючи власні ресурси поза своєю фірмою.

Валовий (балансовий) прибуток – різниця між валовою виручкою, яка отримана від реалізації продукції, і сумою матеріальних витрат, амортизації й зарплати.

Чистий прибуток – це виручка від продажу мінус витрати виробництва мінус податки.

Для аналізу ефективності підприємницької діяльності, крім абсолютного розміру, варто розраховувати й відносний показник прибутку (рис.7.5).

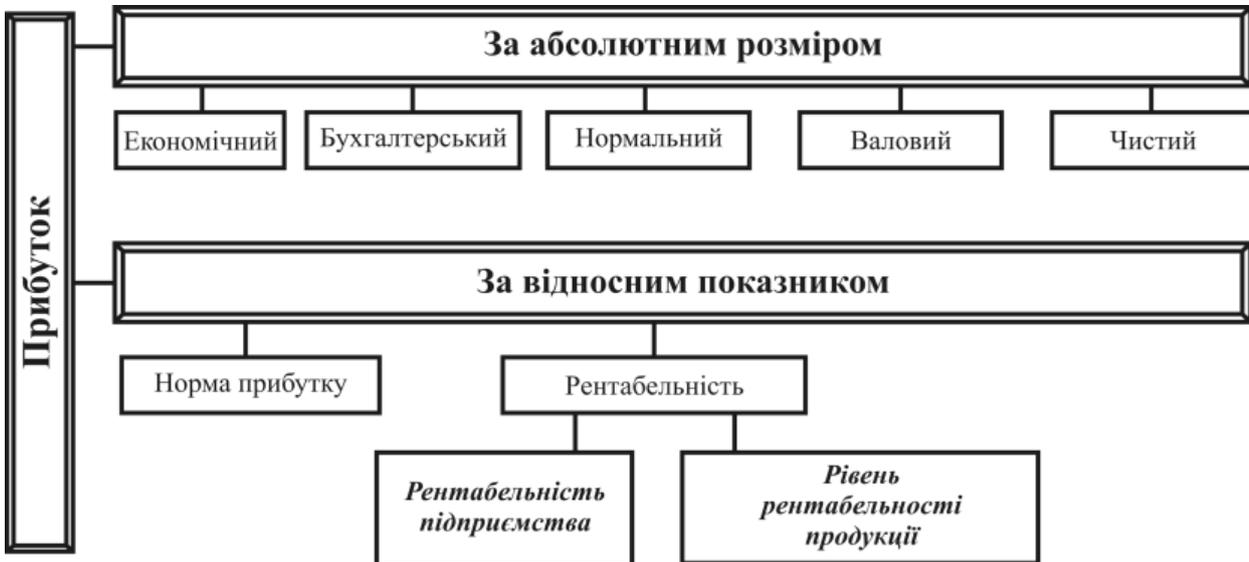


Рис.7.5. Види прибутку.

Висновки.

1. Витрати виробництва – це вартість усіх видів чинників виробництва (засобів праці, предметів праці, робочої сили), що витрачаються для виготовлення певної кількості економічних благ.

2. Економічні витрати поділяють на короткострокові та довгострокові, тобто витрати, що здійснюються відповідно в короткостроковий і довгостроковий періоди. Короткостроковий період – це проміжок часу, який надто короткий для зміни виробничих потужностей підприємства, але достатній для зміни рівня використання наявних фіксованих потужностей.

3. Довгостроковий період – це період, достатній для зміни кількості всіх зайнятих ресурсів, включаючи й виробничі потужності. З точки зору галузі цей період включає в себе достатньо часу, щоб діючі в ній підприємства змогли покинути галузь і розформуватися, а нові – виникнути та вступити до галузі. Це період змінних потужностей.

4. В економічній літературі виокремлюють такі види прибутку: економічний, бухгалтерський, нормальний, валовий (балансовий) і чистий. У загальному вигляді економічний прибуток фірми визначається як різниця між сукупною виручкою (доход фірми) і витратами – явними й неявними.

Запитання.

У чому полягає суть економічних витрат?

Чим відрізняються витрати в коротко- та довгостроковому періодах?

Що таке граничні витрати?

Як визначається рентабельність підприємства й чи важливіша вона за прибуток?

Чи відрізняється економічний прибуток від нормального?

ТЕМА 8. РИНОК, ЙОГО СУТЬ І ФУНКЦІЇ. МОДЕЛІ РИНКУ. КОНКУРЕНЦІЯ І ЦІНОУТВОРЕННЯ.

План.

- 1. Поняття, основні принципи та функції ринку.**
- 2. Критерії класифікації та структура ринків.**
- 3. Інфраструктура ринку та її елементи.**
- 4. Ринковий механізм, його функції та межі дії.**
- 5. Попит, закон попиту та чинники попиту.**
- 6. Пропозиція, закон пропозиції та чинники пропозиції.**
- 7. Ринкова рівновага.**
- 8. Конкуренція: суть, види і роль у ринковій економіці.**

1. Поняття, основні принципи та функції ринку.

Поняття ринок досить широке. Ринок, по-перше, розуміється як місце, де відбувається процес купівлі-продажу результатів людської діяльності, а отже, як сфера підприємницької діяльності – бізнесу. Тобто, мова йде не лише про купівлю-продаж товарів, а й про інші результати діяльності людей, наприклад, діяльності інтелектуальної, фінансово-кредитної (позичкові капітали, цінні папери і т.д.). Предметом купівлі-продажу виступає також інформація.

Так, французький економіст-математик О. Курно вважає, що під терміном ринок слід розуміти не яку-небудь ринкову площу, а в цілому будь-який район, де відносини покупців і продавців вільні, ціни легко й швидко вирівнюються. У цьому визначенні ринку зберігається його просторова характеристика, але вона не є вичерпною.

Ринок розглядають також як тип господарських зв'язків між суб'єктами господарювання. Характерними рисами товарних відносин є взаємні угоди сторін, що обмінюються, еквівалентність обміну, вільний вибір партнерів, наявність конкуренції.

По-друге, ринок – це сукупність економічних відносин між людьми у сфері обміну, посередництвом яких здійснюється реалізація результатів людської діяльності. В такому аспекті ринок виступає як економічна категорія.

По-третє, ринок – це місце, де відбувається остаточне визнання суспільством втіленої в результати діяльності праці.

Трактуючи так широко поняття “ринок”, не слід у той же час ототожнювати його з ринковою економікою. Ринок – це лише елемент ринкової економіки, куди поруч з ринком входять сфери виробництва, розподілу й споживання.

Таким чином, ринок - це складна система, яка відображає сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності (виробниками й споживачами) з приводу обміну результатами відповідно до законів товарного виробництва.

Враховуючи, що товарно-грошові відносини в ринковій економіці опосередковують усі відносини суспільства, суб'єктами ринку практично стають всі учасники суспільного виробництва: держава, державні,

кооперативні, приватні підприємства та їх об'єднання, іноземні фірми та громадяни, різні установи та організації, громадяни України.

Об'єктами ринкових відносин у сучасній економіці стають усі результати суспільної діяльності. Тобто, ними можуть бути матеріальні продукти праці (засоби виробництва, предмети споживання, послуги, житло тощо); інтелектуальні продукти праці (інформація, наукові ідеї); робоча сила; цінні папери (акції, облігації); валюта, позичкові капітали і т. д.

Умови функціонування ринку:

1) реальний плюралізм (множинність) форм власності та форм господарювання. Якщо виходити з досвіду розвинутих країн, то для забезпечення такого плюралізму повинні існувати індивідуальна приватна власність (заснована як на своїй, так і на чужій праці), колективна власність (у формі акціонерних компаній, кооперативів, власності трудових колективів тощо), державна власність, муніципальна власність, змішані форми власності (різні комбінації названих форм);

2) неспроможність суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін. За наявності такого впливу, що передбачає існування монополій (в тому числі олігополій як колективних монополій), ефективність функціонування ринку зменшується;

3) розвинуте антимонопольне законодавство та наявність достатніх механізмів його реалізації. Ця умова значно послаблює монополістичні тенденції в економіці та сприяє ефективному функціонуванню сучасного ринку;

4) високорозвинута система економічного та адміністративного регулювання економіки з боку держави (за переважання економічних методів), що призводить до існування регульованого ринку;

5) наявність і доступність всебічної інформації про ринок. Виконання цієї умови передбачає розвинуту маркетингову діяльність;

6) наявність ринкової інфраструктури, тобто комплексу установ, інститутів, служб, підприємств, які обслуговують ринок;

7) конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності;

8) розгалужений, розвинутий комплекс об'єктів власності, які можуть стати предметом купівлі-продажу. До таких об'єктів належать засоби виробництва, в тому числі земля, робоча сила, інтелектуальна власність (у формі патентів, ліцензій тощо), послуги, різні види цінних паперів (акції, облігації, сертифікати та ін.), гроші, нерухомість, предмети споживання тощо;

9) стабільна грошова та фінансова системи, а отже відповідно відсутність або низький рівень інфляції та стабільність податкової системи (яка породжує стабільність фінансової);

10) раціональне поєднання лібералізму (відкритості внутрішнього ринку) та протекціонізму (система захисту від зовнішньої конкуренції).

В сучасній економічній системі ринок виконує такі позитивні функції:

1) ціноутворюючу – здійснює остаточне визначення вартості товарів і послуг та їх реалізацію, перетворює продукт праці на товар;

2) відтворювальну – забезпечує безперервність процесу суспільного відтворення (зокрема, зв'язок між виробництвом і споживанням), формує цілісність національної системи та її зв'язок з іншими національними економіками в масштабі світового ринку;

3) стимулюючу – спонукає виробників товарів і послуг знижувати індивідуальні затрати нижче від суспільно необхідних, підвищувати суспільну корисність товарів і послуг, їхню якість і споживні властивості;

4) регулюючу – здійснює регулюючий вплив на економіку загалом, на пропорції між різними сферами та галузями економіки, приводить у відповідність платоспроможний попит і пропозицію, нагромадження і споживання та інші пропорції;

5) контролюючу – сприяє контролю споживачів над виробництвом, вирівнюванню цін;

6) конкурентостимулюючу – посилює конкуренцію між виробниками товарів і послуг як в масштабі окремої країни, так і в межах світового господарства, а отже стимулює рушійні сили економічної системи;

7) сануючу – сприяє збанкрутінню нежиттєздатних підприємств, завдяки чому оздоровлює економічну систему.

8) інформативну – через коливання цін на товари і послуги ринок надає учасникам виробництва об'єктивну інформацію про суспільне необхідні витрати виробництва і суспільне необхідну якість та асортимент тих товарів і послуг, які виробляються.

2. Критерії класифікації та структура ринків.

Оскільки в ринкові відносини вступають різні суб'єкти, а до сфери обміну надходять різноманітні товари й послуги, то в країні формується досить складна ринкова структура, яка включає найрізноманітніші види ринків. Їх можна розглядати в різних аспектах.

Структура ринку - сукупність окремих видів ринку в межах національної економіки або світового господарства та взаємодія між ними (рис. 8.1).



Рис. 8.1. Структура ринку

Структуру ринку можна класифікувати за певними критеріями.

1. За об'єктом обміну:

ринки основних виробничих ресурсів - це ринки землі, праці й засобів виробництва, що використовуються для задоволення виробничих потреб;

товарний ринок. На цьому ринку функціонують товари особистого споживання. Вони поділяються на дві великі групи: матеріальні блага й послуги. Матеріальні блага задовольняють особисті потреби людей своїми фізичними, хімічними й біологічними властивостями. Наприклад, хліб, масло, фрукти та інші продовольчі товари. З розвитком виробництва корисність усе більшої кількості матеріальних благ особистого споживання формується в процесі виробництва. Це стосується таких економічних благ, як посуд, меблі, холодильники, телевізори, одяг, будинки й т. д. Усезростаючу роль на ринку споживчих товарів виконують послуги. Послуги - відповідна діяльність людини, що спрямована на задоволення особистих потреб, але не набуває речовинно-матеріальної форми. Наприклад, освіта, послуга адвоката тощо;

фінансовий ринок - певна сукупність економічних відносин із приводу організації й купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами цих відносин є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні організації, держава та ін. Об'єктами фінансового ринку є особисті заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворюються в процесі обороту промислового й торговельного капіталів тощо. Основні важелі цього ринку - попит, пропозиція позичкового капіталу та його ціна. У фінансовий ринок входять кредитний ринок, ринки грошей, валюти та цінних паперів.

Кредитний ринок є системою відносин між позикодавцями й позичальниками з приводу позики в товарній або грошовій формі. Суб'єктами кредитного ринку виступають юридичні особи (підприємства, організації,

банки, держава) через свої повноправні органи, а також фізичні особи (громадяни).

Ринок цінних паперів є прямим продовженням кредитного ринку. Розрізняють первинний і вторинний ринки цінних паперів. На первинному ринку цінних паперів відбувається розміщення щойно випущених цінних паперів. Емітентами можуть бути: державні органи влади різних рівнів, підприємства, організації, іноземні юридичні особи. Вторинний ринок цінних паперів забезпечує перепродаж раніше випущених цінних паперів через фондову біржу. Громадяни та юридичні особи, що купують цінні папери від свого імені й за свій рахунок, є інвесторами.

2. За територіальною ознакою:

регіональний – це ринок окремих регіонів, що відрізняється місцезнаходженням, видами товарів, цінами, кон'юнктурою, попитом і пропозицією товарів. Межі регіонального ринку, як правило, збігаються з межами адміністративно-територіальних утворень;

національний – у межах однієї країни;

світовий – сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою мобільними факторами виробництва.

3. За відповідністю чинному законодавству:

легальний – ринок, який дозволений законом і відкритий для оподаткування;

тіньовий – ринок, що не зареєстрований, і ухиляється від сплати податків.

4. Залежно від умов, у яких діють суб'єкти господарювання:

вільний – ринок, де діє багато продавців, багато покупців, товари однорідні, вхід і вихід на ринок вільні, інформація доступна;

монополізований - ринок де один продавець або обмежена їх кількість, багато покупців, доступ на ринок і до інформації обмежений;

регульований - це ринок у якому держава законодавчо обмежує економічну свободу окремих господарюючих суб'єктів, формуючи та захищаючи конкурентне середовище.

3. Інфраструктура ринку та її елементи.

Сучасному ринковому господарству потрібна певна інфраструктура. Термін інфраструктура походить від латинського *infra*, що означає нижче, під, та *structure* - структура, що означає сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують виробничу й невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна та професійна освіта, охорона здоров'я тощо).

Інфраструктура ринку - комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

Розрізняють організаційно-технічну, фінансово-кредитну та науково-дослідну інфраструктури ринку (рис. 8.2).

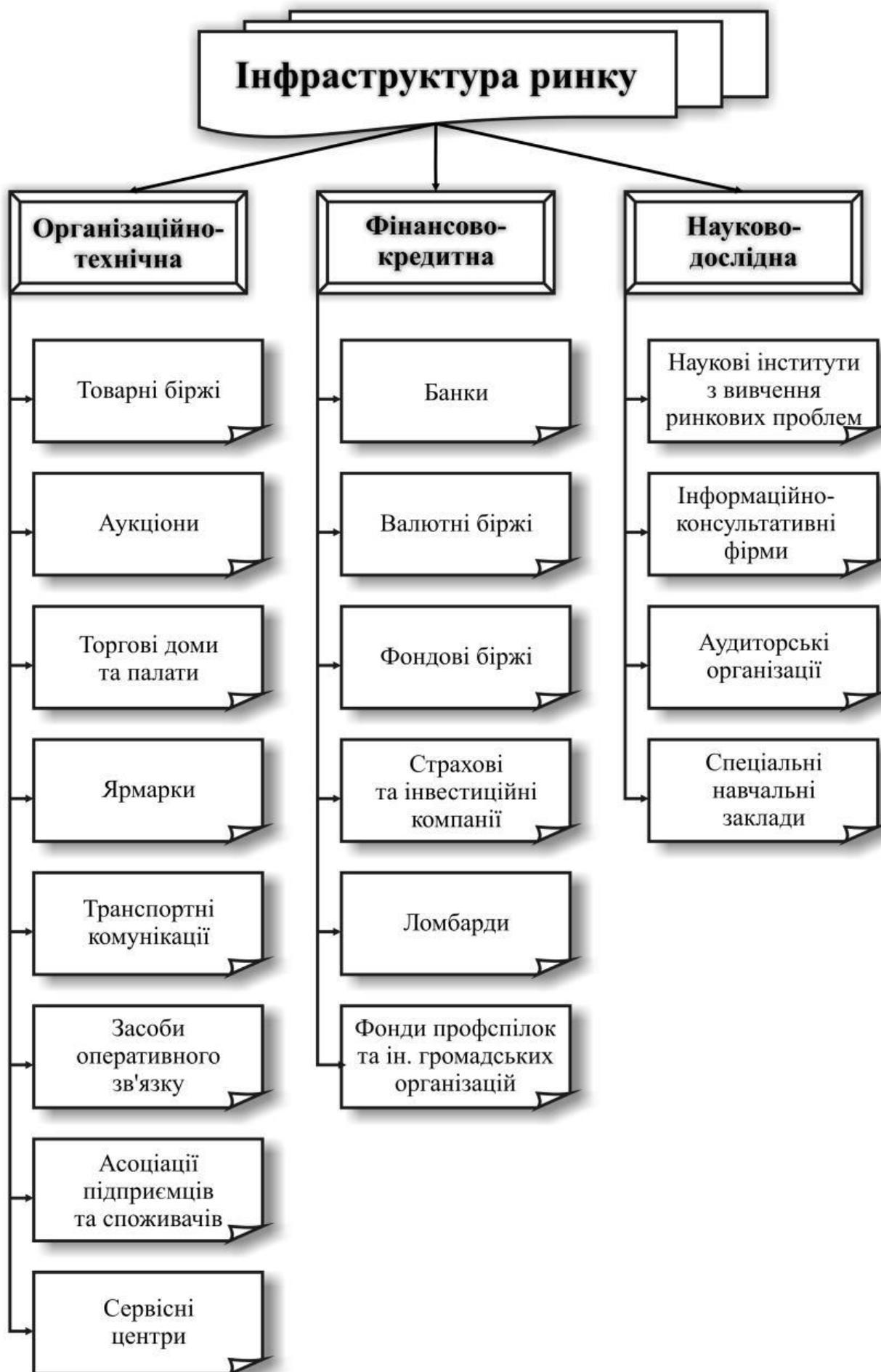


Рис. 8.2. Інфраструктура ринку

Особливе місце серед елементів інфраструктури належить біржам.

Термін біржа в перекладі з латинської мови означає шкіряний гаманець. Біржа (гол. *beurs*, нім. *bourse*) - це установа, де здійснюються операції купівлі-продажу. Біржі виникли як місця, де комерсанти здійснювали торговельні операції.

Перша біржа була зареєстрована в Антверпені (Бельгія) у 1531 р., друга - у Лондоні в 1566 р. У Росії перша біржа з'явилася в 1705 р. у Санкт-Петербурзі, а на території України - 1796 р. в Одесі. Пожвавлення біржової торгівлі відбулося в період НЕПу.

У теперішньому розумінні біржа - організаційно-правова форма оптової торгівлі масовими товарами за стандартами та зразками (товарна біржа) або систематичних операцій із купівлі-продажу цінних паперів (фондова біржа), валюти (валютна біржа), робочої сили (біржа праці), угод із фрахтування (фрахтова біржа).

В Україні вже створено чимало бірж, серед яких: Українська універсальна біржа, Українська універсальна агропромислова біржа, Українська фондова біржа та інші.

Проаналізуємо спеціалізовані біржі.

Товарна біржа – це оптовий товарний ринок, для якого характерні такі особливості:

торгівля товарами за стандартами та зразками, що дає можливість реалізувати не сам товар, а контракт на його поставку;

регулярність торгів на основі певних правил;

формування цін на основі зіставлення попиту й пропозиції (котирування);

свобода вибору контрагента за угодою;

стандартизація контрактів і мінімальних партій поставок.

Діяльність товарних бірж в Україні регулюється Законом Про товарну біржу. У світовій практиці до біржових товарів належать 60-70 найменувань.

Усі операції на товарних біржах поділяються на два види:

1. операції з реальним товаром, які передбачають наявність товару на момент угоди;

2. строкові, або ф'ючерсні операції, тобто попередній продаж товару, якого ще не вироблено. На долю ф'ючерсних операцій припадає 90% і більше. Метою ф'ючерсної угоди є не продаж чи придбання реального товару, а отримання різниці в цінах, яка виникає до терміну завершення угоди, тобто спекуляція, а також страхування (хеджування) від утрат, пов'язаних зі зміною цін на товари.

Важлива роль у діяльності біржі належить процесу котирування цін. Котирувальні ціни, як правило, установлюються на рівні середніх із заявлених продавцем. Котирувальна комісія фіксує їх на момент відкриття біржі, всередині та наприкінці дня й публікує. На біржі встановлюються стандарти на біржові товари, розробляються типові контракти, виконуються арбітражні функції, узагальнюється й розповсюджується інформація про фінансовий стан членів біржі, здійснюються розрахунки між ними тощо.

Фондова біржа - організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових засобів для довгострокових інвестицій в економіку та для фінансування державних програм.

Валютна біржа - біржа, що здійснює на регулярній і впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами. Біржовим валютним товаром є валюта й золото.

Курс, який устанавлюється на біржі, називають офіційним курсом. Він лежить в основі розрахунків комерційних банків із клієнтами. У роботі валютної біржі беруть участь представники держави.

Біржа є органічною частиною сучасних міжнародних валютно-фінансових відносин, які забезпечують концентрацію валютних операцій, формування, взаємозв'язок і динаміку валютних курсів.

Фрахтова біржа - постійно діючий ринок, на якому укладаються угоди щодо фрахтування та відфрахтування суден. Термін фрахт (походить від нім. *fracht*, тобто вантаж) вживається для позначення: вантажу; плати за перевезення вантажу водними шляхами або плати за використання суден протягом визначеного часу.

На фрахтовій біржі концентрується інформація про:
попит і пропозицію на тоннаж;
рівень фрахтових ставок;
умови договору фрахтування.

Найбільший міжнародний фрахтовий центр знаходиться в Лондоні. Досить могутні фрахтові біржі є в Гамбурзі, Генуї, Токіо, Нью-Йорку, Гонконзі.

Окрім них існує ще універсальна біржа - біржа, яка здійснює операції не тільки із широким асортиментом товарів, а й із валютою, цінними паперами та фрахтовими контрактами.

Операції купівлі-продажу на біржах здійснюють брокери, маклери й дилери, оскільки приватні особи на біржу не допускаються.

Брокер (англ. *broker* - посередник) - це посередник при укладенні угод між покупцями й продавцями товарів. Ними можуть бути брокерські фірми, контори й незалежні брокери. Брокери підготовляють, оформляють і реєструють договори купівлі-продажу, здійснюють нагляд за правильністю біржового торгу. Винагорода за послугу брокера - брокеридж.

Дилери (англ. *dealer* - біржовий маклер) - це, як правило, представники фірм, що хочуть продати чи купити біржовий товар. На відміну від брокерської діяльності дилерська передбачає наявність певного початкового капіталу й поєднується більшою мірою з комерційним ризиком.

Маклер (нім. *makler* - посередник) - це теж посередник біржових торгів, який фіксує укладення угод між членами біржі (брокерами, дилерами).

Бики - спекулянти й хеджери, що розраховують на підвищення цін, скуповуючи угоди, товари та інші цінності.

Ведмеді - спекулянти й хеджери, що розраховують на зниження цін, скуповуючи товари, угоди та інші цінності.

На відміну від товарної, фондової та валютної біржі біржа робочої сили (біржа праці) формується державою. Біржа праці – державна структура, яка опосередковує стосунки між роботодавцями й найманою робочою силою.

Відповідно до Закону України Про зайнятість населення цей інститут інфраструктури ринку у нас називається державною службою зайнятості.

У службі зайнятості не відбуваються процеси купівлі-продажу товару - робочої сили. Згідно із Законом, послуги, пов'язані із забезпеченням зайнятості населення, надаються державною службою зайнятості безплатно, при цьому вона не вирішує питань про ціну робочої сили. Основними завданнями служби зайнятості є:

- аналіз і прогнозування попиту й пропозиції на робочу силу, інформування про стан ринку робочої сили;

- консультування громадян та власників підприємств, установ та організацій про можливості одержання роботи й забезпечення робочою силою;

- облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування;

- допомога громадянам у виборі підходящої роботи, а роботодавцям - у виборі потрібних працівників;

- організація навчальної діяльності, професійної підготовки та перепідготовки громадян;

- реєстрація безробітних і надання їм у межах своєї компетенції допомоги, у тому числі й матеріальної тощо.

До інфраструктури ринку входить розгалужена система приватних, кооперативних, державних, змішаних гуртових і роздрібних торговельних структур, які визначають стан двох форм торгівлі в країні.

Роздрібна торгівля - це торгівля, яка охоплює всю підприємницьку діяльність, пов'язану з продажем товарів і послуг безпосередньо кінцевим споживачам для їх особистого, сімейного чи домашнього використання. До роздрібно торгівлі належить величезна мережа магазинів, яка включає універмаги, універсами, спеціалізовані магазини, супермаркети, магазини самообслуговування, склади, магазини та ін.

Магазин - підприємство роздрібно торгівлі.

Магазин-демзал - роздрібне торговельне підприємство, яке торгує за каталогами.

Гуртова торгівля - це частина внутрішньої торгівлі, яка охоплює продаж товарів як великими, так і малими партіями з метою їх перепродажу або виробничого споживання. Гуртова торгівля здійснюється за цінами, які нижчі від роздрібних цін, але вони повинні забезпечувати нормально працюючому промисловому та торговельному підприємству відшкодування витрат, внесення платежів у бюджет і створення фондів економічного стимулювання та прибуток. Гуртова торгівля стимулює збут товарів, формує їх асортимент, складає й транспортує товари.

Найбільш впливовими гуртовими торговельними структурами є великі торговельні фірми, торгові дома, дистриб'юторські фірми тощо.

Торговельні фірми й це фірми, які займаються здійсненням операцій купівлі-продажу товарів. Торговельні фірми бувають вузькоспеціалізованими й універсальними, які торгують широкою номенклатурою виробів.

Торговий дім - це торговельна фірма, яка закупає товар у виробників чи гуртовиків своєї країни й перепродує їх за кордон або закупає іноземні товари за кордоном і перепродує їх місцевим гуртовим і роздрібним торговцям, а також споживачам. Їхня діяльність дуже широка: вони здійснюють операції за свій рахунок і за дорученням клієнтів, за внутрішньою, гуртовою й роздрібною торгівлею, працюють за широкою номенклатурою товарів, беруть участь у виробництві продукції. Для виконання своїх функцій торгові доми мають сітку магазинів, складські приміщення, транспортні засоби тощо.

Дистриб'ютор (від англ. distributor - розподільник) - окрема фірма або агент промислового підприємства, що здійснює реалізацію продукції й виступає як торговець за договором на основі угоди про право на продаж в окремому регіоні. Угода фірми передбачає виконання дистриб'ютором ряду функцій, пов'язаних із реалізацією товару: організацію реклами в даному регіоні, передпродажну підготовку технічно складних товарів, надання покупцям сервісних послуг, аналіз кон'юнктури ринку та відгуків покупців про придбані ними вироби фірми.

У практиці ринкових зв'язків широко використовуються такі форми організації оптової торгівлі, як аукціон, ярмарок.

Аукціон (від лат. auctio (auctionis) - продаж з публічних торгів) - це спеціально організований ринок товарів з особливими властивостями, що діє періодично в певному місці і у наперед обумовлений час на умовах змагання між покупцями. Право придбання товарів на аукціоні надається покупцеві, який запропонував вищу ціну. На відміну від інших форм реалізації (через магазини, ярмарки і т. п.) аукціон передбачає не одночасне, а по чергове пропонування товарів: до реалізації пропонується один товар (лот), після його продажу (або зняття з аукціону) - наступний і т. д.

Ярмарок (від нім. Jahrmakt - щорічний ринок) - це ринок оптової торгівлі, який організовується регулярно, періодично й функціонує в певному місці, у встановлений час, а також сезонний розпродаж одного або багатьох видів товару. Ця своєрідна форма ринку має можливість при порівняно незначних витратах у короткий термін на невеликих площах здійснювати плідні контакти між партнерами з метою укладення угод, обміну інформацією, реклами фірми та її продукції. Ярмарки бувають універсальні, багатогалузеві, галузеві й спеціальні. За останні роки в Україні ярмарки набувають усе більшого розвитку.

Аудиторська фірма - це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення клієнта та за його кошти здійснює ревізію його господарської діяльності з метою виявлення прорахунків і резервів удосконалення, контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності.

Сучасна інфраструктура ринкової економіки сформувалась у результаті тривалої еволюції товарного виробництва.. Разом з цим формувалися й її функції:

- організаційне оформлення ринкових відносин;
- полегшення учасникам ринкових відносин реалізації своїх інтересів;
- спеціалізація різних суб'єктів економіки, підвищення оперативності й ефективності їхньої роботи на основі диференціації ринкових ніш, які вони заповнюють;
- полегшення форм юридичного й економічного контролю, державного й громадського регулювання ринкових відносин.

4. Ринковий механізм, його функції та межі дії.

Ринкова економіка - це специфічна соціально-економічна система. Вона, як і будь-яка система, має свій механізм функціонування, дія якого найбільш повно проявляється в центральній ланці цієї системи - на ринку. Чотири складові елементи ринкового механізму: попит, пропозиція, конкуренція й ціна.

Попит - це форма вираження потреби. На ринку ми маємо справу не з попитом взагалі, а з попитом платоспроможним, тобто забезпеченим відповідною сумою грошей. Тому попит включає в себе два елементи: а) потреби, тобто бажання придбати той чи інший товар або послугу; б) грошові засоби, які має суспільство для придбання даних товарів або послуг. Попит, як правило, виражається в грошовій формі.

Пропозиція - це сукупність товарів і послуг, які є або в кожний даний момент можуть бути доставлені на ринок. Вона включає в себе два моменти: а) готовність виробників (продавців) до продажу того чи іншого виду товару або послуги; б) умови, на яких виробник (продавець) згідний продати їх. Пропозиція, як правило, має натуральне вираження: штуки, тонни, метри.

Конкуренція - це процес суперництва між суб'єктами ринкових відносин за найвигідніші умови виробництва, реалізації й купівлі товарів та послуг.

Ціна – грошова оцінка товару, що відображає його споживчі властивості (корисність), витрати на його виробництво та інші параметри цінового й нецінового порядку; грошове вираження споживчої вартості та вартості товару.

Роль ціни в ринковій економіці визначається її інформаційною, стимулюючою, орієнтуючою, розподільчою та обліковою функціями:

інформаційна функція – полягає в тому, що ціна інформує про пропозицію товару, його величину й про те, скільки продавець хоче отримати за свій товар. Це формує позицію покупця, визначаючи розмір його попиту;

стимулююча функція – виявляється в здатності заохочувати підприємців, які раціонально використовують виробничі можливості для отримання кращих остаточних результатів, застосовують постіндустріальну технологію й техніку;

орієнтуюча функція – суть її в орієнтуванні продавця й покупця на формування пропозиції та вибору товару;

розподільча функція – її специфіка виявляється в перерозподілі капіталів і спрямуванні їх в ефективніші й прибутковіші галузі;

облікова функція – полягає в тому, що вона є засобом обліку суспільно необхідної, а отже, й корисної праці. Праця, яка перевищує цю величину при виробництві відновлюваних товарів, не визнається споживачами, а тому зайва. Такий облік дає змогу здійснювати еквівалентний обмін товарів, визначати економічну ефективність виробництва, установлювати оптимальне співвідношення між нагромадженням і споживанням та ін.

В Україні класифікація цін здійснюється шляхом їх поділу на оптові ціни підприємства, оптові ціни промисловості та роздрібні ціни (рис. 8.3).

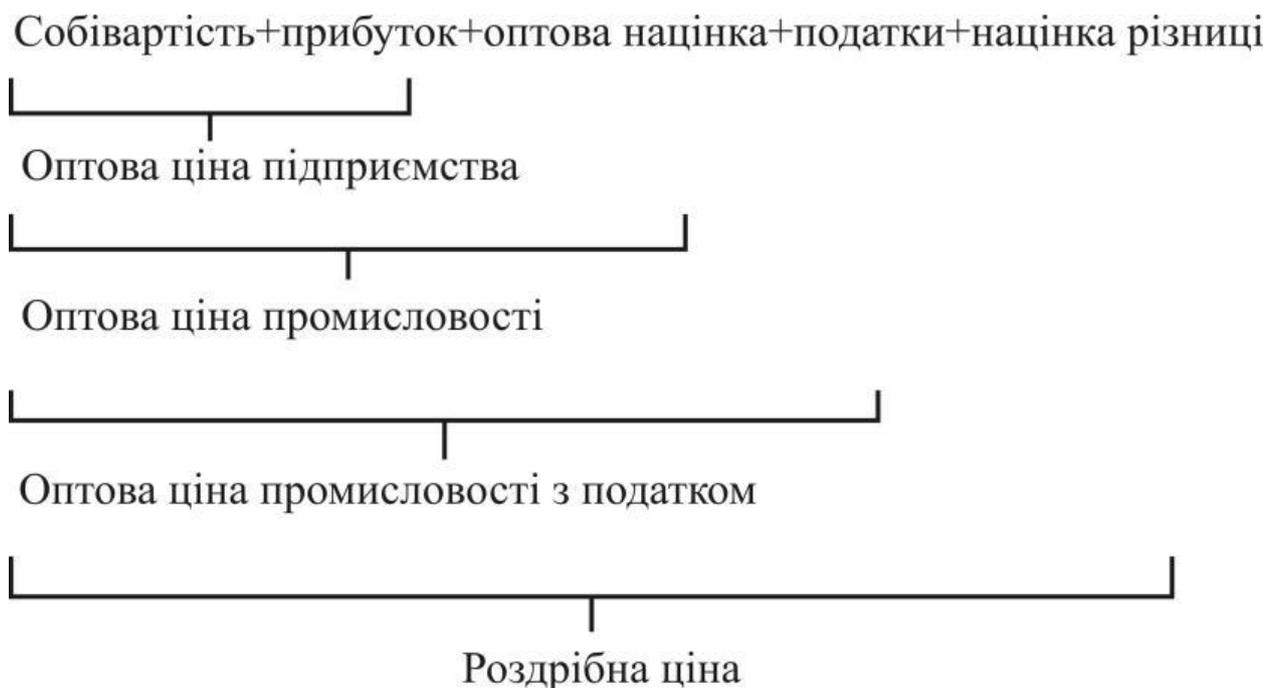


Рис. 8.3. Взаємозв'язок між собівартістю, прибутком і цінами

Взаємодія названих елементів і являє собою ринковий механізм - це спосіб її організації і забезпечення ефективного функціонування відповідно до вимог економічних законів, посередництвом якого реалізуються економічні інтереси суб'єктів ринку.

5. Попит, закон попиту та чинники попиту.

Уперше фразу попит та пропозиція використав Джеймс Денхем Стюарт у своїй праці Принципи політичної економії, що була опублікована в 1767 р. Цей термін також був застосований такими видатними економістами-класиками як, Адам Сміт і Давид Рікардо у відповідних працях Причини багатства народів та Принципи політичної економії та оподаткування.

Бажання отримати певні товари або послуги із часом можуть перетворитися на потребу. Якщо потреба може бути задоволена тільки за певну плату, то виникає така економічна категорія, як попит. Отже, попит - це представлена на ринку потреба в економічних благах при даних цінах. Коли ми говоримо про попит, то маємо на увазі його грошове вираження. Тому попит - це платоспроможна потреба, яку споживачі можуть задовольнити, придбавши певні блага.

Попит пов'язує кількість благ, що купуються, із тими варіантами, від яких треба відмовитися заради придбання цих благ.

Між кількістю матеріального блага, яке споживач хоче придбати, і ціною, сплаченою за його придбання, існує обернено пропорційна залежність. За високу ціну можна купити менше матеріальних благ, а за нижчу - більше. Така залежність становить суть закону попиту.

Закон попиту - закон, згідно з яким зниження ціни призводить до збільшення величини попиту й навпаки.

При цьому припускаємо, що одночасно із ціною не змінюються інші чинники (доходи тощо), які можуть компенсувати наслідки її зміни.

Слід розуміти, що попит і величина попиту не є тотожними категоріями. Величина (обсяг) попиту - кількість товару, яку бажає й може придбати споживач (споживачі) в певний проміжок часу за деякою ціною з діапазону можливих цін за інших незмінних умов.

Закон попиту виражається через економічну поведінку споживача. Готовність споживача купити більше товару за нижчою ціною пояснюється такими причинами:

дохід споживача завжди обмежений, тому об'єктивно за меншу ціну він може купити більше товару;

поведінка споживача пояснюється ефектом доходу, зміст якого полягає в тому, що зниження ціни на споживчі товари рівнозначне зростанню доходу. Тому за нижчу ціну споживач придбає більше товару, не обмежуючи себе в споживанні інших благ;

при купівлі товарів на споживача впливає також ефект заміщення - зміна в споживанні товару як наслідок зміни ціни цього товару стосовно цін на інші товари. Цей ефект указує на те, що споживач замінює дорогі товари дешевшими.

Існуюче співвідношення між ринковою ціною й кількістю товару, на який є попит, може бути відображене графічно кривою попиту.

Візьмемо для прикладу такі дані (Рис. 8.4).

Комбінації	Ціна, г. о.	Картопля, кг
А	50	9
В	40	10
С	30	12
Д	20	15
Е	10	20

Рис. 8.4. Попит на картоплю індивідуального споживача (гіпотетичні дані)

Ціна (незалежна змінна) відкладається на осі ординат, попит (залежна змінна) - на осі абсцис (рис. 8.5). Загальновизнане формулювання кривої попиту D походить від першої літери англійського слова Demand (попит).

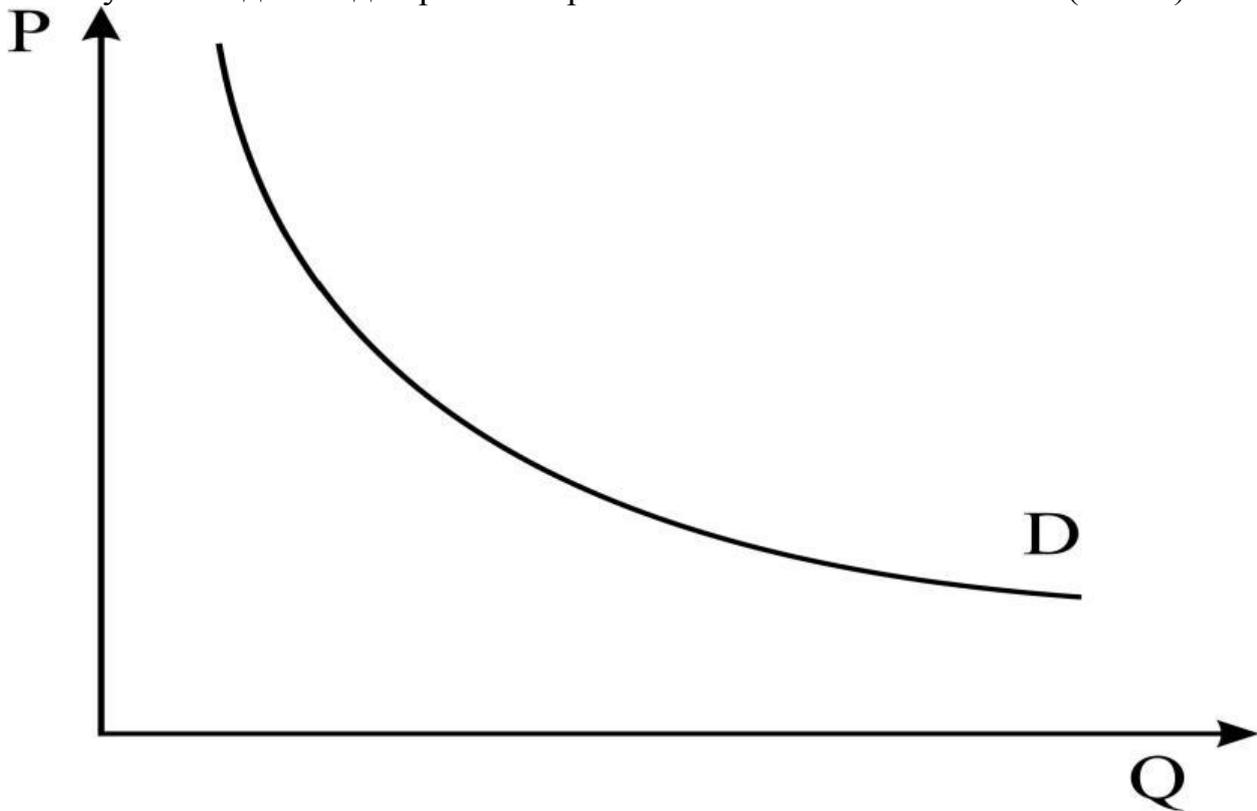


Рис. 8.5. Крива попиту

Крива попиту показує від'ємну пропорційну залежність між ціною P (Price) і кількістю товару Q (Quantity), яку покупець бажає й може купити, тобто вона показує, яку кількість товару готові придбати покупці за різними цінами в даний час.

Уперше графічний метод дослідження залежності попиту від ціни запровадив англійський економіст Альфред Маршал у праці Принципи економіки, яка була видана в 1890 р.

Функція попиту - функція, яка визначає величину попиту залежно від факторів, що впливають на нього.

Найважливіший чинник впливу на попит - ціна на одиницю товару. Коли діє ціновий чинник (рис. 8.6), відбувається зміна величини попиту. Якщо при зменшенні ціни від P_1 до P_2 обсяг попиту збільшується від Q_1 до Q_2 , ми говоримо про зміну величини попиту від a до b , тобто дія цінових факторів приводить до зміни величини попиту, що спостерігається в процесі його переміщення від однієї до іншої точки кривої попиту (D), яка залишається незмінною.

Ціна - найважливіший чинник, що визначає обсяг попиту. Але існують інші чинники, які впливають на нього. Що ж відбувається, коли діють нецінові чинники попиту?

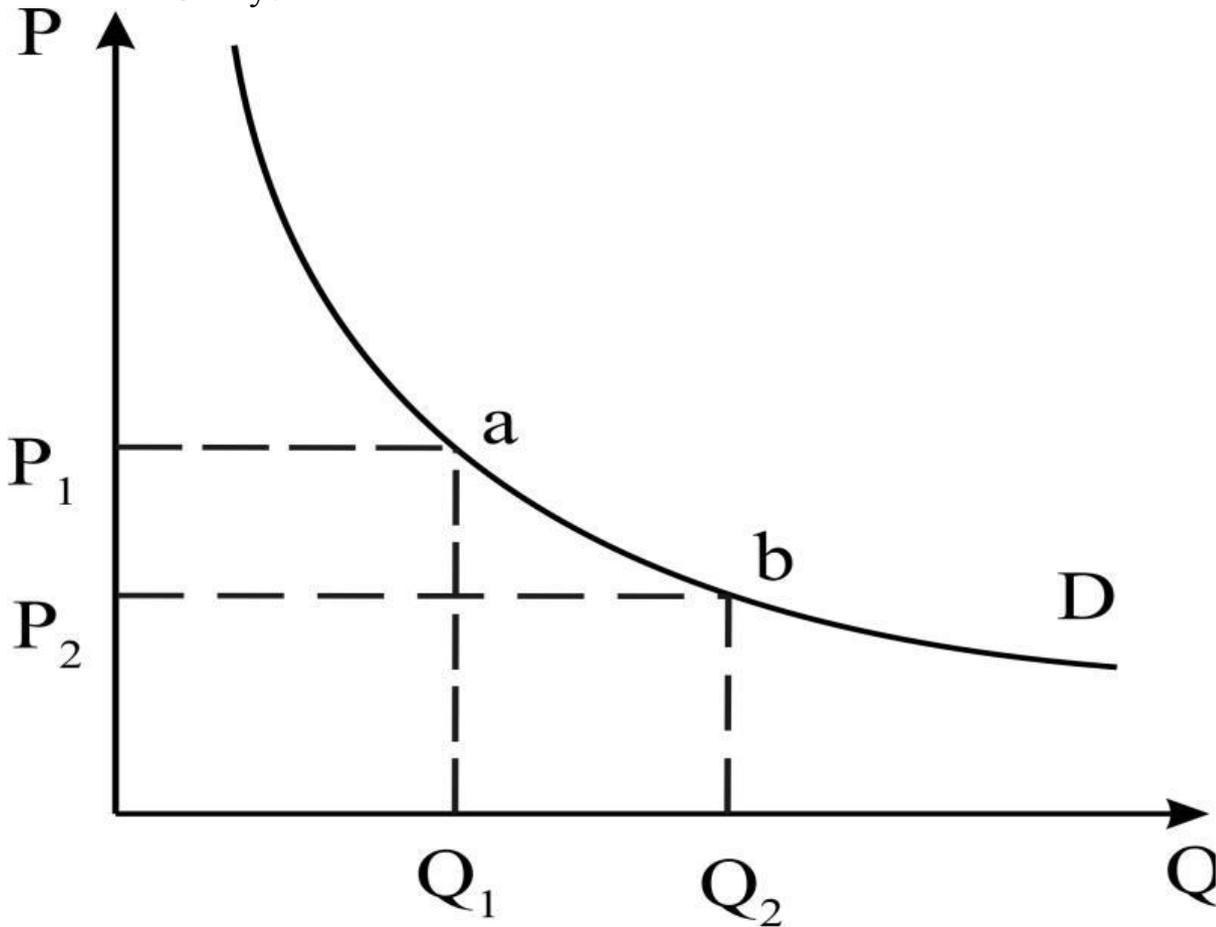


Рис. 8.6. Зміна величини попиту

Нецінові чинники попиту:

Смаки споживачів. Можуть змінюватися під впливом реклами або зміни в моді чи внаслідок появи нових продуктів. Сприятливі зміни в уподобаннях спричинять зростання попиту й навпаки.

Грошові доходи споживачів. При зростанні доходів зростає купівельна спроможність споживачів і це викликає збільшення попиту. Однак на деякі товари, які можна замінити дорожчими та якіснішими, попит зі зростанням доходу може зменшуватись.

Зміна цін на споріднені товари впливає на попит в обох напрямках. Це залежить від того, чи споріднений товар замінює досліджуваний продукт чи доповнює його.

Наприклад, чай і кава є товарами-замінниками (субститутами), оскільки один із них може замінити інший у споживанні, то попит на чай зросте, якщо збільшиться ціна на каву.

З іншого боку, олівець є товаром-доповнювачем (комплементом) відносно зошита, тобто вони використовуються разом. Якщо зростає ціна на товар-комплемент, то зменшується попит і на цей товар і на доповнюючий.

Наприклад, зростання ціни на зошит призводить до зменшення попиту на нього. А відтак зменшується попит як на зошити, так і на олівці.

Кількість споживачів. Збільшення кількості споживачів на ринку збільшує попит і навпаки.

Сподівання споживачів. Сподівання щодо можливості підвищення цін у майбутньому або щодо збільшення доходів спонукатимуть збільшення поточного попиту на товари й навпаки.

Таким чином, якщо діє один із нецінових чинників, то відбувається зміщення самої кривої попиту в такі положення: переміщення кривої попиту вправо означає збільшення попиту (D_1), вліво – зменшення попиту (D_2) (рис. 8.7).

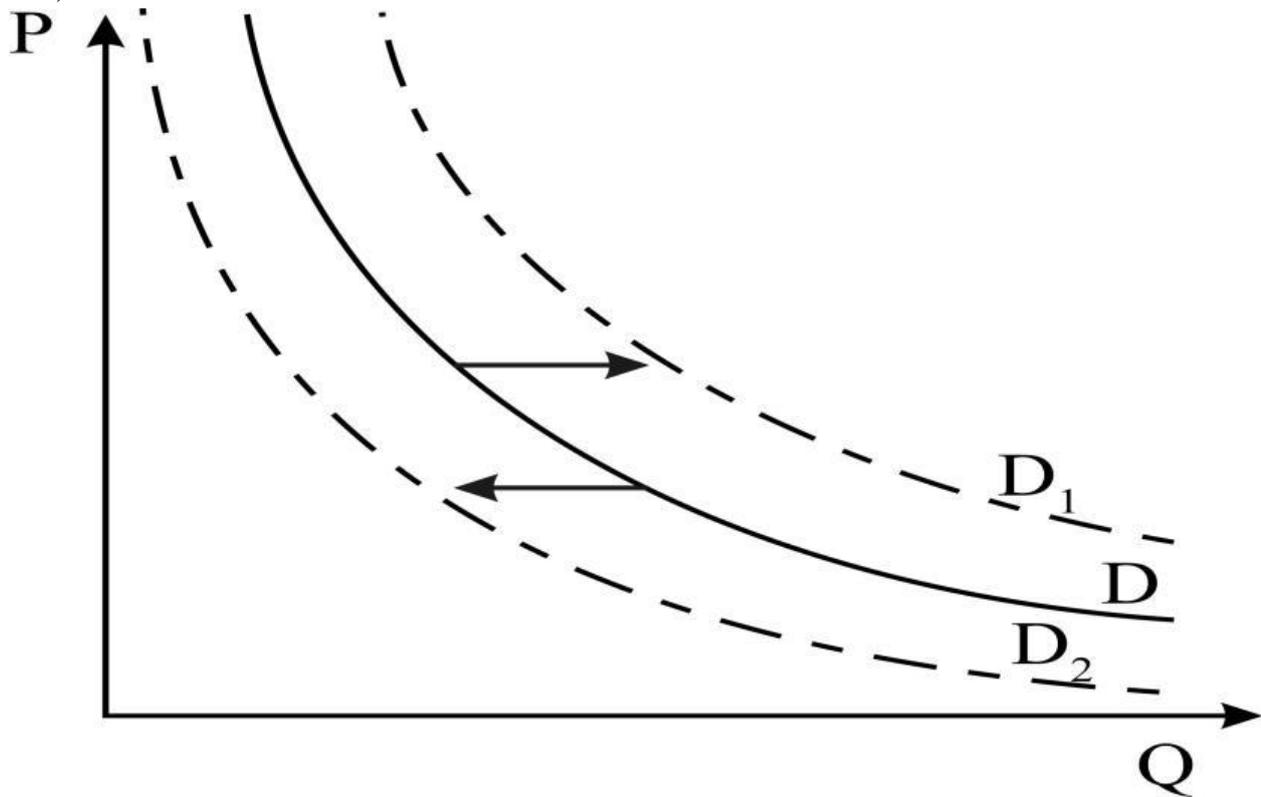


Рис. 8.7. Зміна попиту

У якому напрямку відбувається зміщення кривої попиту D_1 або D_2 , залежить від того, яким є вплив нецінового чинника (Рис. 8.8).

Вліво	Вправо
1. Зниження ціни альтернативного товару	1. Зростання ціни альтернативного товару
2. Зростання ціни доповнюючого товару.	2. Зниження ціни доповнюючого товару
3. Зростання доходу споживача (товар нижчої якості)	3. Зниження доходу споживача (товар нижчої якості)
4. Зменшення доходу споживача (нормальний товар)	4. Зростання доходу споживача (нормальний товар)
5. Сподівання споживача майбутнього зниження цін.	5. Сподівання споживача майбутнього підвищення цін.
6. Зменшення привабливості товару	6. Збільшення привабливості товару

Рис. 8.8. Чинники зміщення кривої попиту

Розрізняють індивідуальний і ринковий попит. Індивідуальний попит – це попит на певний товар окремого споживача. Ринковий попит – це попит, який визначається як загальна сума всіх індивідуальних попитів при кожному значенні ціни. Він залежить від тих самих детермінант, які впливають на індивідуальний попит.

6. Пропозиція, закон пропозиції та чинники пропозиції.

Пропозиція - це обсяг товарів, який виробники можуть і бажають виготовляти й продавати на ринку при визначеному рівні цін на них.

Пропозиція певного товару визначає взаємозв'язок між ринковою ціною й кількістю товару, що продається.

Між ціною й кількістю товару, що продається, існує прямо пропорційна залежність, тобто чим вища ціна товару, тим більший обсяг товару буде виготовлений і запропонований до продажу й навпаки. Ця залежність називається законом пропозиції.

Обсяг пропозиції - це кількість товару, яку продавець бажає та може запропонувати за одиницю часу за певної ціни.

Залежність між ціною й обсягом товару описується графічно за допомогою кривої. Крива пропозиції S позначається першою літерою англійського слова Supply (пропозиція). Ціна (незалежна змінна) відкладається на осі ординат, а пропозиція (залежна змінна) - на осі абсцис. Візьмемо для прикладу такі дані (Рис.8.9).

Комбінації	Ціна, г. о.	Картопля, кг
A	50	18
B	40	16
C	30	12
D	20	7
E	10	1

Рис. 8.9. Пропозиція картоплі індивідуальним виробником (гіпотетичні дані)

Інформація, подана в таблиці, у графічному зображенні набуває вигляду кривої пропозиції (рис. 8.10).

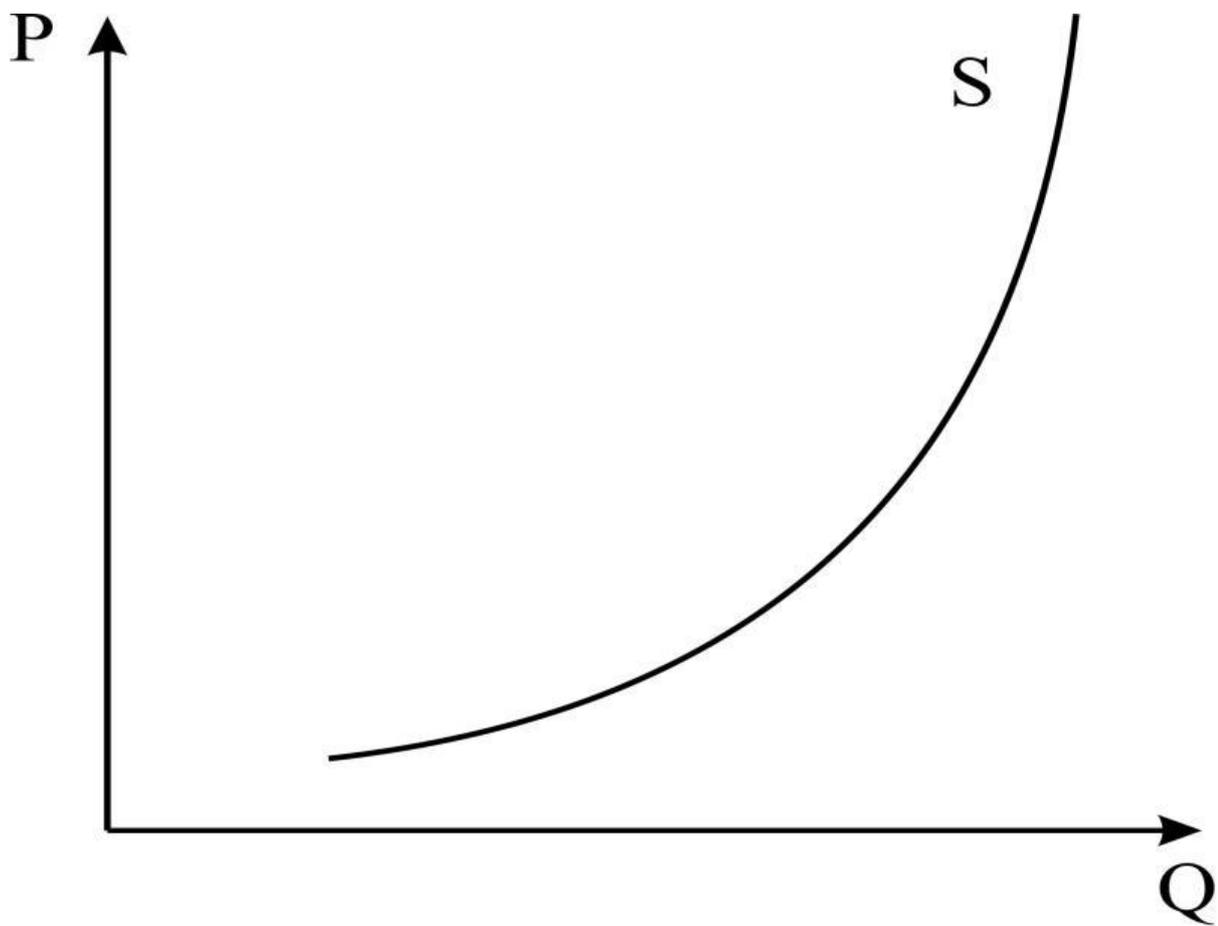


Рис. 8.10.Крива пропозиція

Крива пропозиції - це крива, що має додатний нахил і показує, який обсяг товару можуть і бажають виготовити та продати виробники за різними цінами в даний час.

Під впливом ціни (цінового чинника) змінюється величина пропозиції, тобто відбувається рух по кривій від однієї точки до іншої (рис. 8.11).

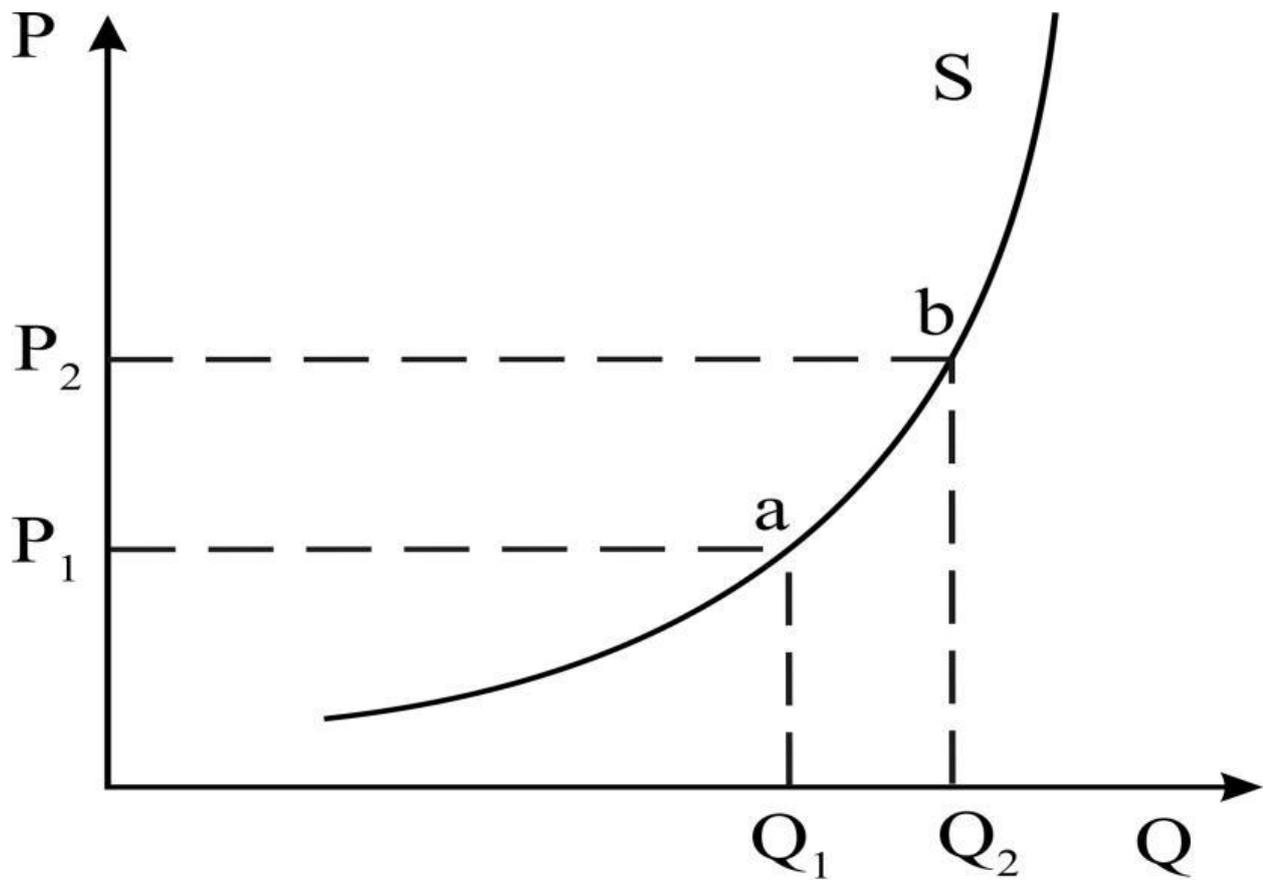


Рис. 8.11. Зміна обсягу пропозиції

Під дією нецінових чинників відбувається переміщення кривої пропозиції (S): вправо означає збільшення пропозиції (S_1), переміщення кривої пропозиції вліво означає її зменшення (S_2) (рис.8.12).

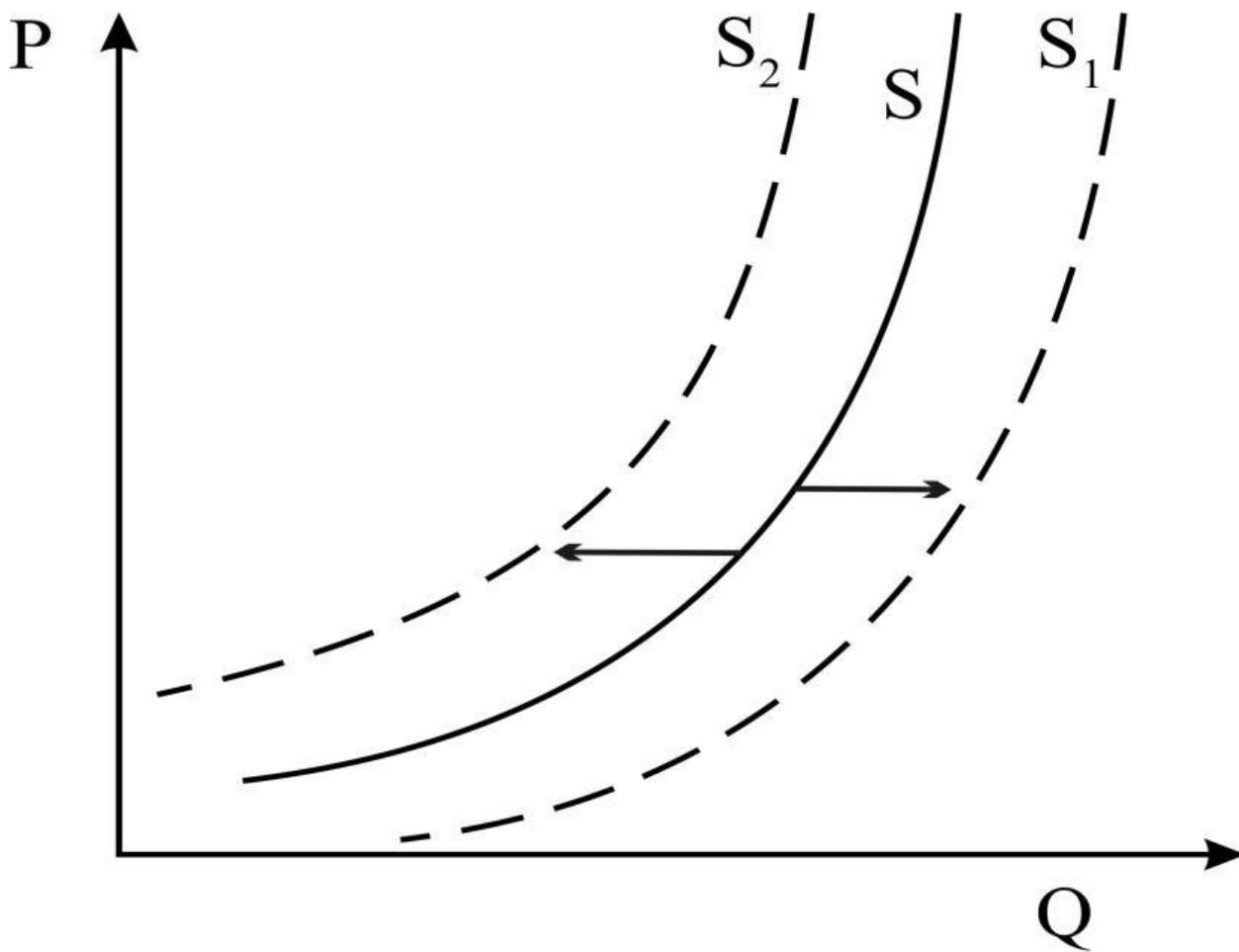


Рис. 8.12.Зміна пропозиції

Проаналізуємо вплив нецінових чинників на пропозицію (Рис.8.13).

Вліво	Вправо
1. Зростання цін на ресурси.	1. Зниження цін на ресурси.
2. Зростання цін на товари, що виробляються з тієї самої сировини.	2. Зниження цін на товари, що виробляються з тієї самої сировини
3. Зростання витрат виробника.	3. Зниження витрат виробника.
4. Погіршення умов виробництва.	4. Удосконалення технологій.
5. Введення оподаткування виробництва даного товару.	5. Введення пільгового оподаткування на виробництво даного товару.
6. Очікування виробників відносно майбутнього зростання цін на товар.	6. Очікування виробників відносно майбутнього зниження цін на товар.
7. Зменшення кількості виробників товару.	7. Збільшення кількості виробників товару.

Рис. 8.13. Чинники зміщення кривої пропозиції

Ціни на ресурси.

Пропозиції фірми ґрунтуються на витратах виробництва. За додаткові одиниці продукту фірма повинна встановити більш високі ціни, оскільки виробництво цих додаткових одиниць вимагає великих витрат. Звідси випливає, що зниження ресурсних цін знизить витрати виробництва й збільшить пропозицію, тобто перемістить криву пропозиції вправо. Приклад: якщо ціни на насіння й добрива знижуються, можна чекати збільшення пропозиції кукурудзи. І навпаки, підвищення цін на ресурси збільшить витрати виробництва й скоротить пропозицію та змістить криву пропозиції вліво. Наприклад: підвищення цін на залізну руду й кокс збільшує витрати виробництва сталі й веде до скорочення її пропозиції.

Ціни на інші товари.

Зміни цін на інші товари також здатні змістити криву пропозиції продукту. Наприклад:

ціна на масло зростає, а на йогурт залишається незмінною, то підприємець, що виробляє йогурти, шукатиме альтернативний спосіб застосування своїх ресурсів і, вірогідно, спрямує їх на виробництво масла, зменшивши тим самим виробництво йогуртів;

зниження ціни на пшеницю може спонукати фермера вирощувати і пропонувати до продажу більше кукурудзи по кожній із можливих цін. І навпаки, підвищення ціни на пшеницю може змусити фермерів скоротити

виробництво й пропозицію кукурудзи. Фірма, що випускає спортивні товари, може скоротити пропозицію баскетбольних м'ячів, коли підвищується ціна на футбольні.

Технологія.

Удосконалювання технології означає, що відкриття нових знань дозволяє більш ефективно зробити одиницю продукції, тобто з меншою витратою ресурсів. При даних цінах на ресурси знизяться виробничі витрати й збільшиться пропозиція. Приклад: недавні могутні прориви в області надпровідності відкривають перспективи для передачі електричної енергії. Нині при передачі електричної енергії по мідних проводах утрати її складають близько 30%. Як можливий наслідок зазначеного відкриття? Істотне зниження витрат виробництва й збільшення пропозиції ряду продуктів, при виготовленні яких затрачається велика кількість електроенергії.

Податки і дотації.

Підприємства розглядають більшість податків як витрати виробництва. Тому підвищення податків збільшує витрати виробництва й скорочує пропозиції. Дотації вважаються податком навпаки. Коли держава субсидіює виробництво якого-небудь товару, вона фактично знижує витрати й збільшує його пропозицію.

Чинником впливу є й загальна кількість на ринку продавців товару.

Чим більше виробників (продавців) товару, тим більшою буде ринкова пропозиція. У міру вступу в галузь більшої кількості фірм крива пропозиції стане переміщуватися вправо. Чим менше в галузі фірм, тим меншою виявляється ринкова пропозиція. Це означає, що в міру виходу фірм із галузі крива пропозиції буде переміщуватися вліво.

7. Ринкова рівновага.

В умовах ринкової економіки взаємодія конкурентних сил приводить до синхронізації цін попиту й цін пропозиції, що зумовлює рівноважність обсягів попиту й пропозиції.

Аналіз взаємодії попиту й пропозиції дає змогу розкрити механізми ринкової рівноваги та розподілу благ.

Координація дій у ринковому господарстві здійснюється за допомогою цін. Це врівноважує ринки, а ціна, що врівноважує кількісні величини попиту й пропозиції, є ціною рівноваги, або рівноважною ціною (PE).

Для того, щоб установити, як визначається конкурентна ціна, треба об'єднати аналіз попиту з аналізом пропозиції. Це об'єднання здійснено на рисунку 8.14.

Комбінації	Можливі ціни, г. о.	Обсяг попиту за місяць, кг	Обсяг пропозиції за місяць, кг
A	50	9	18
B	40	10	16
C	30	12	12
D	20	15	7
E	10	20	1

Рис. 8.14. Рівноважна ринкова ціна.

Досі всі ціни розглядалися як можливі: якщо ціна така-то, то сума продажу буде такою-то. Але питання про те, до якого рівня може дійти ціна в реальній ситуації, залишалось без відповіді. Відкритим залишалися питання й про те, скільки буде в такому разі вироблено й спожито. Один лише графік пропозиції не може відповісти на ці запитання. На це може дати відповідь тільки рівноважна ціна, що знаходиться в тій точці, у якій попит дорівнює пропозиції.

На рис.8.15 зображені дані рис.8.14. Криві попиту і пропозиції перетинаються в точці E, яка представляє ціну, що врівноважує попит і пропозицію.

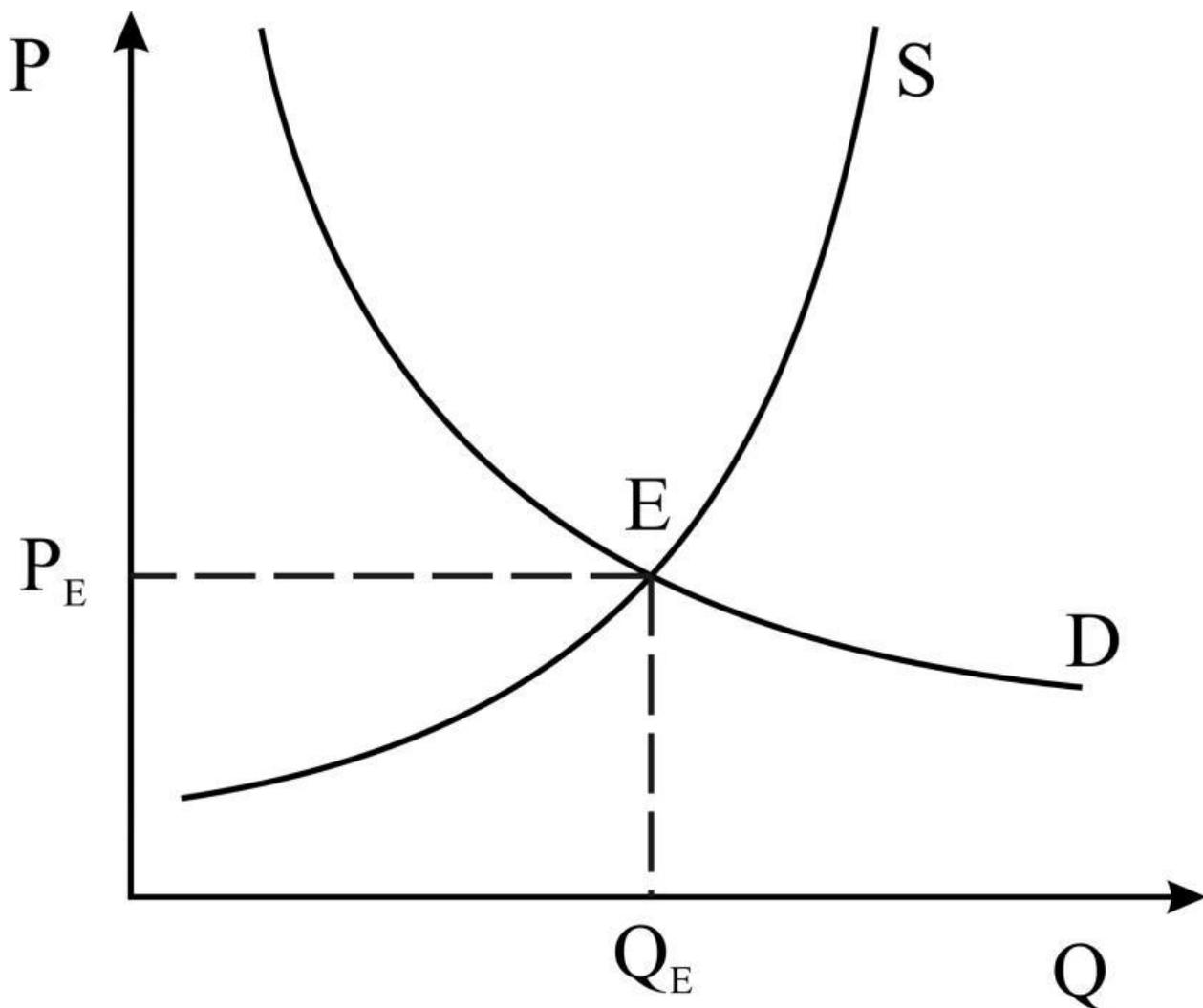


Рис. 8.15. Ринкова рівновага

P - ціна;

Q - обсяг попиту, обсяг пропозиції;

D - крива попиту;

S - крива пропозиції;

E - точка перетину кривої D і кривої S, яка визначає рівноважну ціну (P_E) і рівноважний обсяг попиту та пропозиції (Q_E).

У точці рівноваги обсяг пропозиції буде дорівнювати обсягу попиту ($Q_d=Q_s$). Завдяки такому співвідношенню встановлюється ціна рівноваги (P_E), яка однаково задовольняє й покупців, і продавців.

Слід відзначити, що при цьому в жодній з сторін не буде бажання змінити дану ситуацію: спад цін нижче від рівноважної невигідний не тільки продавцям, але й покупцям, оскільки скоротить кількість пропонованого товару, а зростання ціни вище за рівноважний рівень теж нікого не влаштує, бо зменшить об'єм товару, що є об'єктом купівлі. Виходить, що при вказаних відхиленнях ціни від рівноважного значення в самій ринковій системі виникнуть сили, які повертатимуть її до первинного стану.

Вихід ринку зі стану рівноваги відбувається під впливом чинників, що зумовлюють одночасну чи різноспрямовану зміну попиту та пропозиції. При цьому змінюється як рівноважна ціна, так і рівноважний обсяг товару.

Якщо ціна буде нижчою, ніж P_E , надлишок попиту буде піднімати її догори (конкуренція покупців) і створювати дефіцит; якщо ціна буде вищою, ніж рівноважна P_E - пропозиція перевищить попит, створиться надлишок пропозиції (конкуренція продавців) (рис.8.16).

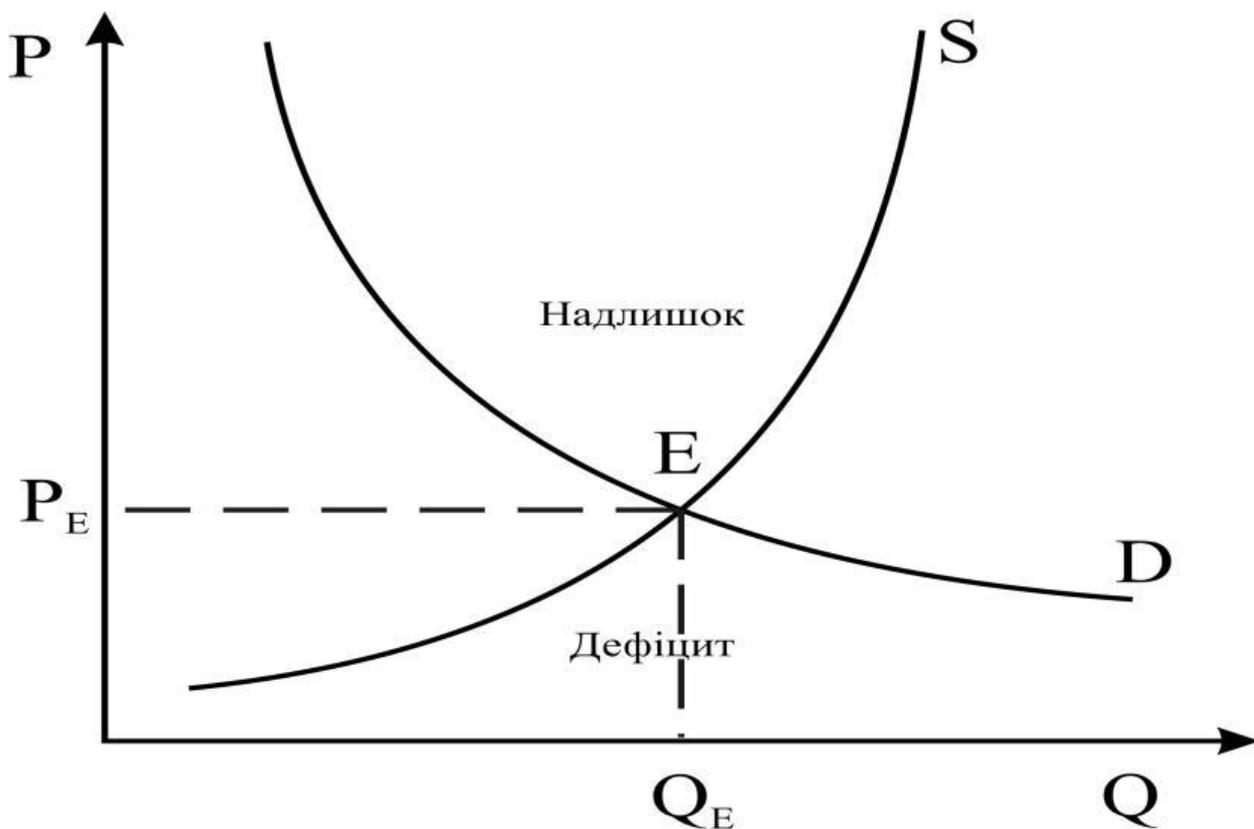


Рис. 8.16. Порушення ринкової рівноваги

P – ціна;

Q – обсяг попиту та обсяг пропозиції;

E – точка рівноваги;

PE – рівноважна ціна;

QE – рівноважний обсяг попиту та пропозиції.

Слід зазначити, що рівноважний метод аналізу попиту та пропозиції передбачає пошук ситуації, при якій економічна система знаходиться в стані ідеального спокою. Саме тому в умовах рівноваги економічний суб'єкт (виробник, продавець, покупець, фірма) практично не має стимулів до зміни своєї економічної поведінки. Тобто в точці рівноваги попиту та пропозиції стимули до економічного руху практично згасають і він припиняється. Але як тільки відбудеться зміна в співвідношенні факторів, що впливають на рівновагу (зміниться рівень цін, удосконалиться технологія, не виправдаються сподівання виробників і споживачів, тощо), знову почнуть діяти економічні стимули.

Це означає, що рівність попиту й пропозиції - теоретична абстракція. Вона майже не зустрічається в реальній господарській практиці. Але за допомогою такої абстракції стає можливим пошук найбільш важливих закономірностей функціонування ринкового механізму.

Отже, ринкова рівновага зумовлюється такими чинниками:

функцію координації в ринковому господарстві виконують ціни, які встановлюються на ринку на основі взаємодії попиту та пропозиції;

втручання держави у вільне встановлення цін призводить до порушення ринкової рівноваги, дефіциту і збільшення грошових витрат покупців. Воно може здійснюватись тільки у виняткових випадках на короткий період часу і не більше ніж на три-чотири базисних товари;

ринковий розподіл благ визначається готовністю платити, що підтверджує існуючий ринковий принцип: Ефективність – через ринок, справедливість – через податки.

8. Конкуренція: суть, види і роль у ринковій економіці.

У повсякденному житті ми все частіше зустрічаємо слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна боротьба, конкурентний ринок. Цим термінам інколи надаються різні значення, але всі вони можуть бути зведені до двох понять – конкурентна боротьба й конкурентний ринок. Перше стосується способів поведінки окремих фірм на ринку, друге - ринкових структур і охоплює всі аспекти ринку будь-яких товарів, які впливають на поведінку й діяльність фірм (кількість фірм на ринку, технологію виробництва, типи товарів, що продаються, і т. д.).

Конкурентність ринку визначається тими межами, у рамках яких окремі фірми здатні впливати на ринок, тобто на умови реалізації своєї продукції, насамперед на ціни. Чим менше окремі фірми впливають на ринок, де вони реалізують свою продукцію, тим більш конкурентним вважається ринок. Найвищий ступінь конкурентності ринку досягається тоді, коли окрема фірма

на нього не впливає зовсім. Це можливо лише в разі, якщо на ринку товарів діє так багато фірм, що кожна з них зокрема ніяк не може вплинути на ціну товару й сприймає її як таку, що визначається ринковим попитом і пропозицією. Такий ринок називається цілком конкурентним. А фірми, що діють в умовах цілком конкурентного ринку, не ведуть між собою конкурентної боротьби. Якщо ж окремі фірми мають можливість впливати на умови реалізації своєї продукції (в першу чергу на ціни), то вони ведуть між собою конкурентну боротьбу, але ринок, де ця можливість реалізується, цілком конкурентним уже не вважається.

Конкуренція - категорія явно суперечлива. З одного боку, існує твердження, що без конкуренції ринку не буває, а з іншого, - цілком конкурентним є той ринок, на якому учасники (фірми) не ведуть між собою конкурентної боротьби. Якщо конкурентна боротьба існує, такий ринок не вважається цілком конкурентним. Більш того, чим сильніша конкуренція, тим повніше формуються умови для її обмеження. Ринок рухається вже не до цілком конкурентного, а до монопольного. Ця суперечливість конкуренції виступає передумовою для діаметрально протилежних оцінок її ролі в економіці. Одні економісти стверджують, що конкуренція - це велике благо, інші наполягають на тому, що конкуренція, протиставляючи суб'єктів ринку й породжуючи монополію, - велике зло для економіки.

Слід, очевидно, визначити: що ж таке конкуренція? Конкуренція (від лат. *concurrere* - зіткнення) - це форма економічних відносин між суб'єктами ринкового господарства, у яких виражається суперництво за найбільш вигідні умови виробництва, продажу й купівлі товару.

Суть конкуренції проявляється і в тому, що вона, з одного боку, створює такі умови, за яких покупець на ринку має безліч можливостей для придбання товарів, а продавець - для їх реалізації. З іншого боку, в обміні беруть участь дві сторони, кожна з яких ставить свій інтерес вище від інтересу партнера. У результаті й продавець, і покупець при укладенні угоди повинні йти на компроміс при визначенні ціни, інакше угода не відбудеться, а кожен із них понесе збитки. Конкуренція володіє такими рисами (рис. 8.17):

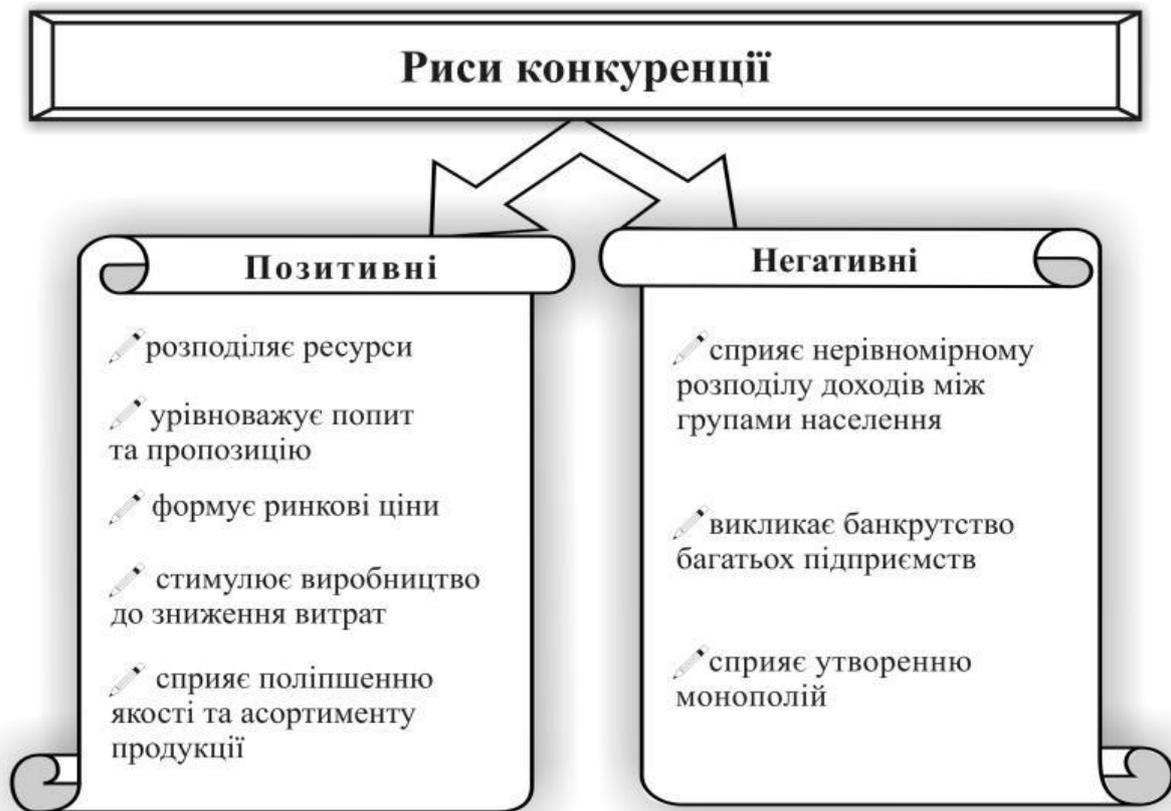


Рис. 8.17. Риси конкуренції

Можна розподілити конкуренцію на види за певними критеріями (рис. 8.18).

Досконала (чиста) конкуренція – тип ринку, який характеризується наявністю безлічі продавців, товар стандартизований, впливу на його ціну індивідуальний продавець не має; вступ на ринок вільний.

Недосконала конкуренція – основна модель сучасного ринку, у якій переплітаються абсолютна монополія, олігополії та монополістична конкуренція й за якої ускладнюється доступ на ринок, на рівень цін може впливати окрема компанія та ін.

Внутрішньогалузева конкуренція - це боротьба між товаровиробниками однієї галузі за вигідніші умови, виробництва й реалізації товарів із метою одержання надприбутку.

Міжгалузева – це боротьба між товаровиробниками різних галузей економіки за найвигідніші умови застосування капіталу.

Міжнародна – це конкуренція національних і транснаціональних компаній за найвигідніші умови виробництва й реалізації товарів і послуг на міжнародному ринку.



Рис. 8.18. Види конкуренції

Цінова - конкуренція, яка здійснюється за допомогою регулювання цін: на свій товар виробник установлює ціни, нижчі за ціни конкурентів, що може призвести до банкрутства останніх.

Нецінова - конкуренція, яка відбувається між товаровиробниками шляхом надання виробленій продукції неповторних особливостей: якісних, технічних, дизайнерських тощо.

Чесна (добросовісна) – це конкуренція, яка створена на реальному поліпшенні якостей продукції й одержанні переваг виробником.

Нечесна (недобросовісна) – це форма боротьби з конкурентами, заснована на одержанні комерційної вигоди шляхом обману споживачів, партнерів, державних органів: дезінформація, економічне шпигунство, підкуп, переманювання фахівців тощо.

Окрім цього, види конкуренції залежать від стану ринку, який характеризується такими особливостями:

- кількістю підприємств, що постачають товари на ринок;
- наявністю та доступністю інформації про стан ринку;
- свободою входження підприємства в ринок і виходу з нього;
- можливістю домовленостей між покупцями та продавцями;

диференціацією товарів, тобто наданням певному виду товару індивідуальних особливостей.

Галузь із чистою (досконалою) конкуренцією характеризується поліполією (рис. 8.19).



Рис. 8.19. . Ознаки досконалої конкуренції

Чиста конкуренція відповідає такій моделі ринкових відносин, коли: товар продукується (виробляється) дуже великою кількістю незалежних підприємств, тому квота кожної фірми в загальному обсязі виробництва галузі є вкрай обмеженою;

конкуруючі фірми випускають стандартизовану продукцію (це означає, що не виникає конкуренції щодо якості продукції, а тому для споживача не існує пріоритету фірми-виробника);

вільне входження та вихід із галузі (низька квота кожної фірми зумовлює те, що ринок стандартизованого товару фактично не реагує на появу (або зникнення) ще одного продавця товару);

відсутність будь-якого впливу окремої фірми на рівень ринкової ціни (ця властивість є головною й зумовлюється сумарною дією трьох попередніх).

кожен продавець і покупець має повну й правильну інформацію про ціну, кількість продукту, витрати й попит на ринку.

Недоліки:

Конкурентна фірма виробляє лише те, що в неї купують.

Орієнтація на безпосередню максимізацію прибутку конкурентної фірми досить часто унеможливує оптимальне поєднання поточних і перспективних цілей (ефект Робін Гуда).

Однак попри всі обмеження конкурентний ринок слід визнати найефективнішою моделлю ринку.

Отже, зрозуміло, що жоден реальний ринок не задовольняє всіх перерахованих умов. Досконала конкуренція має здебільшого теоретичне значення. Яскравим її прикладом є сільськогосподарська галузь.

Недосконала (обмежена) конкуренція репрезентується такими основними формами: монополістичною конкуренцією, олігополією та чистою або абсолютною монополією. Об'єднує їх те, що на відміну від чистої конкуренції, вони дають змогу окремій фірмі впливати на ринок, використовуючи для цього ряд важелів і, насамперед, важіль ціни.

Монополістична конкуренція - це така модель ринку, для якої властива відносно велика, але значно менша, ніж за умов чистої конкуренції, кількість підприємств, що випускають диференційовану (багатокомпонентну) продукцію (взуття, одяг та ін.). Диференційований характер продукту дає змогу порівняно легко проникати в галузь, але вимагає від фірми значних зусиль для реклами та використання торгівельної марки, фірма-виробник за умов монополістичної конкуренції є невеликою за обсягом капіталу, однак має свій, хоч і обмежений, сектор ринку, саме в межах якого вона й отримує можливість впливу на рівень ринкової ціни (рис. 8.20).



Рис. 8.20. Ознаки монополістичної конкуренції

Властивості монополістичної конкуренції:

Продукт кожного продавця має виняткові якості, які надають йому переваги над конкурентами. Ці відмінності можуть бути реальні й удавані.

Реальні відмінності:

Якість товару (особливості сировини та дизайну).

Місце продажу.

Додаткове післяпродажне обслуговування (безкоштовна доставка купленого товару, сервісне обслуговування й гарантійний термін безкоштовного ремонту).

Стимулювання збуту (зниження ціни оптовим або постійним покупцям, подарунки).

Удавані відмінності:

Використання активної реклами.

Використання відомих торгових знаків або торгових марок.

Імідж фірми.

На ринку існує велика кількість продавців (від 10 до 100).

Продавці, встановлюючи ціни на свій товар, не враховують реакцію своїх конкурентів через сталий попит і свій унікальний товар.

На ринку є умови для вільного входу й виходу.

Позитивним моментом є те, що монополістична конкуренція постійно націлює фірму на пошук варіантів виділення свого продукту серед аналогічних товарів у галузі. Також найповніше враховуються потреби споживачів.

Олігополістична конкуренція

Характерною рисою олігополії є обмежена кількість великих, пануючих у ключових галузях виробництва, підприємств, що виробляють як стандартизовану (сталь, алюміній), так і диференційовану (автомобілі, верстати, побутові (електроприлади, сільськогосподарський реманент) продукцію. Те, що олігополія передбачає панівне становище в галузі незначної кількості великих фірм, з одного боку, обмежує можливість проникнення в галузь, а з іншого, - дає змогу фірмі впливати на рівень ринкової ціни. Але слід зазначити, що цей вплив не є по своїй суті монополістичним, тому що олігополія - і це її головна відмінність - обов'язково передбачає підтримання балансу сил великих корпорацій. Саме тому окрема фірма у своєму природному прагненні до впливу на ціну натикається на інтереси конкурентів, на яких мусить постійно озиратися. Отже, ціна встановлюється як результат, хоч і обмеженої, але все ж таки конкурентної боротьби великих корпорацій. Таємна змова між ними щодо ціни є ризикованою з економічної точки зору й забороненою у правовому плані (рис. 8.21).



Рис. 8.21. Ознаки олігополістичної конкуренції

Між фірмами олігополістів існують таємні угоди, які не оформляються офіційно і їх дуже важко виявити. Проте дозволяють досягти згоди відносно цін на продукцію та ринкову частку кожного учасника. Домовленість про ціноутворення називається дилема олігополістів. Установлення цін в олігополії існує у двох моделях:

- модель лідерства в цінах (за відсутності змови);

- модель ціноутворення (витрати плюс).

Олігополії виникають за таких обставин:

- утворення великих фірм за рахунок поглинання конкурентів;

- злиття фірм, що дає більшу економічну владу.

Олігополії існують у двох варіантах:

- Жорстка олігополія - коли на ринку тільки 2-3 фірми.

- М'яка олігополія – коли на ринку 10-20 фірм.

Класичним прикладом олігополії є велика трійка в США – Дженерал моторз, Форд, Крайслер.

Олігополія має такі риси:

- На ринку є кілька фірм. Їх може бути від 2 до 20.

- Кожен олігополіст може проводити самостійну цінову політику.

- Однорідна або диференційована продукція.

- Значні перешкоди входження в галузь.

- Всезагальна взаємозалежність фірм.

Олігополія є найбільш небажаним явищем, тому що, маскуючись під монополістичну конкуренцію обходить антимонопольне законодавство.

Унікальні ситуації на ринку: монополія, дуополія, монопсонія

Чиста, або абсолютна монополія існує, коли одна фірма (або група у випадку змови) є єдиним виробником унікального продукту (унікального в тому розумінні, що не існує інших його виробників, у т. ч. і унікальний винахід), у якого нема близьких замінників.

Чиста монополія має такі риси (рис. 8.22):

На ринку діє тільки один виробник певної продукції. Тому для чистого монополіста еквівалентні поняття ринкова пропозиція та пропозиція окремої фірми, а також відсутній поділ на попит для окремої фірми і ринковий попит.

Товар, що виробляється монополістом, не має близьких замінників. Це твердження дещо абстрактне, але для спрощення ситуації вважаємо, що в споживача є лише два варіанти: або взагалі відмовитися від споживання певного товару, або придбати його в монополіста.



Рис. 8.22. Ознаки монополії

Ціну на свій товар монополіст установлює сам, маневруючи пропозицією: збільшення пропозиції знижує ціну, а зменшення пропозиції призводить до зростання цін.

Заблокований вступ у дану галузь для інших виробників визначається такими бар'єрами:

масштаби виробництва (монополія – це велике підприємство і для створення їй гідної конкуренції потрібно вкласти значні кошти);

легальні бар'єри (патент – виключне право на виробництво якогось продукту чи використання технології, ліцензія – право на заняття певним видом діяльності);

власність на найважливіші види ресурсів (коли обмеженість ресурсів абсолютна й у них немає близького замінника);

недобросовісна конкуренція, яка характеризується тиском на постачальників сировини, ціною війною з метою банкрутства конкурента і підкупом чиновників.

Залежно від причин, що породжують монополії, їх можна класифікувати таким чином:

природні монополії виникають як результат технічних умов виробничого процесу, що потребує певної концентрації засобів виробництва, наприклад, інфраструктурні монополії (зв'язок, транспорт, комунальне господарство тощо). З природними монополіями тісно пов'язані монополії, які базуються на

володінні унікальними природними ресурсами. Класичним прикладом такого виду монополій виступає алмазний синдикат Де Бірс.

економічні (агломераційні) монополії виникають унаслідок поступового і послідовного скупчення малих за обсягом і аналогічних за характером виробництва підприємств; пов'язані із змінами в технологічному способі виробництва;

адміністративні (державні) монополії виникають унаслідок того, що держава створює привілейовані умови для виробничої діяльності певних підприємств, які виступають як єдиний господарський суб'єкт переважно однієї галузі, і таким чином захищає їх від конкуренції. Наприклад, Укрзалізниця, Укртелеком та ін.

Через наявність суспільних утрат монополія вважається неефективною ринковою структурою. Виняток становить природна монополія – ринкова структура, яка забезпечує мінімізацію витрат завдяки економії на масштабі, що проявляється на всіх рівнях виробництва. У більшості випадків вона утворюється в комунальних галузях господарства і її діяльність регулює держава.

Монополізація ринку може досягатися:

розширенням фірми за рахунок прибутку, банкрутством конкурентів та їх поглинанням;

об'єднанням капіталів на добровільних засадах.

Для ринків недосконалої конкуренції й чистої монополії характерною є нецінова конкуренція (наголос на рекламу, фірмові знаки, торгові марки, якість і особливості продукту тощо), тоді як на ринку досконалої конкуренції вона суто цінова (проявляється через зниження ціни товару).

Слід зазначити, що конкуренція, хоч й забезпечує своєрідну санацію (очищення) економічного організму країни (виживають сильні, гинуть слабкі, неконкурентоздатні фірми), проте є жорстким, а іноді й соціально болючим засобом підтримання ефективно функціонуючої економіки. Вона супроводжується спадами й банкрутствами, неповною зайнятістю і зниженням доходів.

Крім монополії, до унікальних ситуацій ми відносимо дуополію та монопсонію.

Дуополія – це олігополія з двома фірмами, які виробляють однорідну диференційовану продукцію.

Розрізняють модель простої дуополії та модель дуополії з диференційованою продукцією.

Модель простої дуополії - це олігополія з двома фірмами, які виготовляють однорідну продукцію. Кожна фірма обирає обсяг випуску, котрий максимізує її прибуток згідно з її уявленнями щодо рішень конкурентів. Кожен дуополіст розглядає обсяг виробництва іншого як фіксований, величина якого не залежить від його власних виробничих рішень. А ціна на продукцію залежить від сумарного обсягу виробництва обох фірм. Тому фірми мають рівну економічну силу й випускають ідентичну продукцію. Така модель називається модель Курно.

Модель дуополії з диференційованою продукцією – це ситуація, коли на конкурентну боротьбу впливає не обсяг, а ціна. Попит на продукцію кожної з фірм залежить від її власної ціни й ціни конкурента. Обидві фірми обирають ціни одночасно, розглядаючи ціну конкурента як дану.

Монопсонія – наявність лише одного покупця при великій кількості продавців. Тобто монопсонія є дзеркальним відображенням поведінки монополіста.

Висновки.

1. Ринок - це складна система, яка відображає сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності (виробниками й споживачами) з приводу обміну результатами відповідно до законів товарного виробництва.

2. Структура ринку - сукупність окремих видів ринку в межах національної економіки або світового господарства та взаємодія між ними. Інфраструктура ринку - комплекс інститутів, служб, підприємств, організацій, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

3. Чотири складові елементи ринкового механізму: попит, пропозиція, конкуренція й ціна.

4. Закон попиту - закон, згідно з яким зниження ціни призводить до збільшення величини попиту й навпаки. Слід розуміти, що попит і величина попиту не є тотожними категоріями.

5. Пропозиція - це обсяг товарів, який виробники можуть і бажають виготовляти й продавати на ринку при визначеному рівні цін на них. Між ціною й кількістю товару, що продається, існує прямо пропорційна залежність, тобто чим вища ціна товару, тим більший обсяг товару буде виготовлений і запропонований до продажу й навпаки. Ця залежність називається законом пропозиції.

6. В умовах ринкової економіки взаємодія конкурентних сил приводить до синхронізації цін попиту й цін пропозиції, що зумовлює рівноважність обсягів попиту й пропозиції.

7. Конкуренція (від лат. concurrere - зіткнення) - це форма економічних відносин між суб'єктами ринкового господарства, у яких виражається суперництво за найбільш вигідні умови виробництва, продажу й купівлі товару.

Запитання.

Дайте критичну оцінку такого твердження: Ринок – це місце (ринкова площа), де здійснюється купівля або продаж товарів.

Які сторони причинно-наслідкових зв'язків характеризують закон попиту й свідчать про його дію?

Дайте визначення індивідуального та ринкового попиту.

Поясніть різницю між зміною попиту та зміною обсягу попиту.

Що означає переміщення точки по кривій попиту?

У чому полягає зміст закону пропозиції?

Охарактеризуйте детермінанти впливу на пропозицію.

Що таке рівноважна ціна і які функції вона виконує?

ТЕМА 9. ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

План.

- 1. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин.**
- 2. Доходи домогосподарств, їх формування та розподіл.**
- 3. Використання доходів домогосподарств.**
- 4. Перерозподіл факторних доходів.**

1. Домогосподарство як суб'єкт ринкових відносин.

У сучасних цивілізованих країнах найпрогресивнішою суспільною системою вважається ринкова економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних суб'єктів, одним з яких є домогосподарства.

Для вивчення теми важливе значення має з'ясування суті поняття «домогосподарство». У вітчизняній навчальній літературі практично не існує єдиного поняття, яке б визначало термін «домогосподарство». Виникають труднощі з поняттям сумісного проживання, власності, загального доходу, відтворювальних відносин.

Для з'ясування суті категорії «домогосподарство» найкраще звернутися до трактування цієї категорії в матеріалах ООН.

Домогосподарство – це особа або група осіб, поєднаних із метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Поняття «домогосподарство» ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям «сім'я».

Сім'я – це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом.

Термін «домогосподарство» більш чітко прив'язаний до територіальних меж окремої господарської одиниці, включає членів домогосподарства, що не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності всередині домогосподарства та виробничих відносин.

Відповідно до системи національних рахунків ООН до домашніх господарств відносять домашню прислугу та населення, яке перебуває в різних колективах (вихованці будинків дитини й інтернатів, військовослужбовці строкової служби, інваліди в будинках інвалідів, ув'язнені та ін.).

Домашнє господарство – це цілісна одиниця, яка приймає раціональні рішення про виробництво та розподіл благ, народження дітей, міграцію, планування, залишення батьківського дому тощо. Важливими демографічними характеристиками домогосподарств є їх чисельність, склад і місце проживання. Основним економічним критерієм, за яким поділяють домогосподарства, є рівень їхніх доходів і багатства. В Україні налічується близько 17,5 млн. домогосподарств. З них понад дві третини (понад 12 млн.) проживає в містах і лише 5,5 млн. – у сільській місцевості. Цікаво зауважити, що попри тривалий процес скорочення чисельності населення в Україні кількість домашніх господарств збільшується. Імовірно, це відображає тенденції до відокремлення

молодих сімей, зростання кількості розлучень і, як наслідок, зменшення кількості осіб в одному домогосподарстві.

У ході історичної еволюції домогосподарство зазнало суттєвих змін, адже, розвиваючись разом із продуктивними силами, воно активно впливає на розвиток економічної системи через свої потреби та інтереси. Водночас у кожній з економічних систем економічних відносин домогосподарства займають різне положення, що зумовлює характер їхньої діяльності та визначає їхні інтереси.

В умовах адміністративно-командної економічної системи відбувалося витіснення домогосподарств підприємствами, заснованими на державній формі власності, що паралізувало їхнє економічне життя, не давало змоги реалізувати їхні потреби й інтереси повною мірою. Це стримувало розвиток національного виробництва.

У ринкових умовах роль домашніх господарств в економічному розвитку суспільства значно зростає. Приватна власність надає домогосподарствам право користуватись і розпоряджатися ресурсами, укласти будь-які угоди й реалізовувати вироблену ними продукцію, виходячи з власних інтересів (рис. 9.1);

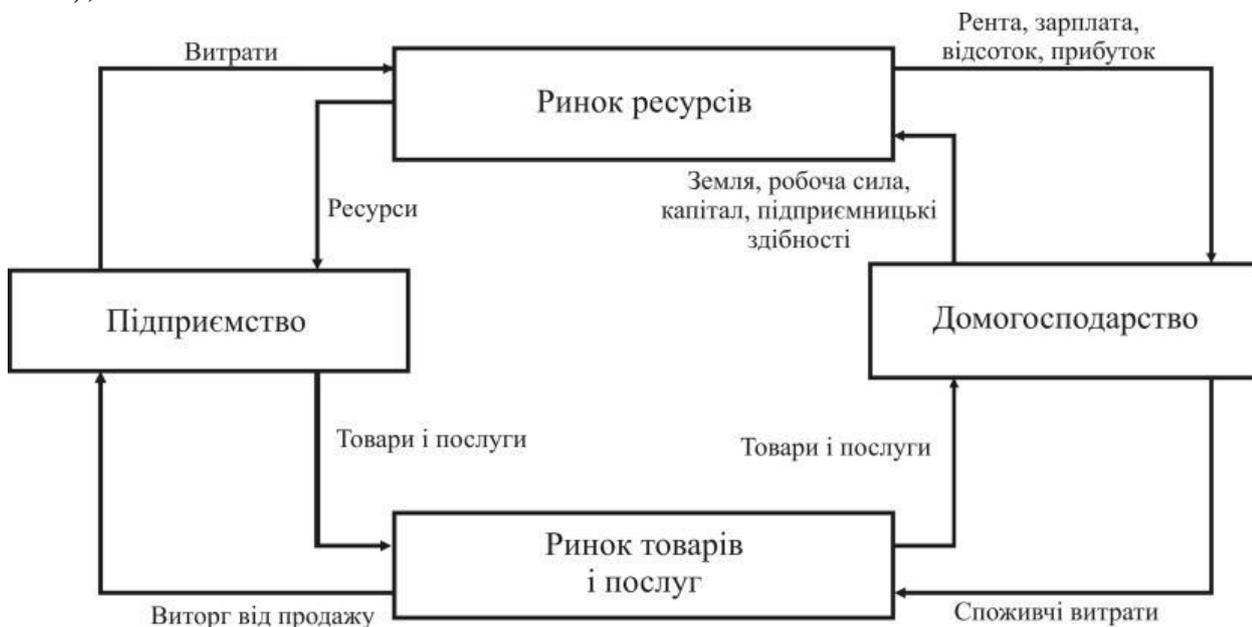


Рис. 9.1. Домогосподарства в економічному кругообігу

Це визначається такими чинниками:

по-перше, домогосподарства беруть активну участь у кругообігу ринкової економіки як самостійні незалежні суб'єкти господарювання, які мають власні потреби й інтереси.

по-друге, домогосподарства одночасно діють як виробники (продавці) і як споживачі (покупці). На ринку ресурсів домогосподарства пропонують ресурси (працю, підприємницькі здібності, землю, капітал), а на ринку товарів і послуг вони визначають свій попит на них;

по-третє, задоволення потреб домогосподарств у різноманітних благах є метою національного виробництва, а попит на них – одним із найвагоміших компонентів сукупного попиту;

по-четверте, частина доходу, що залишається невикористаною домогосподарствами при витратах на поточні споживчі потреби, накопичується й може стати потужним джерелом формування інвестиційних ресурсів.

Сутність домогосподарств розкривається через функції, які вони виконують в економічному розвитку суспільства (рис. 9.2).



Рис. 9.2. Функції домогосподарств

Перш за все в національній економіці домашні господарства є постачальниками ресурсів (чинників виробництва). У першу чергу – людських ресурсів. Кожна людина є власником робочої сили, носієм знань, виробничого досвіду. Вона має вільно розпоряджатися своєю продуктивною силою, використовувати її цінності у власних інтересах. Праця людини спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб матеріальних та духовних благ. Кожний робітник, працюючи на підприємстві чи виробляючи власну продукцію, забезпечує суспільство ресурсами праці. Науково-технічний прогрес підвищує роль праці людини в суспільному виробництві й висуває нові, значно вищі вимоги до кожного працівника, до його кваліфікації й відповідності. Сучасний технічний прогрес вимагає робітника висококваліфікованого, творчого, вільного, тому й праця має бути вільною, матеріально забезпеченою. Завдання полягає в тому, щоб гарантувати найраціональніше, найефективніше використання людських ресурсів із метою досягнення максимального задоволення зростаючих потреб людини.

При цьому треба мати на увазі, що внесок домогосподарств у ресурсний потенціал національної економіки не обмежується людською працею. Домогосподарства можуть мати у своєму розпорядженні засоби виробництва (господарські будівлі, житлові будинки, землю, машини та виробниче обладнання, комп'ютери, транспортні засоби, сировину, матеріали тощо) і використовувати їх на свій розсуд. Застосовуючи це майно з метою виробництва товарів і послуг, домогосподарства ставлять на службу інтересам національної економіки такий важливий ресурс, як капітал і здібності до підприємництва.

Домогосподарства можуть постачати національному виробництву, крім трудових ресурсів і капіталу, і грошові кошти. Вони вносять гроші в банки, купують акції, облігації та інші цінні папери.

Провідною функцією домогосподарств виступає споживання. Суть її полягає в тому, що саме домогосподарства виступають основним споживачем товарів і послуг, які обертаються на відповідному ринку. Платоспроможний попит домогосподарств на ринку товарів і послуг визначає обсяги й асортимент внутрішнього виробництва й імпорту. Такий попит є однією з рушійних сил функціонування та розвитку всієї економіки. У господарствах формуються обсяг і структура поточного споживання. Вони характеризуються загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном. Домогосподарства мають повсякчасно вирішувати важливу проблему, як за наявної структури споживання й доходів знайти такий оптимальний набір споживчих благ, який би найраціональніше задовольнив їхні потреби.

Сутність функції заощадження виражається в тому, що домогосподарства для того, щоб придбати нові споживчі блага, повинні певну частку отриманих доходів заощаджувати.

Крім заощадження, домогосподарства можуть безпосередньо виробляти різні товари й послуги як для власного споживання, так і для продажу – функція виробника товарів і послуг. За вітчизняних умов це в основному виробництво сільськогосподарської продукції, ремісництво, різноманітні ремонтні, будівельні та побутові послуги, а також інші види індивідуальної трудової діяльності.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки функції, які вони виконують у суспільстві, а і їх сумарні доходи та витрати.

2. Доходи домогосподарств, їх формування та розподіл.

Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати доходи за рахунок певних джерел. Під доходами домогосподарств розуміють результати їх економічної діяльності протягом певного періоду часу, які мають натуральну та грошову форми. Сюди включаються як зароблені та незароблені доходи (дивіденди, відсотки, отримані з інвестицій капіталу, трансфертні платежі), так постійні, тимчасові й одноразові доходи (премії, спадщина, подарунки, виграші).

Усі доходи домогосподарств також поділяють на грошові, натуральні та сукупні (рис. 9.3).

Грошові доходи складаються із заробітної плати, пенсій, стипендій, доходів від підприємницької діяльності, доходів від продажу сільськогосподарської продукції, доходів від власності, усіх видів грошової допомоги, аліментів тощо.

Натуральні доходи включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, грошову оцінку допомоги від родичів.

Отже, сукупний дохід домогосподарства – це сума грошових і натуральних (у грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді оплати праці (за винятком прибуткового податку й обов’язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, худоби, продукції особистого підсобного господарства та продуктів, отриманих у порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог, пільг і субсидій, грошових допомог від родичів та інших осіб, а також вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком поточних витрат на її виробництво), у порядку самозаготівель, вартості подарованих родичами та іншими особами продуктів харчування та інших грошових і негрошових доходів.



Рис. 9.3. Структура доходів домогосподарств

Сукупний дохід не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум. Останній обчислюється, виходячи з кошика споживача, тобто мінімальної кількості засобів, які потрібні для забезпечення й задоволення першочергових потреб людини, розрахований за мінімальним рівнем задоволення потреб, і перемножений на рівень поточних цін.

Для оцінки доходів населення, крім прожиткового мінімуму, має враховуватись і оптимальний споживчий бюджет – вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами й нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей показник використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення й вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Джерела, за рахунок яких формуються доходи домогосподарств, досить різноманітні. У ринковій економіці їх можна згрупувати в три види (рис. 9.4):



Рис. 9.4. Джерела доходів домогосподарств

доходи від трудової діяльності: заробітна плата (у т. ч. й натуральна оплата); доходи від індивідуально-трудової та підприємницької діяльності;

доходи від особистого підсобного господарства. Сюди з відповідною часткою умовності можна віднести й трудову пенсію;

доходи від власності: рента (орендна плата); відсотки на вклади та з облігацій; дивіденди тощо;

значну частку доходів домогосподарство одержує через так звані суспільні фонди споживання у вигляді грошових виплат і безкоштовних послуг (трансфертні платежі). Це – соціальні пенсії та допомоги, виплати з безробіття, стипендії, дотації на різні путівки для відпочинку, виплати багатодітним сім'ям, а також наявність елементів безкоштовного або пільгового лікування та освіти населення. У формуванні цього джерела закладена праця всього суспільства й разом із тим кожного працездатного члена сім'ї.

3. Використання доходів домогосподарств.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки джерела їхніх доходів, а також їх розподіл. Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Кожному типу суспільства відповідають певні принципи розподілу доходів. Історія знає розподіл за працею, капіталом, власністю, факторами виробництва. У змішаній економіці всі ці форми співіснують, переплітаються, взаємодіють між собою. У розподілі отриманих домогосподарствами сукупних доходів можна виділити два етапи:

перший етап – це розподіл загального доходу. На цьому етапі учасниками розподілу є держава й домогосподарства як суб'єкти економічної діяльності. У результаті розподілу кожний з учасників одержує свою частку доходу. Пропорція розподілу доходу між державою й домогосподарствами має важливе значення для забезпечення потреб суспільства й потреб домогосподарств. В умовах ринкових відносин це одна з принципових проблем реалізації економічної політики держави, від правильного вирішення якої залежить розвиток суспільного виробництва в цілому.

Пропорції розподілу доходу між державою (бюджетом) і домогосподарствами складаються під впливом кількох чинників. Головне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарської діяльності. Ця політика реалізується в сумі податків, що сплачуються за рахунок доходу, у визначенні об'єктів оподаткування, ставках оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

другий етап – це розподіл і використання доходу, що залишився в розпорядженні домогосподарств після здійснення платежів до державного бюджету.

У вивченні проблем розподілу доходів зарубіжна економічна наука виділяє два основних підходи: функціональний розподіл доходів та особистий розподіл доходів.

Функціональний розподіл доходів означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують

отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за використання робочої сили; рента й відсоток – за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.

Особистий розподіл доходів – це спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед усіх домогосподарств.

Після розподілу сукупного доходу серед домогосподарств відбувається його перерозподіл. Він здійснюється через механізм ціноутворення, сплати різних видів податків до державного бюджету, внесків населення країни до громадських, добродійних фондів тощо, а також соціальних витрат держави. На основі цього перерозподілу сукупного доходу формуються похідні доходи домогосподарств. Основними формами таких доходів є виплата пенсій, стипендій, допомога багатодітним сім'ям.

Розуміння сутності відносин розподілу, принципів і характеру розподілу доходів є головним моментом в оцінці економічної ролі домогосподарств у суспільстві.

Одну з фундаментальних проблем економічної теорії становить проблема нерівномірності розподілу доходів у суспільстві, передусім у розподілі доходів від власності.

В офіційній статистиці країн Заходу наводяться дані про те, що дохід найбідніших сімей продовжує знижуватися, а найбагатших сімей – зростати. Водночас, за визнанням зарубіжних економістів, більшість домогосподарств мають незначну власність або взагалі не мають її. Подібна тенденція сьогодні спостерігається й в Україні.

Отже, сукупний дохід домогосподарств розподіляється так: частина доходу надходить державі у вигляді особистого прибуткового податку, а залишок іде на витрати на споживання та заощадження (рис. 9.5).

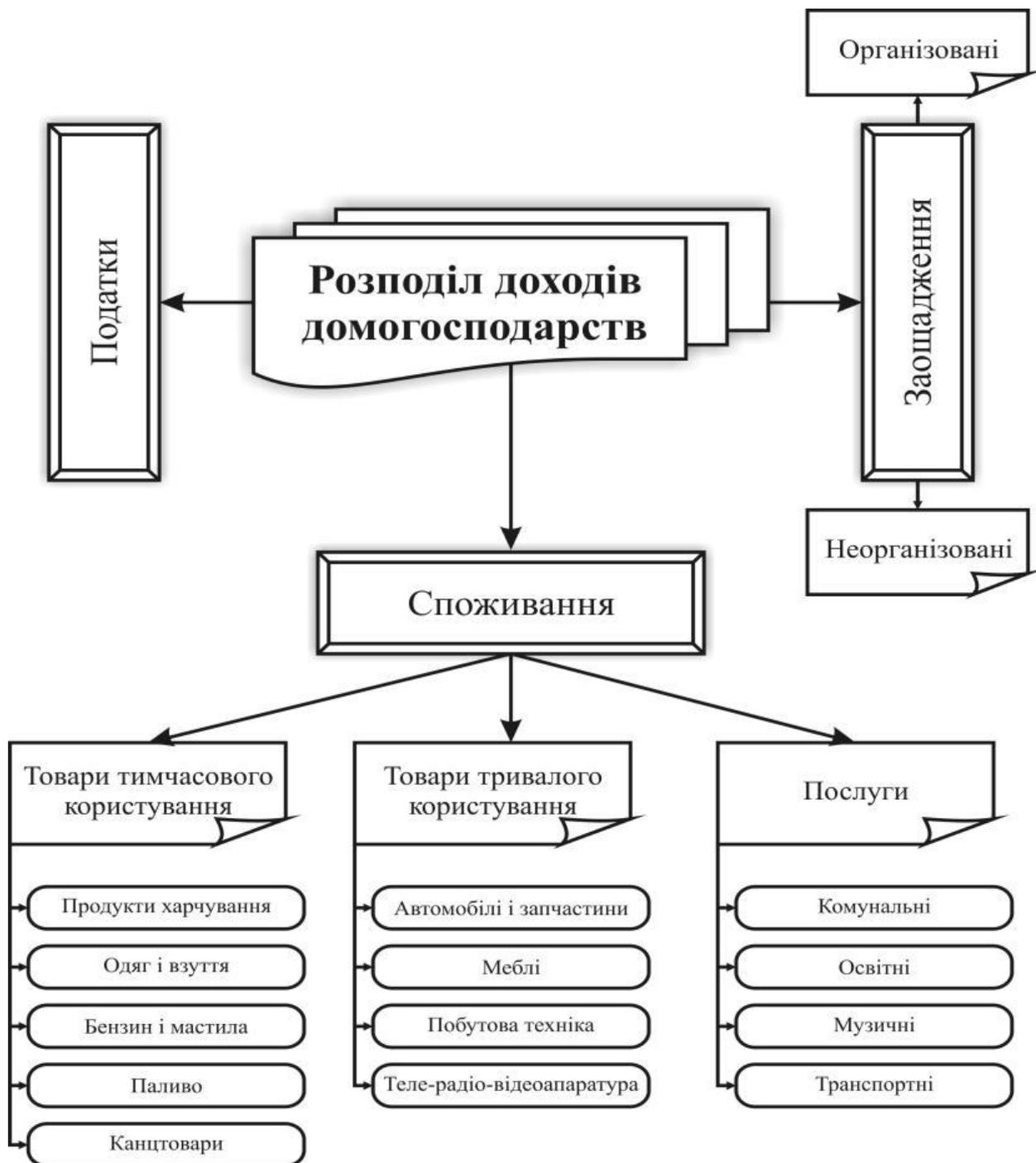


Рис. 9.5. Розподіл доходів домогосподарств

Споживання – це витрати на придбання споживчих благ для задоволення власних потреб. Сюди включають витрати на придбання товарів особистого користування, тобто купівлю продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури й побуту, автомобілів, витрати на соціально-культурні та побутові послуги. Витрати на споживання на 1 українця в 2008 році склали 1688 євро за рік.

Усі споживчі видатки домогосподарств поділяють на три основні категорії: видатки на товари тимчасового користування, видатки на товари тривалого користування, видатки на послуги (рис. 9.5).

Товари тимчасового користування – це споживчі товари терміном використання до трьох років (продукти харчування, переважна частина одягу, канцтовари, пальне для автомобілів тощо).

Товари тривалого користування – товари, очікуваний термін використання яких перевищує три роки (наприклад, телевізори, холодильники, меблі, легкові автомобілі).

Видатки на послуги – це оплата комунальних та освітніх послуг, послуг транспорту тощо.

Логіку зміни витрат домогосподарств уперше теоретично обґрунтував у ХІХ ст. німецький економіст Ернест Енгель, яку на його честь почали називати законом Енгеля.

Згідно із законом Енгеля, зі зростанням доходів домогосподарства питома вага його витрат на продукти харчування зменшується, частка витрат на придбання непродовольчих товарів і комунальні послуги змінюється мало, а частка витрат на задоволення культурних та інших нематеріальних благ зростає. Ця зміна витрат породжується тим, що різноманітні життєві блага мають для людей неоднакову цінність.

Характерною особливістю структури споживчих видатків домогосподарств у країнах із розвинутою економікою є зростання частки на оплату послуг. Зокрема в економіці США 2000 р. видатки домашніх господарств на послуги становили 58% усіх споживчих видатків, тоді як видатки на товари поточного вжитку – 30%, а на товари тривалого користування – лише 12%.

Прикрою, але закономірною особливістю динаміки споживчих видатків домогосподарств на перехідному етапі розвитку національної економіки стало стрімке зростання частки на придбання продовольчих товарів. Сьогодні видатки сімейних господарств на харчування становлять приблизно дві третини їхнього використовуваного доходу (тобто доходу, зменшеного на величину особистих податків). Для порівняння, у країнах із розвинутою економікою ця частка не перевищує 15–20%.

Витрати домогосподарств на споживання пов'язані із сукупним доходом, попитом, ринковими цінами та з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, граничною схильністю до споживання, граничною схильністю до заощадження та ін.

Доход домогосподарства та рівень ринкових цін є основними чинниками, які встановлюють межу задоволення потреб в основних споживчих благах. Тобто утворюють те, що називається бюджетним обмеженням. Сукупність споживчих благ, які можуть придбати домогосподарства на ринку наявного бюджетного обмеження, називають фінансово можливими. Чим більший доход, який домогосподарство може витратити на придбання споживчих благ, тим більші можливості воно має для задоволення своїх потреб.

Дослідженнями впливу зміни доходу домогосподарств на споживання встановлено, що споживання рухається в тому ж напрямку, що й доход.

Доход, що залишається в розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, може використовуватися не тільки на споживання, а й на заощадження.

Заощадження – це економічний процес, пов'язаний із забезпеченням у майбутньому власних потреб домогосподарств; та частина використовуваного доходу, яка не витрачається на споживання, є заощадженнями домогосподарств. Вони дорівнюють різниці між доходами й поточним споживанням. Домашні господарства заощаджують унаслідок різних причин, серед яких: накопичення коштів для купівлі нерухомості та дорогих предметів тривалого користування та ін.

Найпоширенішими формами заощаджень домогосподарств є нагромадження у вигляді грошової готівки, придбання акцій та облігацій, внески в банки та ін. Заощадження домогосподарств відіграють дуже важливу роль, бо саме вони є основним джерелом інвестицій, які визначають розвиток економіки країни. Водночас зростання заощаджень, зокрема в країнах із перехідною економікою, має вагомое соціальне і політичне значення, оскільки сприяє підвищенню життєвого рівня населення та його соціальної захищеності, зміцненню середнього класу в суспільстві й посиленню його фінансової незалежності.

Основним чинником, який визначає рівень заощадження, є доход домогосподарства. Якщо люди заощаджують частину свого поточного доходу, вони керуються різними мотивами. Це й прагнення забезпечити собі певний життєвий рівень після виходу на пенсію, потреба подбати про освіту дітей, бажання мати деякі резервні кошти на випадок непередбачених обставин (хвороби, нещасного випадку чи втрати роботи) або залишити спадок дітям чи онукам. Багато домогосподарств поступово нагромаджують кошти для придбання житла, автомобіля чи інших товарів тривалого користування. Ті, хто відчувають у собі схильність до підприємництва, заощаджують, щоб мати змогу відкрити власний бізнес.

У кожному суспільстві існує певна частина населення, чиїх доходів вистачає лише на поточне споживання. Навіть у країнах із розвинутою економікою ця частка становить декілька десятків відсотків, а в інших країнах може сягати й поза 80–90%. За низьких поточних доходів домогосподарство для підтримання певного життєвого рівня часто бере позику або використовує раніше заощаджені кошти (тобто витрачає більше, ніж заробляє). У цьому разі кажуть, що воно має від'ємні заощадження.

Окрім величини використовуваного доходу, на заощадження впливає ще ціла низка чинників. Загалом, що вищий рівень багатства домогосподарств, то більше вони споживають і менше заощаджують. Розвиток ринків капіталу дає змогу використовувати позики для фінансування освіти дітей і придбання житла, автомобіля тощо. Існування дієвої системи соціального забезпечення й володіння деяким стандартним набором товарів тривалого користування також знижує потребу в заощадженнях. На процес заощадження впливають сподівання домогосподарств щодо розвитку економічної ситуації в країні та власних перспектив, демографічні чинники (склад сім'ї, місце проживання,

рівень освіти, сектор зайнятості), зміни в оподаткуванні, зміни процентних ставок тощо.

Залежно від вигляду, якого набувають заощадження домогосподарств, вирізняють:

організовані заощадження – заощадження в межах фінансової системи (вклади в національній та іноземній валюті в комерційних банках і небанківських фінансово-кредитних установах, придбання цінних паперів (акцій та облігацій) і страхових полісів);

неорганізовані заощадження – це готівка в національній та іноземній валюті, що зберігається безпосередньо в домогосподарств. Неорганізовані заощадження можуть набувати також і натуральної форми (придбання товарів тривалого користування).

Для розуміння особливостей заощаджень домогосподарств в Україні знову ж таки треба згадати часи адміністративно-командної системи. Як уже зазначалося, домогосподарства тоді часто не мали змоги придбати багато потрібних їм товарів. Це зумовлювало зростання так званих вимушених заощаджень, коли люди відкладали гроші з надією, що економічна ситуація поліпшиться, і бажані товари та послуги стануть доступнішими. Після розпаду СРСР Україна взяла на себе зобов'язання щодо повернення цих знецінених заощаджень, загальна сума яких становить майже 132 млрд гривень.

Натомість у перші роки ринкових перетворень в Україні, як і в більшості країн із перехідною економікою, рівень заощаджень домогосподарств істотно знизився. Україна не стала винятком. У період гіперінфляції 1992–1994 років домогосподарства в Україні активно витрачали заощадження, намагаючись пом'якшити наслідки різкого зниження реальних доходів. Для найбільш вразливих верств населення це часто означало втрату не лише фінансових активів, але й частини майна. Оскільки вклади в банківській системі катастрофічно знецінювалися, домогосподарства віддавали перевагу зберіганню готівки, зокрема, в іноземній валюті.

У сучасній неокласичній теорії існує постулат про рівність заощаджень та інвестування. Це означає, що заощадження, які робить населення, повинні дорівнювати інвестиціям, що здійснюються фірмами. Тільки за даної умови попит на ринку дорівнюватиме пропозиції, ситуація стане стабільною. Порушення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Зважаючи на це, звертаємо увагу ще на одну умову ринкової рівноваги: сукупні витрати повинні дорівнювати вартості виробленого продукту. Невиконання цієї умови у свою чергу призводить до негативних наслідків – до дефіциту або перевиробництва продукції на ринку.

4. Перерозподіл факторних доходів.

Розподіл – одна із фаз, стадій суспільного, економічного відтворювання; зв'язуюча ланка між виробництвом і споживачем.

У процесі розподілу встановлюються пропорції, частки учасників суспільного виробництва в реалізації і використанні ССП взагалі і

національного доходу зокрема. Розподілу передую виробництво, оскільки розподілити можна те, що вироблено. Об'єкти розподілу можна поділити на 3 групи: фактори виробництва, доходи, продукти. Суб'єктами розподілу є індивіди, домогосподарства, підприємства, держава. Розподіл у відтворюванні виконує потрібну роль:

є умовою виробництва (розподілу факторів);
визначає характер і кількісний рівень споживання.

Характер розподілу (наприклад, поділ національного доходу) визначає можливості суспільства до економічного зростання. Розподіл доходу передую розподілу факторів виробництва. Залежно від форм власності на фактори виробництва визначають характер розподілу доходів. Доходи – це грошові кошти, що отримують фізичні і юридичні особи за результатами господарської діяльності, використаної власності чи у формі соціальних виплат, громадських внесків тощо.

В економічній літературі розподільчі відносини розглядають в основному через призму розподілу національного доходу. Національний дохід – це сукупний дохід в економіці, який отримують власники факторів виробництва. Заново створена власність, загальна сума доходу, що отримує населення країни за відповідний проміжок часу.

Рух НД

Виробництво → Розподіл → Перерозподіл → Використання

Розрізняють функціонально-факторний та індивідуальний розподіли національного доходу. Функціонально-факторний розподіл означає розподіл НД залежно від ролі кожного фактору у створенні продукту. В міру розвитку економіки вдосконалювалася й теорія співвідношення між факторами і доходами. В епоху класичної політекономії склалося 3-факторна модель розподілу доходу:



Неокласики застосовували 4-факторну модель:



Сучасні економісти виділяють 5-факторну модель, додаючи зв'язок Держава – Трансферти.

Трансферти – урядові виплати, замість яких не отримуються товари чи послуги. Аналіз функціонально-факторного розподілу дозволяє виявити частки доходу, що отримують власники факторів в результаті участі цих факторів економічної діяльності. Ці доходи називаються первинними або основними. Їх можна назвати факторними, оскільки кожен з них пов'язаний з певним

фактором виробництва. У привласненні форми доходу і відбувається економічна реалізація власності на даний фактор виробництва.

Індивідуальний розподіл визначає особливі доходи. До цих доходів слід віднести: чисту заробітну плату, доходи від індивідуальної трудової діяльності, соціальні виплати держави, %, дивіденди та орендну плату, різного роду допомоги тощо. Доходи населення є визначальною складовою розподілу національного доходу. Доходи населення чи домогосподарств формуються за рахунок:

- надання послуг робочих сил;
- індивідуальної трудової діяльності;
- власності;
- соціальних трансфертних платежів.

Доходи від індивідуальної трудової діяльності – це доходи, які отримали громадяни від самостійного надання послуг чи реалізації товарів, що вироблені індивідуально.

Від власності – продукт використання землі, капіталу, майна (орендна плата, відсотки, дивіденди).

В залежності від доступу до зазначених джерел кожен індивід отримує відповідну частку доходу – диференціація доходів населення. На коливання рівня доходів впливає:

- індивідуальні здібності до праці;
- відмінність в освіті та рівні підготовки;
- спадщина від попередніх поколінь.

Диференціація доходів з одного боку – важливий фактор стимулювання людей до праці; з іншого – породжує проблему бідності. Нижньою межею виступає прожитковий мінімум – мінімальна сума коштів, що необхідні для забезпечення існування людини та відповідно її працездатності; вартісна величина благ, необхідних для фізіологічної діяльності людини. Для пом'якшення нерівності необхідним є перерозподіл НД.

Перерозподіл НД здійснюється через механізм ціноутворення, державний бюджет, податкову систему, внесків до соціальних фондів. Формуються вторинні доходи:

- пенсії;
- стипендії;
- допомоги.

Передумовами перерозподілу НД є зростання витрат держави, необхідність суспільних витрат, нерівномірність доходів, що може призвести до економічних диспропорцій та підриву економічних стимулів.

Перерозподіл здійснюється офіційними та неофіційними каналами. Основну роль відіграє бюджет через систему податків і соціальних виплат. Держава тим самим відіграє вирішальну роль у перерозподілі доходів через бюджетний, кредитний і податковий механізми, виконуючи соціальну функцію.

Економічна доцільність перерозподілу забезпечується за допомогою оригінального поєднання двох розподільчих принципів: принципу ефективності та соціальної справедливості. Здійснюючи останній, держава гарантує

достатній рівень життя, не допускає, щоб він опинився за межами бідності. Це вимагає здійснення соціального захисту, включаючи:

сукупність державних соціальних гарантій – передбачає надання всім громадянам благ високого соціального значення на безкоштовній основі (освіта, медицина) та певних пільг;

державну соціальну допомогу – здійснення щодо малозабезпечених верств населення, доходи яких нижчі за прожитковий мінімум;

державне соціальне страхування – має за мету компенсувати втрати доходу, викликані тимчасовим безробіттям, травмою, інвалідністю.

В якості інструментів перерозподілу доходів використовуються податки, мита, субсидії, соціальні виплати, формування фондів суспільного призначення. Суспільні фонди споживання – використана частина життєвих засобів і забезпечення задоволення потреб у освіті, культурі, охороні здоров'я, утриманні непрацевдатних.

Використання НД йде за 2 напрямками: на споживання і на заощадження.

Попередній аналіз різних форм доходів дав змогу з'ясувати їх походження із врахуванням первинного розподілу. Тому вони називаються „первинні доходи” (зарплата, рента, процент і прибуток). Але рух доходів на цьому не припиняється. Після первинного розподілу здійснюється перерозподіл доходів. Це означає, що первинні доходи не залишаються незмінними у розпорядженні власників економічної діяльності.

Існують різні канали перерозподілу доходів:

по-перше, перерозподіл відбувається завдяки коливанням ринкових цін як на економічні ресурси так і на товари і послуги;

по-друге, він може здійснюватися у формі добровільних внесків (на добротинність і у релігійні фонди);

по-третє, найбільшим органом для перерозподілу доходів є фінансова кредитна система, тобто центральна її ланка – державний бюджет. Тут перерозподіл здійснюється за рахунок податків та платежів.

Завдяки дії перерозподільчого механізму формуються вторинні доходи, які утворюються з різних джерел. Вторинні доходи формують виплати на пенсії, стипендії, дотації, соціальні допомоги тощо.

Основною причиною, яка спонукає існування системи перерозподілу доходів є прагнення суспільства до подолання суттєвої майнової нерівності притаманної усім країнам, навіть з найвищими показниками життєвого рівня. Питання нерівномірності розподілу доходів становить одну з фундаментальних проблем зарубіжної економічної науки. Дане явище пояснюється різними причинами: здібності кожної окремо взятої людини, здобута освіта, види діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме – щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами уряду, сила політичного впливу, дискримінація та ін.

Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу диференціацію в доходах населення України зумовлюють не тільки перелічені

причини, а й труднощі економічного характеру, з якими доводиться стикатися Україні сьогодні, загальним низьким рівнем життя основної частини населення.

Для вивчення диференціації домогосподарств за рівнем доходів чи рівнем споживання їх поділяють на п'ять груп по 20% (квінтилі) або на десять груп по 10% (децилі) і з'ясовують, яку частку національного доходу привласнює кожна із цих груп. Загалом нерівномірність розподілу доходу в суспільстві характеризують за допомогою декількох інформативних показників.

Крива Лоренца графічно відображає відхилення від рівномірного розподілу доходів у суспільстві. Для її побудови по горизонтальній осі відкладають відсоток домогосподарств, а по вертикальній осі – сумарний відсоток доходу, який привласнюють ці родини. За рівномірного доходу 20, 40, 60, 80 та 100% усіх домогосподарств привласнювали б відповідно 20, 40, 60, 80 і 100% доходу. Графічно цю ситуацію ілюструє лінія 45° (рис. 9.6). Реально ж найбідніші 20% домогосподарств привласнюють значно менше ніж 20% доходу, і крива Лоренца відхиляється від лінії 45° . Що вища нерівномірність розподілу доходу в суспільстві, то далі від цієї лінії лежить крива Лоренца.

Відсоток доходу

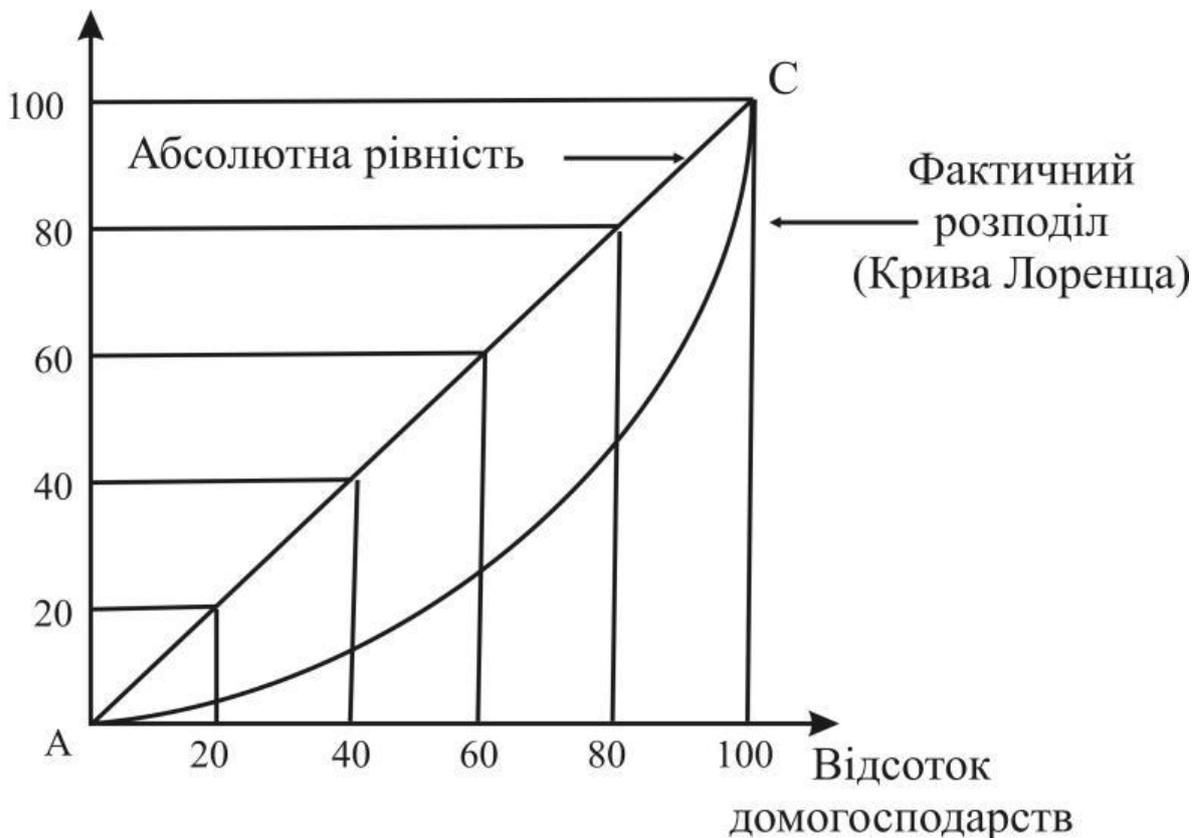


Рис. 9.6. Крива Лоренца

Нерівномірність розподілу доходів різна в різних суспільствах. Серед країн із розвинутою економікою найрівномірніший розподіл доходів простежується в Японії, де доходи найбагатших 20% домогосподарств лише в чотири рази перевищують доходи 20% найбідніших сімей. У Сполучених Штатах і Великій Британії це відношення близьке до дев'яти. У країнах, що розвиваються,

ситуація значно драматичніша. Наприклад, у Бразилії найбагатші 20% родин отримують доходи більш ніж у 30 разів вищі за доходи найбідніших 20% домогосподарств.

В Україні за час ринкового реформування економіки ступінь майнового розшарування населення значно зріс. Доходи найбагатших 20% домогосподарств у 6–7 разів перевищують доходи найбідніших 20% населення. В умовах перехідної економіки України диференціація домогосподарств дещо послаблюється завдяки натуралізації споживання – використанню сільськогосподарських продуктів, отриманих з особистих підсобних господарств. Водночас доходи, одержані в тіньовій економіці, сприяють поглибленню розшарування населення, оскільки простежується чітка тенденція: тіньові доходи помітно зростають при переході до вищих децильних груп.

Іншим важливим показником нерівності доходів у суспільстві є коефіцієнт Джині – це макроекономічний показник, що характеризує диференціацію грошових доходів населення у вигляді ступеня відхилення фактичного розподілу доходів від абсолютно рівного їх розподілу між громадянами країни.

Коефіцієнт Джині обчислюють на підставі кривої Лоренца як відношення площі фігури, обмеженої лінією 45° та кривою Лоренца, до площі трикутника, обмеженого лінією 45° , горизонтальною віссю та правою ординатою (рис. 9.6). Легко бачити, що величина коефіцієнта Джині змінюється в межах від нуля до одиниці й зростає зі зростанням нерівномірності розподілу.

Пом'якшення нерівності розподілу доходів у суспільстві є одним із найважливіших завдань держави в ринковій економіці. Щоб розв'язати цю проблему, уряд використовує систему оподаткування та трансферні платежі. Дії уряду, спрямовані на досягнення більш рівномірного розподілу доходів у суспільстві, мають бути продуманими й виваженими, оскільки активний перерозподіл доходів може знижувати стимули до праці й негативно впливати на перспективи економічного зростання країни. Загалом проблема компромісу між рівністю та ефективністю є одним із ключових виборів, перед якими постає кожне суспільство.

Для пом'якшення гостроти проблеми нерівності доходів цивілізовані країни здійснюють політику соціального захисту населення. Ефективність і масштаби цієї політики визначаються головно рівнем розвитку економіки країни та системою суспільних цінностей. Особливо високого рівня соціальної захищеності досягнуто в скандинавських країнах і деяких інших державах Європи.

У країнах із перехідною економікою основними складниками соціального захисту є пільги окремим категоріям населення, соціальна допомога, тобто надання життєвих благ соціально вразливим групам населення та соціальне страхування. Прискіпливий аналіз чинної системи пільг в Україні дає підстави зробити висновок про її неідеальність і неефективність. Як свідчать результати досліджень, 10% найзаможніших домогосподарств отримують більш ніж удвічі вищі суми пільг і субсидій на оплату житлово-комунальних послуг і більш ніж у 13 разів вищі суми пільг на санаторно-курортні послуги, транспорт і зв'язок,

ніж 10% найбідніших домогосподарств. Імовірно, вихід у цій ситуації полягає в переході до адресних грошових виплат найбіднішим домогосподарствам.

Висновки.

1. Поняття «домогосподарство» ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям «сім'я». Адже, домогосподарство – це особа або група осіб, поєднаних із метою забезпечення всім необхідним для життя, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Сім'я – це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом.

2. Сукупні доходи домогосподарств поділяють на грошові та натуральні. Грошові доходи складаються із заробітної плати, пенсій, стипендій, доходів від підприємницької діяльності, доходів від продажу сільськогосподарської продукції, доходів від власності, усіх видів грошової допомоги, аліментів тощо.

Натуральні доходи включають вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства, пільги та субсидії на оплату житлово-комунальних послуг, грошову оцінку допомоги від родичів.

3. Економічна наука виділяє два основних підходи щодо розподілу доходів: функціональний та особистий. Функціональний розподіл доходів означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, відсоток і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за використання робочої сили; рента й відсоток – за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств. Особистий розподіл доходів – це спосіб, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед усіх домогосподарств.

4. Держава відіграє вирішальну роль у перерозподілі доходів через бюджетний, кредитний і податковий механізми, виконуючи соціальну функцію. Крива Лоренца графічно відображає відхилення від рівномірного розподілу доходів у суспільстві.

Запитання.

Чому головними джерелами грошових доходів населення вважаються доходи від власності, трудової діяльності й трансферти?

У чому сутність натуральних доходів? Наведіть приклади.

Як розраховується мінімальний споживчий бюджет?

Що таке заощадження?

У чому суть функціонального розподілу доходів домогосподарств?

Що графічно зображає крива Лоренца?

Як розрахувати граничну схильність до споживання?

Чи тотожні домогосподарство та сім'я?

За яких умов виникає дефіцит товарів, а за яких – надлишок?

Чому конкуренція обов'язкова для ринкової економіки?

Поясніть, що означає поняття “вільний ринок”. Кому надається при цьому перевага: виробнику чи споживачеві?

Від чого більше виграють споживачі – від монополії чи від конкуренції?
Відповідь аргументуйте.

Які основні методи конкурентної боротьби між товаровиробниками за умов вільної конкуренції?

Охарактеризуйте негативні й позитивні наслідки конкурентної боротьби.
Які функції виконує конкуренція в економіці?

Виробник свої зусилля спрямовує на зниження витрат виробництва. Який метод конкуренції він використовує? А якщо він підвищує якість продукції?

ТЕМА 10. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ТОВАРОВИРОБНИК. ВАЛОВИЙ ДОХІД І ПРИБУТОК.

План.

- 1. Сутність підприємництва та основних організаційно-правових форм.**
- 2. Поняття підприємства, види підприємств та їх об'єднань в Україні.**
- 3. Основи менеджменту й маркетингу в підприємницькій діяльності.**

1. Сутність підприємництва та основних організаційно-правових форм.

Основною умовою переходу до ринку є формування суб'єктів ринкових відносин, у ролі яких виступають підприємці. Підприємництво є необхідною, визначальною рисою ринку, його обов'язковим атрибутом. Немає підприємців – немає ринку й навпаки.

Поняття «підприємництво» надзвичайно містке. Зумовлено це тим, що в ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин. Уявлення про нього складалося протягом значного історичного періоду, змінювалося під впливом базисних і надбудовчих інституцій, психології людей.

У науковий обіг поняття «підприємець» ввів банкір-економіст Річард Кантільйон на початку XVIII ст. Підприємцями він назвав людей, котрі на свій страх і ризик спрямовані до ринкового обміну з метою вилучення прибутку. До них Кантільйон відносив людей з нефіксованими прибутками (ремісників, селян та ін.), тобто тих, хто був зайнятий економічною діяльністю в умовах нестабільності та непередбаченості цін. Головною рисою підприємця він вважав готовність до ризику.

А відповідно до концепції творчого руйнування Йозефа Шумпетера підприємець – це новатор, тобто людина, що вносить сміливі, нові, прогресивні ідеї й принципи в певному виді діяльності. Він не просто відкидає, а ламає звичні стереотипи, уявлення, норми й правила, що заважають руху до нового. Для підприємця це подолання застарілих форм виробництва, торгівлі, посередницької діяльності, організації всього економічного життя суспільства. Він революціонер, для якого новаторська підприємницька діяльність – той життєвий стрижень, що виправдує його існування.

А. Сміт зазначав, що підприємець має на увазі лише власний інтерес, переслідує власну вигоду, причому в цьому випадку він іде до мети, яка зовсім не входила в його наміри. Переслідуючи свої власні інтереси, він часто дієвіше служить інтересам суспільства ніж тоді, коли свідомо намагається служити їм.

Поняття «підприємець» нерідко ототожнюють із поняттям «бізнесмен». Людину, яка організувала свою справу й веде її, називають саме одним із цих понять. Однак виникає розмовне запитання: хто є суб'єкт, який має свою ферму або майстерню, де виробляє певну продукцію, реалізація якої дає можливість йому лише існувати? Як його назвати – підприємцем, бізнесменом? Якщо так, тоді й великий власник, багатство якого зростає високими темпами, і дрібний

товаровиробник, який ледь-ледь животіє від своєї діяльності або й стає банкрутом, – підприємці? Обидва вони, як і всі інші, хто самостійно на свій страх і ризик займається певною справою, маючи від неї певний дохід, є господарюючими суб'єктами. Це поняття більш широке й об'ємніше, ніж підприємець.

В економічній літературі зустрічається таке алегоричне порівняння цих двох понять: бізнесмен схожий на добру домовиту дружину, яка не шукає лелеки в небі, коли має в жмені синицю; підприємець – це стрімкий гірський потік, для якого головна мета – рух (продуктивний чи руйнівний). Вважають, що бізнесмен – це людина, яка займається просто відтворювальною функцією, виробляючи рік у рік одні й ті ж товари чи надаючи одні й ті ж послуги.

Підприємець – це суб'єкт, якого вирізняє творчий неспокій, ризик, бажання пошуку нових ресурсів та їх нових комбінацій, технологій, виготовлення нових благ, завоювання нових ринків збуту й нових сфер застосування капіталу (рис. 10.1).

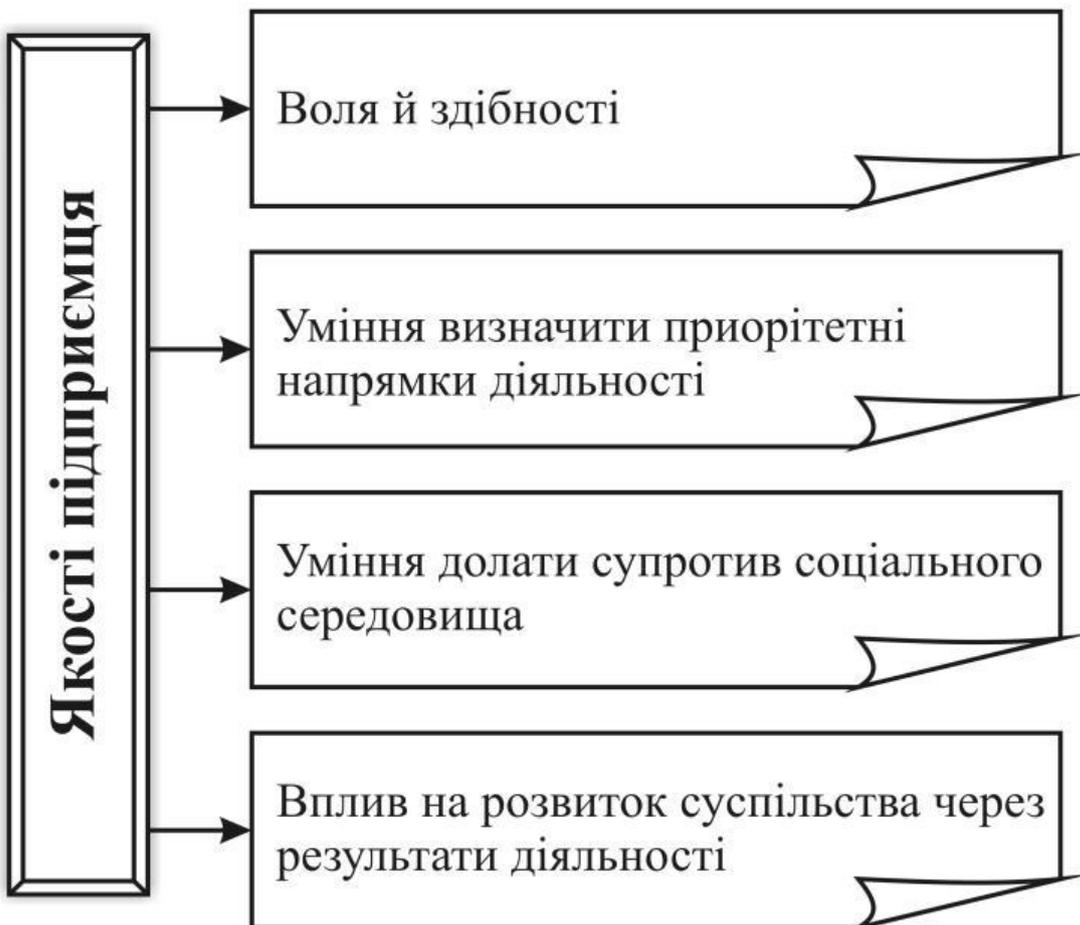
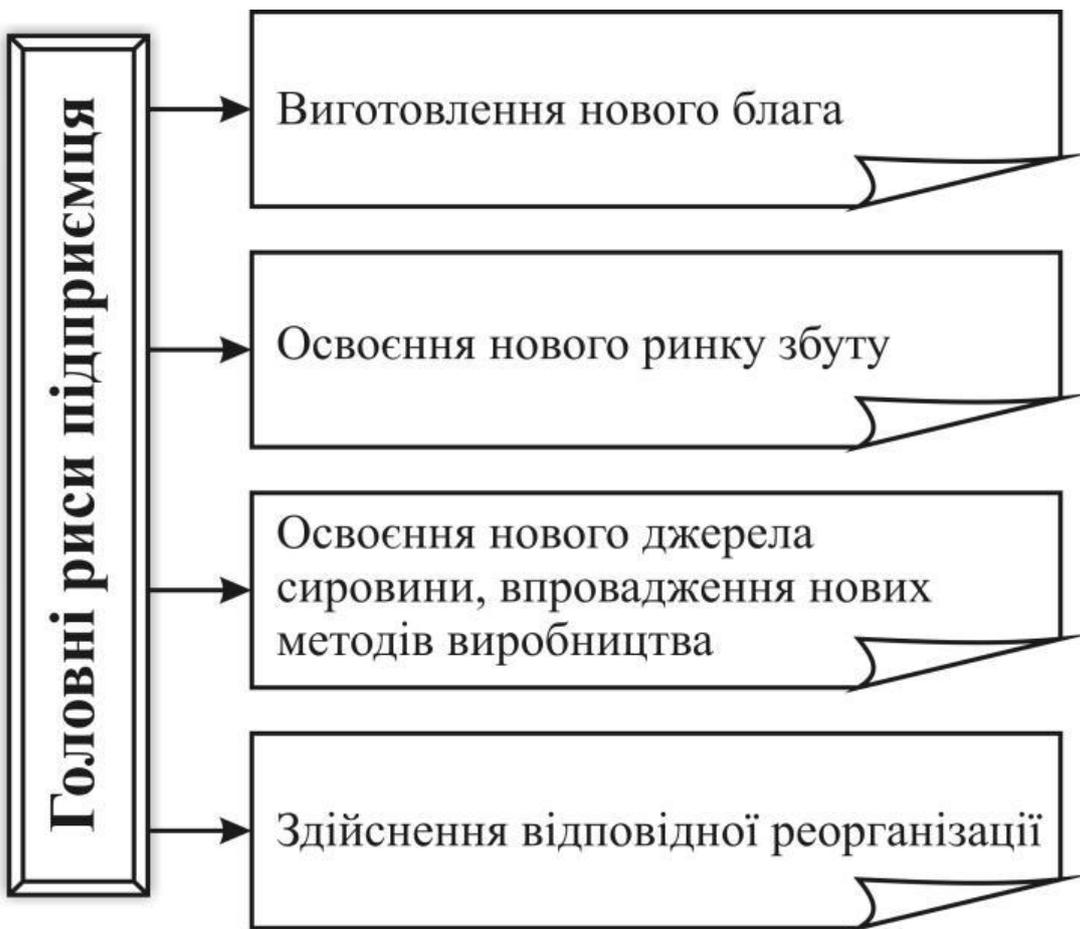


Рис. 10.1. Основні риси та якості підприємця

Звідси підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. В ініціативній, новаторській, самостійній діяльності виявляється сутність підприємництва. Його мета зводиться, з одного боку, до одержання прибутку або особистого доходу в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого, – до найбільш ефективного використання чинників виробництва, прагнення реалізувати творчі можливості людини.

Відповідно, в економічній літературі поняття «підприємництво» і «бізнес» також нерідко ототожнюють. Бізнесом вважають будь-яку організовану діяльність, що приносить дохід та інші вигоди. Практично можна вважати їх ідентичними. Але разом із тим підприємництво – все-таки особливий вид бізнесу (рис. 10.2).

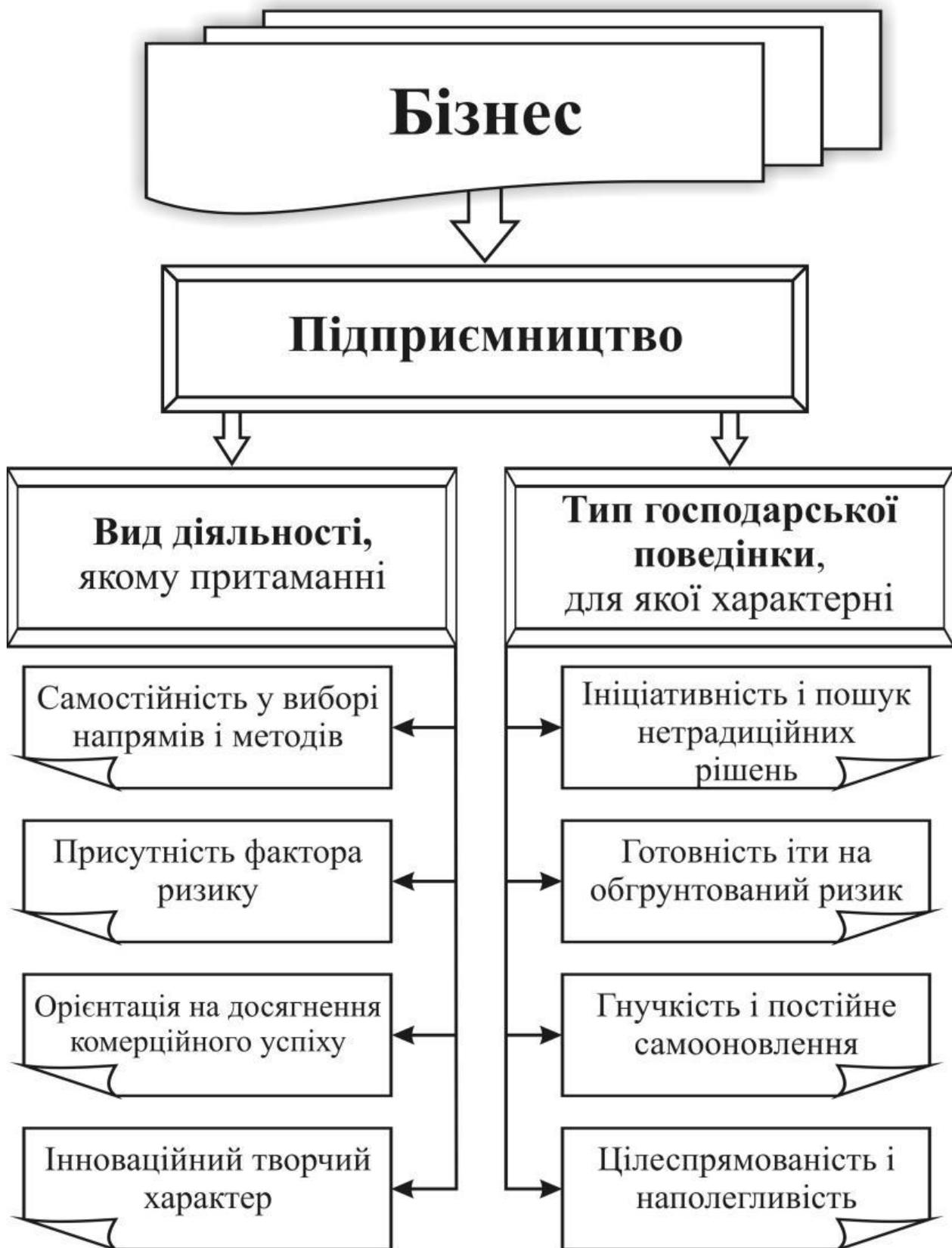


Рис. 10.2. Сутність підприємництва

Практична мета підприємництва – отримання не просто прибутку, а прибутку особливого роду – підприємницького доходу. А це надприбуток. Основа його – реалізація унікальних людських здібностей, а не просто здоровий глузд. Адже за статистикою такі здібності мають лише 30-35 % дорослого

населення. Це здатність найефективніше поєднати сучасні чинники виробництва, спонукати до ефективної діяльності трудовий колектив, розвивати виробництво на ризиковій, інноваційній основі. Інноваційна діяльність – ось що відрізняє сучасне підприємництво від бізнесу. Інновації пронизують усю систему господарської діяльності: виробництво, управління, збут.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції (рис. 10.3).

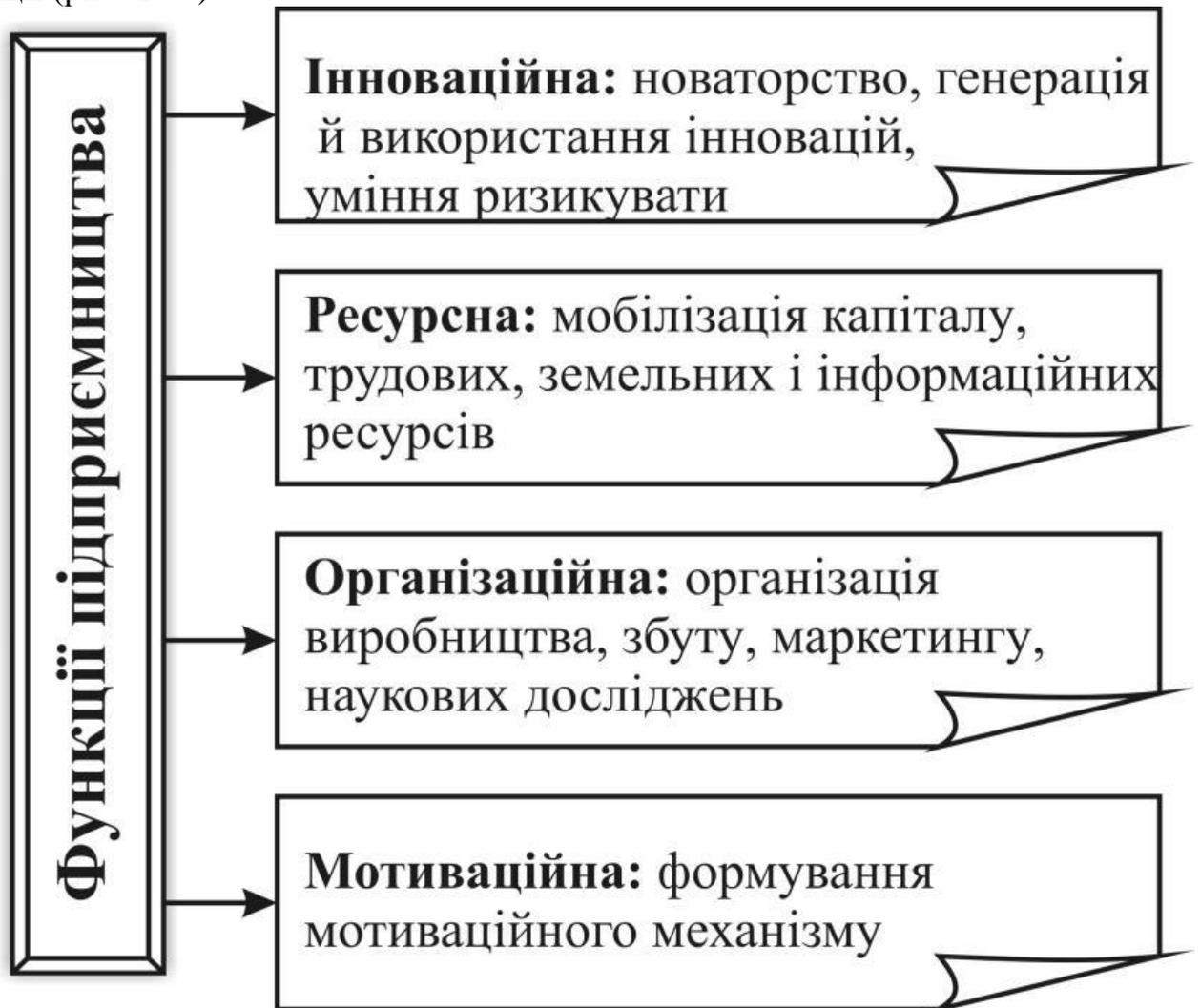


Рис. 10.3. Функції підприємництва

Інноваційна (новаторська) функція підприємництва полягає в сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна (господарська) функція підприємництва виявляється в націленості на найбільш ефективне використання з погляду досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

Організаційна функція підприємництва передбачає поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснює контроль за їх використанням.

Мотиваційна (соціальна) функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

Підприємництво – необмежене поле людської діяльності, зумовленої різноманітними потребами. Усе різноманіття підприємницької діяльності можна згрупувати в певні види (рис. 10.4).



Рис. 10.4. Види підприємництва за характером і галуззю діяльності

Виробниче підприємництво – здійснюється підприємцями, які виготовляють різноманітну продукцію, виконують роботи (будівництво, ремонт), надають послуги, створюють духовні блага (навчання, живопис, музика).

Комерційне підприємництво, тобто товарно-грошові, торговельно-обмінні операції (купівля-продаж предметів споживання та засобів виробництва).

Посередницьке підприємництво – надання інформаційних, консультативних, маркетингових послуг. Агентами посередницьких фірм є брокери, маклери, дилери; посередницька фірма може здійснювати торгівлю на власний розсуд, у тому числі за попередньою домовленістю – ф'ючерсні угоди (домовленість про реалізацію товарів, що будуть вироблені).

Фінансове підприємництво – різновид комерційного, особливістю якого є те, що об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар – гроші, валюта, цінні папери.

Страхове підприємництво – особлива форма кредитно-фінансових відносин. Його необхідність викликана ризиком, який є невід'ємною рисою ринкової економіки.

Підприємцем можна стати за будь-якої форми власності й навіть не маючи власності. В економіці є три типи підприємців:

підприємець-власник – підприємець є власником чи співвласником підприємства, усього капіталу або його частини;

підприємець-орендар – орендар може стати підприємцем, не маючи власності на землю або на підприємство, а гроші взяти в кредит;

підприємець-менеджер – людина високої кваліфікації, широких спеціальних і загальних знань, що в сучасних умовах є найціннішим капіталом, не має ні власного, ні орендованого майна, а працює за наймом на великих підприємствах, здійснюючи управління. Багато найвідоміших фірм своїми успіхами зобов'язані саме культурі менеджменту.

Важливе значення для розвитку підприємницької діяльності в Україні має Господарський кодекс України, який набув чинності з 1 вересня 2004 року. Згідно із цим кодексом підприємництво виступає як особливий вид господарської діяльності, в основі якого лежать певні принципи (рис. 10.5).

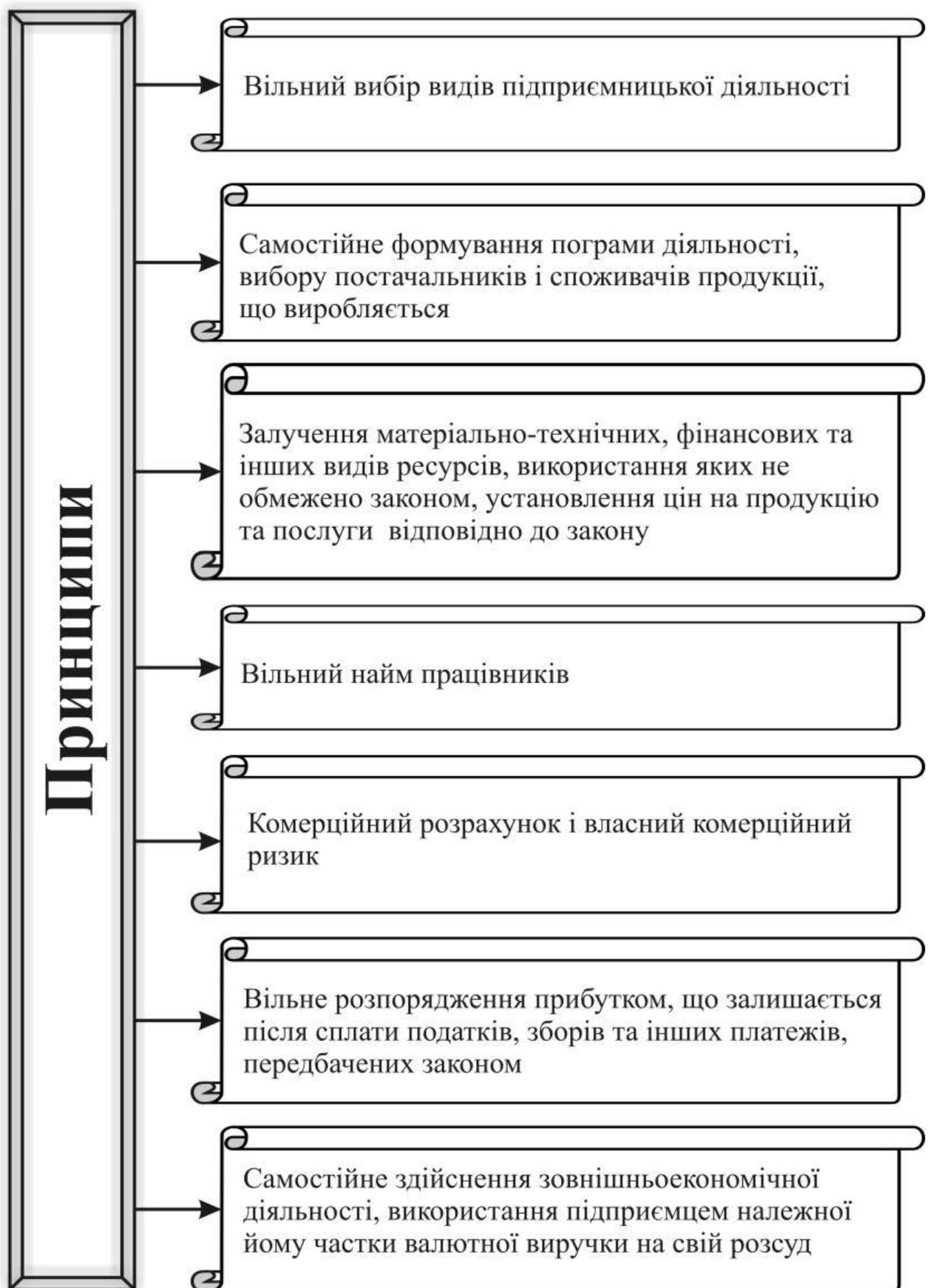


Рис. 10.5. Принципи підприємницької діяльності

Стосовно деяких осіб законодавство України, як і законодавство інших країн, передбачає обмеження для заняття підприємництвом. Ці обмеження

пов'язані передусім із необхідністю забезпечити незалежність функціонування державних служб. Підприємництвом не можуть займатися:

народні депутати України, депутати Верховної Ради Автономної Республіки Крим, депутати сільських, селищних, міських, районних, обласних Рад;

сільські, селищні, міські голови й голови районних, обласних Рад;

службовці органів державної законодавчої та виконавчої влади, судді, прокурори й слідчі прокуратури, інші державні службовці;

військовослужбовці, а також громадяни, які проходять альтернативну службу;

особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини (вони не можуть також виступати співзасновниками підприємницької організації й займати в підприємствах, товариствах та об'єднаннях посади з матеріальною відповідальністю).

Підприємницька діяльність існує в конкретних організаційно-правових формах, на вибір яких впливає багато чинників: сфери діяльності, фінансові можливості, переваги чи недоліки організаційної форми. Важливе значення також має аналіз чинного законодавства.

Підприємництвом можуть займатися громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності, юридичні особи всіх форм власності, а також об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції.

За загальними правилами ринкової економіки держава не може бути суб'єктом ринкових відносин, а отже, і підприємцем. Ці функції вона як власник делегує корпораціям, асоціаціям, кооперативам, спільним, індивідуальним та іншим підприємствам. Зумовлено це тим, що держава є організатором загальних правил підприємництва й має контролювати їх виконання.

Підприємництво може набувати різноманітних форм залежно від того діє підприємець самостійно, особисто чи в партнерстві з іншими підприємцями, користується лише своїм майном чи водночас і майном інших осіб, використовує свою працю чи залучає найманих працівників.

У світовій практиці відомі такі організаційно-правові форми підприємницької діяльності в межах певного виду власності (рис. 10.6).

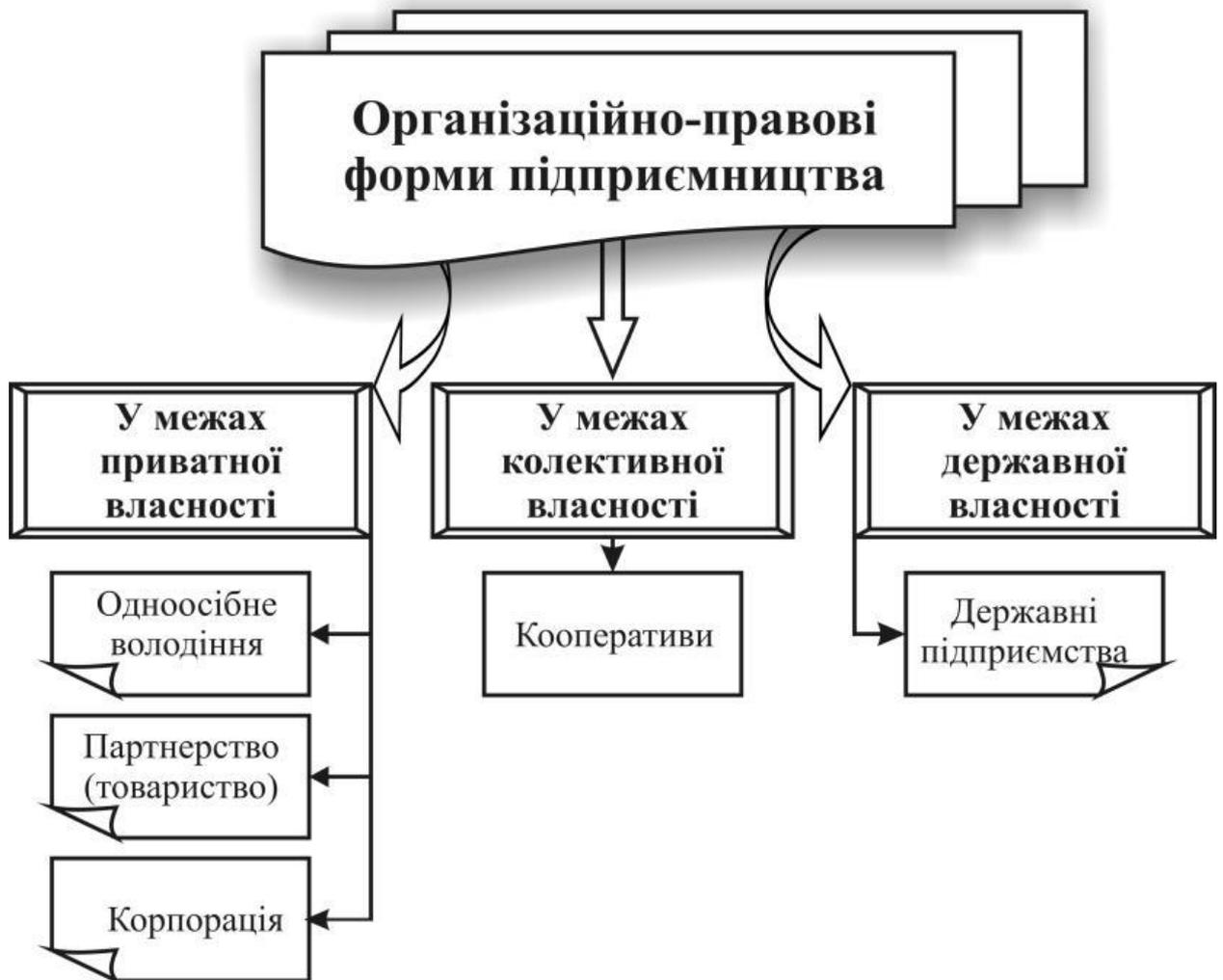


Рис. 10.6. Організаційно-правові форми підприємництва

У межах приватної власності виділяють одноосібне володіння, партнерство (товариство) та корпорацію.

Одноосібне володіння – організаційна форма підприємництва, за якої все майно фірми належить одному власнику або сім'ї, який самостійно управляє фірмою, отримує прибуток, несе повну особисту відповідальність за всіма зобов'язаннями фірми.

До переваг одноосібного володіння належать:

невеликий стартовий капітал;

одержання всього прибутку підприємцем і безпосереднє використання його в інтересах справи;

можливість швидкого перепрофілювання підприємства в разі зміни кон'юнктури;

простота організації та ліквідації;

низькі витрати на обслуговування;

цілковита свобода дій;

прямі контакти з працівниками й клієнтами та ін.

Серед недоліків передусім потрібно зазначити обмежені можливості для розширення капіталу і, як наслідок, низьку фінансову стійкість. Економічні та фінансові кризи насамперед позначаються на цій формі ведення бізнесу, серед

власників невеликих фірм найбільша кількість банкрутів. Як правило, такі підприємства існують 2–3 роки. Утім бажаючих займатися власним бізнесом немало. Підприємці, які високо цінують власну незалежність, здатні на неабиякий ризик і надають перевагу виробництвам із коротким циклом, де можна швидко одержати прибуток. Більшість урядів країн світу заохочують і підтримують цю форму підприємництва за допомогою прямого фінансування з бюджету, видачі гарантій, податкових пільг тощо.

З переходом до ринкових відносин почали з'являтися й розвиватися невеликі фірми й в Україні. Адже підприємництво сприяє прискоренню структурної перебудови економіки, забезпечує свободу вибору, створення нових робочих місць, швидко окупність витрат і допомагає оперативно реагувати на зміну споживчого попиту. Тому підтримка цього сектора економіки – стратегічний напрям економічної політики в будь-якій країні.

Товариство (партнерство) – така організаційно-правова форма підприємницької діяльності, що передбачає об'єднання капіталів двох і більше окремих фізичних або юридичних осіб за умов розподілу ризику, прибутку й збитків на основі рівності; спільного контролю результатів бізнесу; активної участі в його веденні. Основою взаємин між сторонами, що вступають у партнерство, є договір. Подальше об'єднання коштів, капіталів, зусиль, управління веде до великих інтегративних форм колективного підприємництва у вигляді синдикатів, корпорацій тощо.

Переваги партнерства порівняно з одноосібним володінням:

- зростання фінансових можливостей унаслідок об'єднання кількох капіталів;

- удосконалення управління фірмою в результаті розподілу управлінських функцій;

- податкові пільги.

Корпорація – провідна форма сучасного світового підприємництва, що дає змогу найефективніше залучати значні фінансові кошти. Найпоширенішою формою корпорації на Заході є публічна корпорація (відкрите акціонерне товариство) – організаційно-правова форма підприємства, капітал якого створюється об'єднанням багатьох індивідуальних капіталів через випуск і публічне розміщення акцій. У сучасному фінансовому обороті публічним корпораціям належить до 90 % капіталу.

До переваг публічної корпорації належать:

- зручна й стабільна форма організації бізнесу;

- ефективне управління (узгодження інтересів акціонерів і верхнього ешелону менеджменту);

- можливість змінити керівництво;

- можливість за власним бажанням позбавитися (продати) своєї частини акцій;

- фінансова могутність;

- можливість використовувати різні форми й методи управління;

- відсутність проблем із розподілом доходів;

- обмежена відповідальність співвласників.

Прибуток корпорації розподіляється між державою (податки), акціонерами (дивіденди), підприємством (рефінансування).

Переваг, які мають публічні корпорації в країнах із ринковою економікою, на жаль, позбавлені акціонерні товариства в Україні, основну масу яких було створено під час процесу роздержавлення, що здійснювався за допомогою акціонування державних підприємств. При цьому відбувався поділ капіталу, а не його об'єднання (класичний тип утворення корпорації). Тому для акціонерних товариств України характерна відсутність «живих» грошей, неліквідність акцій, що заважає вільному переливанню капіталу й розвитку міжгалузевої конкуренції.

Найпоширенішою організаційною формою підприємництва на основі кооперативної (колективної) власності є кооперативи – об'єднання громадян із метою спільного виробництва (виробнича кооперація), збуту продукції (збутова кооперація), закупівлі та споживання товарів, послуг (споживча кооперація), будівництва й експлуатації житла (житлова кооперація).

Характерними рисами кооперативів є:
економічна самостійність і самоуправління;
членство на засадах пайових внесків;
особиста участь у розв'язанні господарських питань;
необмежена відповідальність.

Перевагами кооперативної форми підприємництва є:
простота створення, вступу та виходу з кооперативу;
рівноправність членів у розв'язанні господарських питань;
розподіл доходів пропорційно до трудової участі та пайового внеску.

Слабинкою кооперативної форми є обмеженість економічної свободи через потребу узгоджувати інтереси членів кооперативу.

Кооперативна форма підприємств найбільше розвинулася в сільському господарстві. Фермери об'єднуються в кооперативи. Кожний фермер може бути учасником декількох кооперативів. У Скандинавії та Японії 100% фермерів охоплені кооперативами. Нині у світі діє близько 1 млн кооперативів, які включають в себе понад 600 млн осіб.

Сільськогосподарські кооперативи – це об'єднання фермерів (селян) із метою перероблення та збуту сільськогосподарської продукції, постачання ресурсів, кредитування, спільного обслуговування в процесі виробництва тощо.

Кооперативний рух має глибоке коріння в Україні. Особливо активно розвивалася кооперація в кустарному та сільськогосподарському виробництві. Ще у 20-ті роки ХХ ст. кооперативи об'єднували майже 1/3 усіх селянських господарств. Згодом кооперативний рух був придушений. Були створені колгоспи – замаскована форма державних підприємств.

Слід зазначити, що теоретичні засади кооперативного руху плідно розробляв видатний український економіст М. Туган-Барановський.

Організаційною формою підприємництва на основі державної власності є державні підприємства – підприємства, що виробляють товари й послуги, продають їх, діють на основі обчислення доходів і витрат, тому змушені дбати про зменшення останніх. Їхнім власником є держава. Державні органи

розробляють плани-замовлення для своїх підприємств, забезпечують їх потрібним первинним капіталом, призначають керівника, регулюють заробітну плату та розподіл доходів тощо.

Державні замовлення забезпечують стабільність діяльності державних підприємств, певну незалежність від ринкової кон'юнктури. Але опіка держави, як вважають, спричиняється до меншої ефективності державних підприємств. Державні підприємства створюються в галузях, які непривабливі для приватного бізнесу (наприклад, у галузях виробничої та соціальної інфраструктури), але без яких економіка не може функціонувати.

Цілком інша ситуація в так званій «соціалістичній» економіці: тут державне підприємство – єдина організаційна форма. Суттєві відмінності між державними підприємствами в ринковій та адміністративній економічних системах зумовлені, зокрема, тим, що державні підприємства в ринковій економіці змушені дбати про зниження витрат виробництва й діють на загальних ринкових засадах, хоч і мають гарантію збуту своєї продукції.

У світовій практиці швидкими темпами з'являються нові форми ведення підприємництва (рис. 10.7).



Рис. 10.7. Новітні форми підприємництва

Останніми роками в країнах із розвинутою ринковою економікою широкого поширення набула система пільгового підприємництва (бізнесу) – франчайзинг.

Франчайзинг – найпоширеніша форма інтеграції малого й великого бізнесу в галузі збуту: у ресторанному бізнесі, на станціях технічного обслуговування, у сфері туризму, роздрібній торгівлі, дизайнерських й бізнесових послугах (прикладом франчайзерів є система швидкого обслуговування «Мак-Дональдс», магазини й автомати з продажу «Кока-коли» та ін.).

Система франчайзингу насичує ринок якісними та різноманітними товарами й послугами. Характеризується жорстким контролем з боку головної компанії (франчайзера), щоб забезпечити якість і стандарти фірм-операторів (франчайзі). А суть системи франчайзингу полягає в тому, що головна фірма (франчайзер) передає малим і середнім підприємствам-операторам (франчайзі) виняткове право на продаж її товарів чи послуг під торговельною маркою

компанії-франчайзера. Згідно з угодою між головною фірмою й фірмою оператором визначають нормативи відрахувань від прибутку головної компанії й нормативи регулярних виплат за використання реклами під торговельною маркою франчайзера. У США франчайзними угодами охоплено понад 500 тис. малих підприємств.

Серед відносно нових форм підприємницької діяльності особливе місце займає венчурне підприємництво. Воно поширилося передусім у науково-технічній сфері, де завжди існує ризик в одержанні очікуваних результатів.

Венчурні (ризикові) фірми – це інноваційні підприємства, діяльність яких спрямована на реалізацію «ризикових проектів» у сфері наукомісткого виробництва для отримання нових продуктів, послуг і технологій із метою присвоєння максимального прибутку. За своїми розмірами венчурні компанії належать до малих або середніх, а за організаційно-правовим статусом – це партнерства (товариства). Створення венчурних фірм передбачає наявність трьох суб'єктів: носіїв ідей (науковців, інженерів); висококваліфікованих фахівців-управлінців; інституційних інвесторів (інвестиційні банки, пенсійні фонди, страхові компанії тощо).

У центрі венчурної фірми – наукова або інженерна ідея, яка за допомогою належного фінансування та високопрофесійного менеджменту (управління) має забезпечити високі прибутки. Найбільші фінансові ризики несуть інституційні інвестори:

по-перше, оскільки проекти високоризикові, а ризиковий капітал інвестор вносить у вигляді паю в статутний фонд фірми, то інвестори заздалегідь погоджуються на можливу втрату своїх капіталів (у разі невдачі проекту);

по-друге, венчурний капітал може дати віддачу тільки за тривалий час: потрібно 3–5 років, щоб переконатися в перспективності проекту, і ще 5–10 років, щоб отримати прибуток. За опублікованими даними, у США 15% венчурних фірм приречені на повну втрату ризикового капіталу; 30% – забезпечують скромний прибуток. Зате 30% особливо успішних венчурних фірм за декілька років перебивають вкладений капітал у 20, а інколи й у сотні разів.

Саме в США венчурне підприємництво набуло найбільшого розвитку. Тут щорічно виникає близько 2500 нових венчурних фірм. На малі венчурні фірми в США припадає 25–30% великих винаходів, які демонструють високу ефективність. Витрати на один винахід у малих фірмах становлять у середньому 87 тис. доларів проти 2 млн доларів у великих корпораціях.

Американські венчурні фірми мають податкові та інші пільги. В Європі, за винятком Великої Британії, венчурний бізнес розвинутий слабо.

Технопарки – форма венчурного (ризикового) підприємництва, поширена в США та Західній Європі. Технопарки виникли як нові форми організації та фінансування науково-дослідної й науково-виробничої роботи інтелектуальної еліти в нових, постіндустріальних умовах, як форма самоорганізації творчого потенціалу людей, так званого «класу інтелектуалів». Нині в індустріально розвинених країнах технопарки належать до основних елементів інфраструктури, що забезпечують функціонування інноваційної моделі

економіки. Тому уряди цих країн здійснюють стосовно них особливу економічну політику, яка передбачає надання податкових і кредитних пільг, цільове фінансування важливих інноваційних проектів, державне замовлення на інноваційну продукцію технопарків. Наукові й технологічні парки Європи фінансує переважно держава: у Великобританії – на 62, ФРН – на 78, Франції – на 74, а в Бельгії – на всі 100%. Правда, у США технопарки більше фінансує приватний бізнес. Класичним прикладом технопарку вважають науково-виробничий центр, створений на базі Стенфордського університету в Каліфорнії, де зосереджено близько 3 тис. середніх і малих електронних фірм, на яких зайнято майже 200 тис. осіб.

В Україні технопарки з'явилися наприкінці 2000 р., зокрема, «Інститут монокристалів», «Вуглемаш», «Інститут електрозварювання імені Е. О. Патона», «Київська політехніка» та ін.

Останніми десятиліттями поширилася така форма підприємництва, як лізинг – модифікована форма довгострокової оренди.

Лізинг – це спосіб розширення збуту через передачу майна в тимчасове користування на особливих умовах. Учасниками лізингової угоди є:

- підприємства-виробники;
- підприємства-орендарі;
- лізингові фірми як посередники.

Лізингова фірма – спеціалізована фінансова (банківська чи позабанківська) інституція, яка, на прохання орендаря, купує потрібне обладнання чи нерухоме майно з метою передачі його в оренду на попередньо узгоджений термін за відповідну оплату. Із закінченням терміну оренди користувач (орендар) може:

- повернути об'єкт оренди;
- подовжити термін його оренди;
- викупити за залишковою вартістю.

Лізинг поєднує елементи оренди й кредиту, оскільки є своєрідним способом фінансування інвестицій, який не вимагає від орендарів великих разових вкладень. Лізингова компанія забезпечує ширший спектр послуг, ніж банки. Вона надає інженерно-консультаційні послуги, післяпродажне й страхове обслуговування, проводить навчання персоналу тощо.

Лізингові угоди є довгостроковими, їх укладають на термін від 3 до 20 років, а на нерухоме майно – до 50 років. Залежно від терміну оренди, розрізняють різновиди лізингу: до 5 років – це оперативний лізинг; понад 5 років – довгостроковий або фінансовий лізинг. Протягом усього часу власником об'єкта оренди є фінансовий посередник; орендар – тільки користувач, який зобов'язаний зберегти об'єкт оренди в належному стані.

Нині лізинг став важливим видом підприємницької діяльності. На Заході масштаби лізингових операцій постійно зростають. Лізингові операції набули поширення й у країнах Центрально-Східної Європи, хоч не в таких масштабах. У лізинг передають транспортні засоби (літаки, вантажні автомобілі), будівельні крани, дороге виробниче обладнання, комп'ютери, нерухомість тощо.

Щодо України, то тут обсяг лізингових операцій поки що невеликий. Правда, більшість великих вантажних автомобілів українських автоперевізників узято за лізингом.

Важливою умовою швидкого розвитку підприємницької діяльності є гарантія та всебічна підтримка з боку держави. З метою розвитку ринкових форм господарювання в Україні закладається політика державної підтримки підприємництва.

2. Поняття підприємства, види підприємств та їх об'єднань в Україні.

У підприємницькій діяльності одним із найважливіших є питання про форму її організації. Організаційно-господарською одиницею (первинною структурною ланкою) бізнесу є фірма (підприємство, організація, установа тощо) або компанія.

Фірма (компанія) – це загальна назва, що використовується щодо будь-якого підприємства. Вона засвідчує лише той факт, що підприємство або організація має права юридичної особи, проте поняття “фірма” не відображає організаційно-правового статусу підприємства. Тому, крім назви фірми, будь-якому підприємцю важливо вибрати конкретну організаційно – правову форму своєї діяльності, тобто зафіксовану нормами права єдність організаційних і економічних засад діяльності господарюючого суб'єкта.

Підприємство – основна організаційна ланка народного господарства, самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється й функціонує на основі чинного в країні законодавства, є юридичною особою, здійснює підприємницьку діяльність у будь-якій сфері народного господарства на принципах комерційного розрахунку, тобто чіткого підрахунку витрат і результатів.

Підприємство в ринковій економіці підпорядковує свою діяльність комерційному успіху – отриманню підприємницького доходу, який є основною рушійною силою функціонування підприємства: чим дохід більший, тим активніше й стабільніше почуватиметься на ринку підприємство. Кількісно підприємницький дохід дорівнює ціні товару за вирахуванням витрат виробництва (тобто його величина залежить від суми продажів і ціни використаних ресурсів).

Важливо наголосити, що отримання підприємницького доходу в ринковій економіці реалізує не тільки індивідуальну мету діяльності підприємства, а й суспільну – задоволення суспільних потреб. Залежність цих двох цілей у ринковому господарстві така: неможливо отримати дохід, не вивчаючи суспільні потреби й не виробляючи саме ті товари та послуги, які необхідні суспільству. Чим повніше задовольняються потреби споживачів і чим більша кількість зроблених ними покупок, то на більший підприємницький дохід може розраховувати підприємство.

Діяльність кожного підприємства підпорядкована реалізації його основної виробничої функції – створенню максимуму товарів або послуг для задоволення потреб суспільства за найменших витрат виробництва. Для

здійснення цієї функції підприємство розгортає діяльність у різних сферах, виконуючи в кожній специфічні функції.

Виробничо-технологічні функції підприємства пов'язані із забезпеченням процесу виробництва необхідними засобами та їх використанням, впровадженням нової техніки та новітніх технологій, раціоналізацією виробничих процесів і винахідництвом.

Економічними функціями є управління процесами виробництва та збуту товарів, укладення контрактів, наймання працівників і раціональна організація їх праці, раціональне використання ресурсів, розподіл доходів, розрахунок економічної ефективності, ціноутворення, вивчення ринку тощо.

Соціальні функції підприємства передбачають поліпшення умов праці та відпочинку працівників, створення сприятливого психологічного клімату в колективі, подання допомоги й надання пільг працівникам, благодійну діяльність.

Зовнішньоекономічні функції підприємства включають участь у міжнародному обміні товарів, спільне з іноземними партнерами виробництво, будівництво, науково-технічне співробітництво.

Підприємства можна класифікувати за різними ознаками. Ця різноманітність підприємств створює можливості конкурентної боротьби між ними за ринки збуту й прибутковіше вкладання капіталу. Економічне змагання допомагає встановити, які форми підприємств є найбільш життєздатними й ефективними в умовах ринкового господарства. Саме вони займають економічний простір, витісняючи застарілі форми господарювання.

Залежно від способу утворення (заснування) і формування статутного фонду в Україні діють підприємства унітарні та корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, у тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від форм власності в Україні можуть діяти певні види підприємств (рис. 10.8.)



Рис. 10.8. Види підприємств в Україні згідно форм власності

Приватне підприємство – підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб’єкта господарювання – юридичної особи.

Колективне – підприємство, засноване на власності колективу співвласників (засновників, учасників), які діють як один суб’єкт права колективної власності. Його засновники й учасники є власниками часток (паїв, акцій, вкладів) у майні підприємства. Організаційно-правовою формою підприємств колективної власності є кооперативи (виробничі, споживчі), підприємства громадських і релігійних організацій, інші підприємства, передбачені законом.

Комунальне підприємство – підприємство, що утворюється компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності та входить до сфери його управління. Організаційно-правовою формою такого підприємства є комунальне унітарне підприємство.

Державне підприємство – діє на основі державної власності, у тому числі в таких організаційно-правових формах як:

казенне підприємство – створюється в галузях народного господарства, у яких законом дозволено здійснення господарської діяльності лише державним підприємствам; основним (понад п’ятдесят відсотків) споживачем продукції (робіт, послуг) виступає держава; приватизацію майнових комплексів державних підприємств заборонено законом;

державне унітарне підприємство утворюється компетентним органом державної влади в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини державної власності, як правило, без поділу її на частки, і входить до сфери його управління;

державне комерційне підприємство є суб’єктом підприємницької діяльності, діє на основі статуту й несе відповідальність за наслідки своєї діяльності всім належним йому на праві господарського відання майном.

Підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).

Особливою формою підприємницької діяльності є господарські товариства – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна й участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. У випадках, передбачених Господарським кодексом України, господарське товариство може діяти в складі одного учасника.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства й командитні товариства.

Акціонерне товариство (АТ) – це господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах вартості належних їм акцій.

Виділяють два типи акціонерних товариств:

приватні акціонерні товариства (ПрАТ) – це такі акціонерні товариства, акції яких розподіляються між засновниками й не можуть розповсюджуватися за підпискою, вільно купуватися й продаватися на ринку цінних паперів.

публічні акціонерні товариства (ПАТ) – це такі акціонерні товариства, акції яких вільно розповсюджуються за підпискою, купуються й продаються на фондовій біржі.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТзОВ) – це господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами й несе відповідальність тільки своїм майном. Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

Товариство з додатковою відповідальністю (ТзДВ) – це господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів; несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники цього товариства несуть додаткову (солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників).

Повне товариство – товариство, усі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства й несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном.

Командитне товариство – вид товариства, коли декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники). Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного

товариства можуть бути тільки особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

Підприємства залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень.

Великими підприємствами визнаються підприємства, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень.

Усі інші підприємства визнаються середніми. Вони, як правило, здатні швидко пристосовуватися до регіональних ринків, краще використовувати місцеві виробничі ресурси (трудові і сировинні) та забезпечувати потреби регіону невеликими кількостями стійкої номенклатури виробів з малою капіталомісткістю та незначними витратами. Ці та інші властивості середніх підприємств надають їм певних переваг як перед малими, так і перед великими підприємствами. Проте слід мати на увазі, що господарська діяльність середніх підприємств буде ефективною лише в органічному поєднанні з малим і великим підприємництвом.

Досить поширеними формами об'єднання підприємств у світовій практиці є картелі, синдикати, пули, трести (рис. 10.9).

Картель – таке об'єднання підприємств, коли укладається угода про регулювання обсягу виробництва, умови збуту продукції, наймання робочої сили, розподіл ринків збуту, джерел сировини тощо, однак підприємства зберігають комерційну й виробничу самостійність. Картелі утворюються переважно в межах однієї галузі.

Об'єднання підприємств однієї галузі промисловості, у якому розподіл замовлень на купівлю сировини й реалізацію виготовленої продукції здійснюється через єдину збутову контору або інший аналогічний орган, називається синдикатом. Його учасники зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність. Синдикати здебільшого існують у ряді підгалузей металургійної, хімічної, харчової промисловості. Та як форма бізнесу вони не дуже поширені.

У сфері послуг авіатранспорту, інформаційних, страхових та фондових структурах мають місце пули – об'єднання доходів партнерів від експлуатації певної частини ринку й розподілу цього фонду в кінці «пульного періоду» в заздалегідь визначеній пропорції або квоті.

Специфічною формою об'єднань є трести, які займаються управлінням власністю. Власник, який довірив управління своїм майном тресту, стає власником його акцій, що гарантує отримання частини доходу пропорційно до власності, вкладеної в трест, і частки виручки в разі його ліквідації. Трести,

організовані для інвестування в нерухомість, за умови виконання ними ряду вимог звільняються від оподаткування.

Згідно з Господарським кодексом України усі підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності (якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України) і створювати об'єднання підприємств (рис. 10.9).



Рис. 10.9. Основні види об'єднання підприємств

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації й кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових і матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має

права втручатися в господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників вона в може бути вповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами й організаціями.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового й банківського капіталу для досягнення спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Створюється на базі тимчасових угод між декількома банками чи виробничими корпораціями для спільного розміщення позики або здійснення єдиного проекту. Особливо широко вони використовуються в банківській справі, будівництві, гірничорудній промисловості.

Концерн – статутні об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного або групи підприємців. Учасники концерну формально зберігають самостійність, але контролюються фінансовою групою, яка очолює концерн. Головна особливість фінансово-кредитного забезпечення концернів – перевага в їхніх фінансових структурах коштів із банково-кредитних інститутів над акціонерним капіталом. Тому фінансовий контроль у концернах здійснюється не стільки власниками акцій корпорацій, що входять до концерну, скільки фінансовими інститутами.

Для об'єднань підприємств характерна особлива система відносин власності і взаємних зобов'язань. Підприємства, які входять до складу об'єднання, зберігають статус юридичної особи, свій господарський суверенітет. Вони, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання підприємств, а останнє не відповідає за зобов'язаннями підприємств, що входять до його складу.

Підприємства – учасники господарського об'єднання зберігають право на вихід з його складу, бути членом інших об'єднань підприємств, одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту.

Об'єднання підприємств стосовно до підприємств, що входять до його складу, виконує лише ті функції й має тільки ті повноваження, які підприємства-учасники делегують йому добровільно.

Вищим органом управління господарським об'єднанням є загальні збори його учасників. Управління поточною діяльністю об'єднання підприємств здійснює його виконавчий орган (колегіальний чи одноособовий) відповідно до статуту. Припинення діяльності об'єднання підприємств відбувається в результаті його реорганізації в інше об'єднання або ліквідації за рішенням підприємств-учасників.

Господарські об'єднання мають право утворювати за рішенням їх вищого органу управління (загальних зборів учасників) унітарні підприємства, філії,

представництва, а також бути учасником (засновником) господарських товариств.

Крім того, підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до її складу входять українські та іноземні юридичні особи.

Промислово-фінансова група – об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови національної економіки, включаючи програми згідно з міжнародними договорами нашої країни, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До складу цієї групи можуть входити промислові та інші підприємства, наукові й проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі цієї групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин.

Досвід передових країн світу свідчить, що промислово-фінансові групи відіграють визначну роль, оскільки вони здатні здійснювати контроль за виробничо-розподільчим циклом з одного центру та конкурувати з найбільшими компаніями світу. Проте слід зазначити, що певні економічні переваги цих груп одночасно породжують і їх недоліки. Вони полягають у створенні нових монопольних утворень на ринку, що потребує застосування антимонопольного регулювання.

Господарським кодексом України визначаються й інші форми об'єднання інтересів підприємств: асоційовані підприємства й холдингові компанії.

Асоційовані підприємства – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою господарськими відносинами та організаційною залежністю у формі участі в статутному фонді та управлінні.

Холдингова компанія – суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій групи підприємств (дочірніх). Між холдинговою компанією (материнською) та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування відповідно до вимог законодавства. Контролююче підприємство несе відповідальність за результати господарської діяльності дочірнього підприємства. Так, якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено не вигідні для нього угоди або господарські операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Холдингові компанії, залежно від їх специфіки, можуть виконувати виробничу, комерційну, збутову, інвестиційну, зовнішньоекономічну діяльність.

Отже, об'єднання підприємств мають змогу більш ефективно розв'язувати виробничі завдання, що постають перед окремими підприємствами. Вони дозволяють розширювати можливості їх господарської діяльності, більш раціонально використовувати наявні ресурси за рахунок їх об'єднання, удосконалення організації спільної діяльності для вирішення конкретних завдань у виробничій сфері, у здійсненні соціальних та інших заходів.

3. Основи менеджменту й маркетингу в підприємницькій діяльності.

Підприємницький успіх залежить не лише від економічних ресурсів, які є в розпорядженні фірми, а й від мистецтва згрупування всього виробничого колективу підприємства для досягнення поставлених цілей, від уміння організувати ефективніше реалізацію товарів, дієвого управління персоналом, фінансами. Забезпечити це покликаний особливий вид діяльності, котрий називається менеджментом (рис. 10.10).



Рис. 10.10. Сутність категорії «менеджмент»

Менеджмент – це діяльність із координації роботи інших людей; наука й мистецтво перемагати, уміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, мотиви поведінки й інтелект людей.

Підприємець має добре керувати своєю справою й добре знати ринок. Управлінська діяльність, її значення для виробництва набули особливої ваги ще на початку ХХ століття, коли відбулося масове відокремлення управління від власності.

У будь-якій організації – сукупності людей, які разом працюють для досягнення спільної мети, між людьми виникають певні зв'язки:

горизонтальні зв'язки (на малих і середніх підприємствах) – зосередження зусиль усіх менеджерів на вирішенні конкретного завдання для досягнення

конкретних цілей фірми, відсутність чіткого розмежування повноважень між керівниками. Перевагами таких зв'язків є зниження витрат на управління, скорочення робочого циклу та підвищення швидкості реагування на запити споживачів на ринку.

вертикальні зв'язки (на великих підприємствах) – система рівнів управління, на кожному з яких керівники мають певні повноваження:

на вищому рівні (інституційному) вирішуються питання стратегічного менеджменту – управління фінансами, вибору ринків збуту, розвитку підприємства;

середній рівень (функціональний) вирішує питання оперативного, поточного управління;

нижній рівень (операційний) – менеджер вирішує конкретні питання в безпосередньому контакті з виконавцями.

Серед керівників підприємств в умовах планової економіки було багато таких, що погано розуміли, чим вони займаються. Адміністративна система справді витворила цілий легіон керівників, для яких компетентність і знання виробництва не були першочерговими. Та в цьому й не було потреби, адже директор, по суті, був «передавачем» команд згори до персоналу підприємства. Хоч поряд із ними були й чудові управлінці.

Наука управління за командної економіки була зайвою. Цілком інші вимоги до управління ставить ринкова економіка й використовує при цьому відповідні моделі (рис. 10.11).

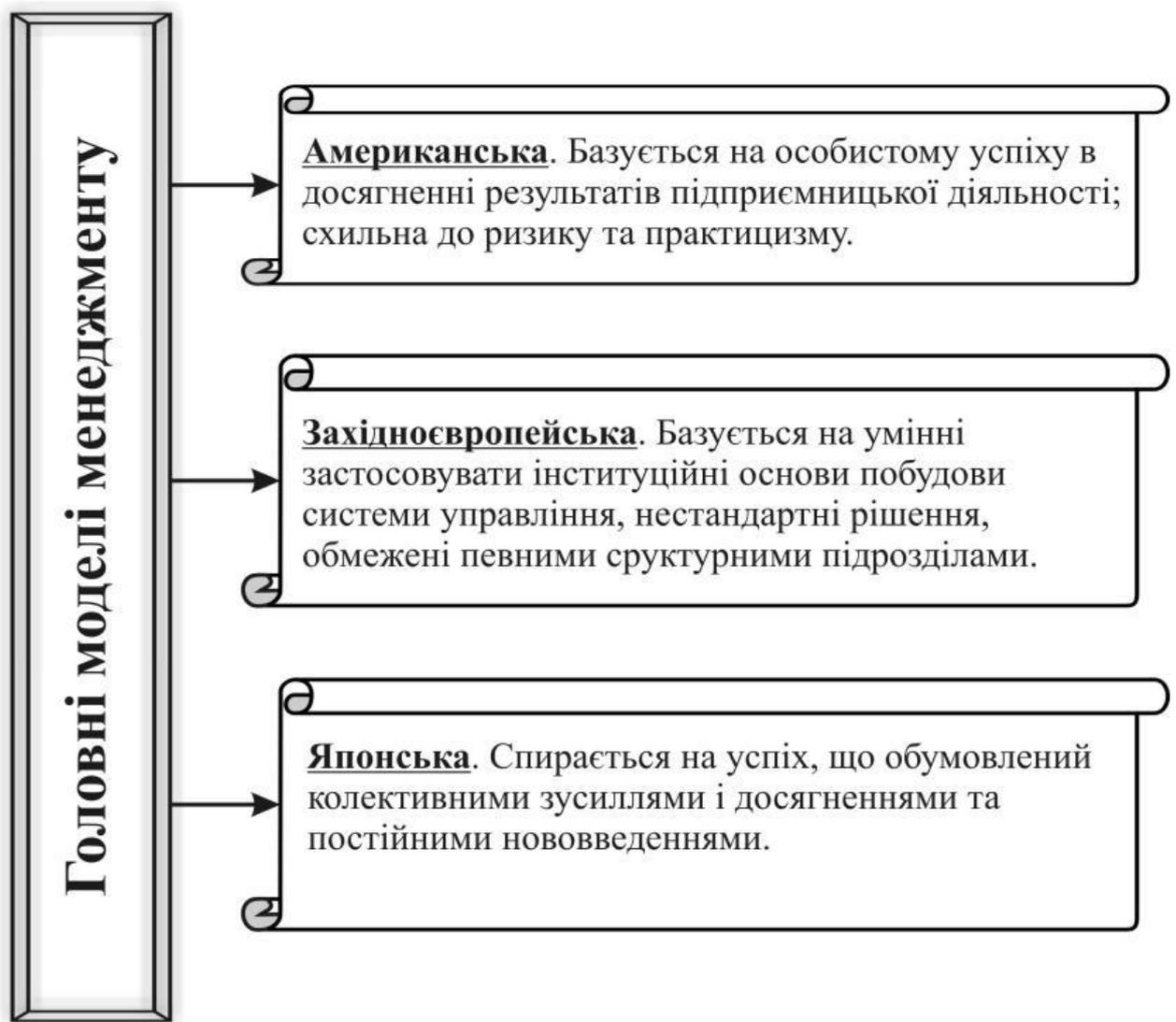


Рис. 10.11. Головні національні моделі менеджменту

Сутність управління полягає в здійсненні основних функцій менеджменту (рис. 10.12). Функція менеджменту, як можлива область формування управляючої дії, припускає здійснення безперервних взаємозв'язаних між собою дій із вироблення засобів і методів дії і їх реалізації стосовно вирішення конкретної проблеми. Тому функція розглядається як об'єктивно необхідна область процесу менеджменту, що має тимчасову й просторову визначеність і кінцеву результативність.

Функції менеджменту

Планування

Організація

Мотивація

Контроль

Регулювання

Координація

Стимулювання

Гуманізація

Корпоративність

Рис. 10.12. Функції менеджменту

Планування – це система методів, засобів, дій менеджерів, що забезпечують спрямованість зусиль усього колективу на досягнення спільної мети. Планування роботи зазвичай розраховане на певний період (місяць, рік), після чого проводять аналіз його ефективності, визначають переваги, недоліки, які враховуються надалі. Документ фірми, де викладено основні напрями її подальшої діяльності, мета й очікувані результати, називається бізнес-планом. Він є стислим викладом ідеї та особливостей справи, якою збирається зайнятися фірма. Бізнес-план є обов'язковим документом, якщо фірма бажає отримати значний кредит чи укласти угоду.

Як правило, схема бізнес-плану фірми має такий вигляд:

ідея бізнесу – вибір товару для виробництва або послуги;

обґрунтування мети;

графік бізнесу – терміни виконання роботи;

цілі бізнесу – чого саме намагається досягти підприємець;

підсумки дослідження ринку – дослідження конкурентів, споживачів, ринку праці, продуктів і послуг;

оцінка витрат, тобто приблизний розрахунок витрат, які необхідні для реалізації мети проекту;

утворення ціни – на основі витрат на виробництво, вивчення цін на аналогічні товари, розрахунку можливого прибутку, визначається ціна, з якою фірма виходить на ринок;

оцінка прибутків і збитків – обґрунтування прибутку, оцінка ризику, можливих збитків;

Організація – це процес координації завдань підприємства й дій працівників. Вона має два аспекти:

перший – створення структури підприємства, яка б відповідала меті його діяльності, розподіл ресурсів за підрозділами;

другий – узгодження повноважень.

Залежно від спеціалізації підприємства практикують створення різних організаційних структур, у яких підрозділи відрізняються варіантами підпорядкування й зв'язків між собою.

Мотивація – процес цілеспрямованого формування заінтересованого ставлення до праці та її результатів. З метою посилення мотивації підприємець може вдаватися до різних заходів: поліпшення умов праці й усього виробництва; подяки, премії; підвищення по службі; допомоги, штрафу; зниження робочого статусу (негативні стимули до мотивації).

Щоб мотивувати працю людей, слід впливати на їх потреби та на сприйняття й очікування. Відповідно до цього мотивацію поділяють на:

змістовну – пов'язану з визначенням потреб людей, що змушують їх діяти так або інакше. Завданням менеджера є вивчення потреб своїх працівників і розробка індивідуальних стимулів, що спонукають їх до трудової активності. Наприклад, у працівника А незадоволена потреба в житлі, тому методами його стимулювання будуть підвищення зарплати, можливість отримання пільгового

кредиту. Працівник Б має потреби в соціальних контактах, тому для нього слід створювати умови для спілкування, участі в нарадах. Співробітник С має потребу в повазі, тому необхідно підшукати йому змістовнішу роботу, забезпечити просування по службі;

процесуальну – пов'язану з очікуванням. У виробничому процесі очікування людей поділяють на три види:

очікування щодо затрат результату – виготовивши продукцію вищої якості, робітник сподівається підвищити свій розряд;

очікування щодо результату – винагороди (сподівається, що вищий розряд забезпечить вищу зарплату);

задоволення від винагороди – замість отримання вищої зарплати робітник був призначений бригадиром, що не відповідало його очікуванням, тому на новій посаді він не реалізував себе.

Контроль – це елемент менеджменту, що передбачає встановлення прямого й зворотного зв'язку між керівником і виконавцем. Контроль як основна функція менеджменту об'єднує види управлінської діяльності, пов'язані з формуванням інформації про полягання й функціонування об'єкта менеджменту (облік), вивченням інформації про процеси й результати діяльності (аналіз), роботою з діагностики й оцінки процесів розвитку й досягнення цілей, ефективності стратегій, успіхів і прорахунків у використуванні засобів і методів менеджменту. Контроль може існувати в трьох формах:

попередній – це реалізація певних правил, процедур, ліній поведінки на початку роботи, а також перевірка кількісних та якісних показників ресурсів, які будуть використовуватись у процесі виробництва;

поточний – це регулярна перевірка діяльності підлеглих;

завершальний – це порівняння досягнутих результатів роботи з вимогами, що ставилися.

Менеджмент виконує також й інші важливі функції.

Функція регулювання – вид діяльності щодо підтримки режимів функціонування соціально-економічної системи у сфері дії об'єктивних законів, принципів і забезпечення умов прояву об'єктивних процесів і тенденцій. У процесі регулювання виробляються засоби дії й механізми реалізації взаємодії державних і ринкових регуляторів. Дана функція адаптує менеджмент до встановлюваних державою параметрів, таких як податки, відсоткові ставки, тарифи, валютний курс, і забезпечує реагування на зміни макроекономічних параметрів: рівня зайнятості, рівня інфляції, зміни динаміки валового внутрішнього продукту.

Функція координації передбачає узгодження та впорядкування поєднаних загальною метою й спільною діяльністю людей у виробничо-господарських організаціях. В організаціях, орієнтованих на довготривале функціонування, координація розглядається як доповнення й розширення функції організації. У процесі реалізації даної функції здійснюється координація переважно зовнішніх зв'язків керівниками вищих рівнів галузевого, регіонального, муніципального управління.

Функція стимулювання пов'язана з процесом активізації діяльності людей і колективів шляхом використання стимулів, важелів і способів формування інтересів і мотивів діяльності. Звідси витікає, що функція стимулювання ґрунтується на процесах мотивації, перетворюючи їх у стимули, що впливають на поведінку й діяльність переважно колективів і фірм.

Функція гуманізації відображає соціальний характер менеджменту й роль людського чинника як суб'єкта й об'єкта менеджменту. Людина в системі менеджменту не тільки чинник виробництва й засіб досягнення мети, але й менеджменту. Тому функція гуманізації управлінських відносин і всієї системи суспільних відносин в умовах переорієнтації кадрів української економіки на ринкове мислення набуває особливого значення.

Функція корпоративності включає види діяльності щодо формування атмосфери фірми, її соціально-психологічного клімату, що забезпечує рішення проблеми задоволеності персоналу своєю працею, спілкуванням, спільною роботою з колегами й безпосереднім керівником. Передбачається також формування корпоративної системи цільової орієнтації й цільової спрямованості, що забезпечується через виховання й переконання, усвідомлення спільності ідей та інтересів.

Діяльність менеджера має два основних рівні: стратегічний та оперативний.

Стратегічний – на цьому рівні менеджером визначається мета, завдання й основні напрями діяльності підприємства на тривалий період, засоби та методи досягнення поставленої мети. Прийняття рішень у стратегічному управлінні відбувається в чотири етапи (табл. 10.1).

<i>Етапи</i>	<i>Назва</i>	<i>Суть</i>
Перший	Постановка управлінської проблеми	Аналіз усіх зовнішніх чинників, що впливають на прийняття рішень та пошук необхідної інформації
Другий	Визначення головного критерію та обмежень	Визначаються головні цілі управлінського рішення
Третій	Виявлення існуючих альтернативних рішень	Порівняння та аналіз отриманих результатів
Четвертий	Вибір найкращого варіанта	Вибирається найбільш ефективне управлінське рішення

Таблиця 10.1. Етапи прийняття рішень у стратегічному управлінні

Оперативний – окремо з'ясовуються дії працівників протягом конкретного періоду, визначаються окремі цілі підприємства й менеджменту та люди, відповідальні за їх реалізацію.

Щоб виробляти правильні управлінські рішення, сучасний менеджер мусить володіти основними теоріями управління, уміти творчо застосувати їх на практиці. Менеджер має бути впевненим у собі та своїх здібностях, проте варто стерегтися того, щоб така ділова риса менеджера не перетворилась у самовпевненість. Менеджер повинен мати нахил до підприємництва й певні ділові якості особистості.

Менеджер (від англ. manager – керівник) – професійний керівник у сфері організації й управління, що здійснюється на економіці, бізнесі, соціальній

психології, фінансах. Менеджер повинен мати нахил до підприємництва й певні ділові якості особистості (рис. 10.13).

Особливо важливим пріоритетом у системі управління фірмою є орієнтація на споживача. Втілюється вона через маркетингову політику підприємства як найважливіший напрям його діяльності за ринкових відносин.



Рис. 10.13. Ділові якості менеджера

Маркетинг – це наука про особливості руху товарів і послуг від виробника до споживача з метою оптимальної їх реалізації. Маркетинг походить від слова market (ринок) і на перший погляд виглядає як організація збуту. Однак хоч маркетинг визначає й збутову політику, проте це різні явища: збут починається з виробництва, а маркетинг – з оцінки потреб споживачів.

Маркетинг, як сфера діяльності, спрямований на те, щоб не тільки задовольняти, а й збуджувати потреби. Він розвивається, змінюється разом із суспільством. Філіп Котлер називає його сферою швидкого застаріння завдань, політичних настанов, стратегії й програм. Кожна фірма має час від часу переоцінювати свій загальний підхід до ринку, користуючись прийомом, відомим під назвою ревізії маркетингу.

Унаслідок динаміки ринкових відносин, починаючи з кінця 60-х р. ХХ ст., ринкова орієнтація поступається місцем принципово новій концепції – маркетинговому управлінню, яка розвивається, іде далі за попередню. Вона ґрунтується на перспективному плануванні та прогнозуванні ринку товарів і послуг, переваг споживачів. Використовує нові комплексні методи формування попиту, стимулювання збуту. Спрямована на розробку «ринкових новинок», що задовольняють потреби різних сегментів ринку. Суть концепції можна виразити відомою серед маркетологів фразою: «Робіть те, що зможете продати, замість того, щоб пробувати продати те, що можете зробити». Звідси випливає безперечний висновок для підприємців, менеджерів, усіх, хто працює чи пробує свої сили в бізнесі: маркетинг – щонайперша наука, філософія, практичний посібник. Це двигун і навігаційний прилад у морі ділових відносин, без якого ні зорієнтуватися, ні доплисти до порту призначення не поталанить.

У сучасному розумінні маркетинг – це процес планування та втілення задуму, ціноутворення, просування й реалізації ідей, товарів, послуг через обмін, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій (рис. 10.14).

Основними видами маркетингу є американський та японський, які, хоч і переслідують одну мету – задоволення потреб покупців, реалізуються різними методами.

Японський підхід орієнтується на задоволення потреб споживача таким чином, яким сам виробник задовольнив би їх, розглядаючи смаки та потреби покупця як вроджені риси, які необхідно задовольнити. Японський маркетинг служить споживачеві через товари та сервіс, його лозунг – «Хай за себе говорять товари та послуги».

Американський підхід зосереджується на стратегічному аспекті – з'ясуванні потреб покупця для досягнення власної мети. Згідно з американським підходом покупцем маніпулюють: маркетолог повинен так подати інформацію про товар, щоб переконати покупця в необхідності його придбання. Американський лозунг – «Хай говорять продавці».



Рис. 10.14. Сутність категорії «маркетинг»

Маркетингова діяльність являє собою комплекс заходів, що ставлять метою дослідження певних питань (рис. 10.15).

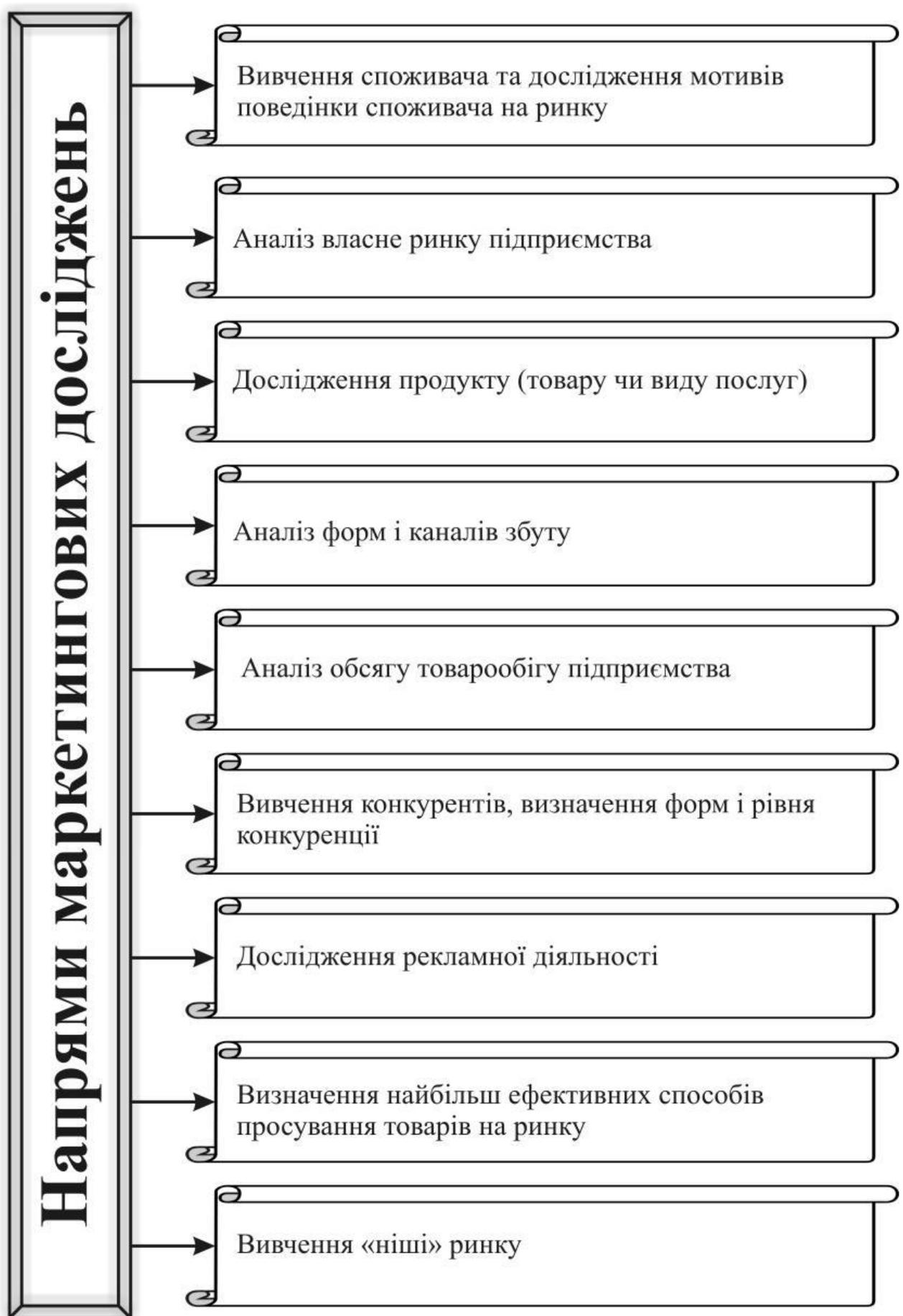


Рис. 10.15. Напрями маркетингових досліджень

Маркетингова діяльність із вивчення споживача визначає структуру споживчих переваг на ринку даної компанії.

Дослідження мотивів поведінки споживачів на ринку ставлять за мету прогнозування поведінки визначених груп споживачів на ринку.

Аналіз ринку має на меті визначення потенційної місткості ринку для продукції, що випускається, визначення характеру споживчого попиту, розподіл попиту по різних регіонах.

Завданням маркетингової діяльності щодо дослідження продукту є визначення потреб ринку в нових виробках чи поліпшення модернізації вже існуючих.

Аналіз систем і методів реалізації продуктів із погляду маркетингу дозволяє визначити, як найкраще й ефективніше реалізовувати продукцію даної компанії в умовах конкретного ринку, хто може стати торговим посередником.

З метою визначення найбільш ощадливих шляхів і способів нарощування обсягу товарообігу проводяться й дослідження динаміки продажів, витрат і прибутку підприємства.

Маркетингова діяльність із вивчення конкурентів ставить за мету встановлення головних конкурентів компанії на ринку, виявлення їх слабких і сильних сторін, одержання інформації про фінансове положення конкурентів, особливості виробничої діяльності, керування.

Дослідження реклами допомагає визначити керівництву компанії найбільш ефективні способи впливу на споживача, підвищення його інтересу до продукції.

При проведенні маркетингових досліджень щодо пошуку найбільш ефективних способів просування товарів на ринку керівництво компанії визначає, яка система стимулів дозволить зацікавити оптовиків у закупівлі більш великих партій продукції.

Усі вищевказані цілі маркетингової діяльності стосуються в основному процесу виробництва й розподілу товарів і послуг, тобто маркетингова діяльність орієнтована на продукт чи послугу.

Служби маркетингу є мозковим центром підприємства.

Висновки.

1. Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Мета підприємництва зводиться, з одного боку, до одержання прибутку або особистого доходу в результаті не якихось кон'юнктурних справ, а передбачення точного розрахунку, а з іншого, – до найбільш ефективного використання чинників виробництва, прагнення реалізувати творчі можливості людини.

2. Підприємство – основна організаційна ланка народного господарства, самостійно господарюючий суб'єкт, що створюється й функціонує на основі чинного в країні законодавства, є юридичною особою, здійснює підприємницьку діяльність у будь-якій сфері народного господарства на

принципах комерційного розрахунку, тобто чіткого підрахунку витрат і результатів. Залежно від форм власності в Україні можуть діяти такі види підприємств : приватне, колективне, комунальне, державне, змішане.

3. Об'єднання підприємств є досить поширеним у світовій практиці. Вони мають змогу більш ефективно розв'язувати виробничі завдання, що постають перед окремими підприємствами, дозволяють розширювати можливості їх господарської діяльності, більш раціонально використовувати наявні ресурси за рахунок їх об'єднання, удосконалення організації спільної діяльності для вирішення конкретних завдань у виробничій сфері, у здійсненні соціальних та інших заходів.

4. Менеджмент – це діяльність із координації роботи інших людей; наука й мистецтво перемагати, уміння добиватися поставлених цілей, використовуючи працю, мотиви поведінки й інтелект людей. Підприємець має добре керувати своєю справою й добре знати ринок.

Менеджер – професійний керівник у сфері організації й управління, що здійснюється на економіці, бізнесі, соціальній психології, фінансах. Менеджер має бути впевненим у собі та своїх здібностях, проте варто стерегтися того, щоб така ділова риса менеджера не перетворилась у самовпевненість. Менеджер повинен мати нахил до підприємництва й певні ділові якості особистості.

5. Маркетинг – це наука про особливості руху товарів і послуг від виробника до споживача з метою оптимальної їх реалізації.

Маркетинг, як сфера діяльності, спрямований на те, щоб не тільки задовольняти, а й збуджувати потреби. Він розвивається, змінюється разом із суспільством.

Запитання.

Що таке підприємництво й кого ви можете зарахувати до суб'єктів підприємницької діяльності?

Назвіть основні форми підприємництва та дайте їх характеристику.

Чому маркетинг називають філософією бізнесу?

Назвіть ключові принципи сучасного виду маркетингу.

Менеджмент як управління організаціями ринкового типу.

Розкрийте сутність принципів і функцій управління підприємствами в умовах ринку.

Чи тотожні поняття «підприємництво» і «бізнес»?

Які найважливіші передумови розвитку підприємницької діяльності?

Що є метою підприємницької діяльності і яка її роль у ринковій економіці?

Чи тотожні поняття «фірма» та «підприємство»?

Чим тотожні поняття «підприємець» та «власник». Поясніть докладно свою думку.

ТЕМА 11. ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЦТВА І ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ. ФОРМИ ПРИБУТКУ, ВІДСОТОК І РЕНТА.

План.

- 1. Торговельний капітал і торговельний прибуток.**
- 2. Позичковий капітал і відсоток.**
- 3. Акціонерний капітал.**
- 4. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві.**

1. Торговельний капітал і торговельний прибуток

Капітал як ресурс набуває форми торгового капіталу, якщо він забезпечує рух продукту від виробника до споживача. Функцією торгового капіталу є обслуговування процесу купівлі і продажу товарів.

Сутність торговельного капіталу полягає в тому, що він, по–перше, виступає як відокремлена частина промислового капіталу і, по–друге, він займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу в грошовий.

Торговий капітал історично передує капіталістичному способу виробництва. Він існував у рабовласницькій і феодалській формаціях і виступав як незалежна і самостійна форма капіталу.

Торговий капітал:

мав прогресивне значення в докапіталістичних формаціях;

був тією ланкою, що забезпечувала економічний зв'язок між виробниками і споживачами;

розкладав натуральне господарство феодалського суспільства, прискорював перетворення натурального господарства в товарне, активно сприяв розвитку ринку;

концентрував грошові ресурси в руках приватних осіб і цим готував одну з умов виникнення промислового капіталу.

З розширенням виробництва для реалізації товарів стає необхідним досить розвинутий ринок. Промисловець повинен більш чітко стежити за складним механізмом обігу, урахувати стан ринку та динаміку цін, тримати торгових агентів тощо. Усе це вимагає додаткових витрат. Тому створюється необхідність в особливій групі капіталістів, які використовували б свої капітали виключно для обслуговування обігу промислового капіталу, – в торговцях. Промисловець тепер уже може не займатися реалізацією, доведенням товару до споживача. Цією справою займається торговець. Виникає поділ праці між промисловим і торговим капіталом, між промисловцем і торговцем. Функціонування торгових підприємств вимагає залучення ресурсів у формі капіталу, праці, підприємницького таланту, тому витрати у сфері торгівлі не мають принципових відмінностей від сфери виробництва.

Така спеціалізація форм капіталу приводить до того, що затрати на перетворення товарного капіталу в грошовий стають значно меншими, порівняно з тим, коли цю функцію виконує сам промисловий підприємець. А

це, в кінцевому результаті, забезпечує більш високу прибутковість як підприємцям, зайнятим у сфері виробництва, так і підприємцям, зайнятим у сфері обігу (торговцям).

В сучасних умовах спостерігаються зворотні процеси. З метою пристосування виробництва до суспільного попиту, вимог ринку й забезпечення стабільних високих прибутків великі промислові компанії, з одного боку, почали створювати власну збутову мережу, прагнучи тримати під контролем реалізацію й споживання своїх товарів. З іншого боку, великі торговельні компанії самі почали відкривати власні промислові підприємства. В результаті відбувається переплетіння в русі промислового і торговельного капіталів на основі кооперації торгівлі і виробництва.

Місцем функціонування торговельного капіталу є сфера обігу, тобто сфера, де не створюється ні вартість, ні додаткова вартість, а вони лише тут реалізуються. Звідки ж тоді торговельний підприємець отримує свій прибуток? Для того, щоб відповісти на це запитання, необхідно знати, структуру торговельного капіталу. Він складається з двох частин: капіталу обігу (авансованого на купівлю товару) та витрат обігу (капіталу, авансованого на обслуговування процесу продажу товару) (рис.11.1).

Торговельний капітал		
Капітал обігу	Витрати обігу організація реалізації товарів	
	<i>Чисті витрати обігу</i>	<i>Додаткові витрати обігу</i>
купівля товарів у промисловців	оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно- управлінську діяльність	транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання

Рис. 11.1. Торговельний капітал

На перший погляд, складається враження, що прибуток виникає в процесі купівлі-продажу товару як результат різниці в цінах. Торговельний підприємець купує товари у виробника дешевше, продає дорожче й звідси має свій прибуток. Насправді ж ці процеси опосередковують лише реалізацію й привласнення, але не виникнення торговельного прибутку. Як відомо, у сфері обігу відбувається лише зміна форми вартості (товарної на грошову або навпаки), а не її утворення. Вартість і додаткова вартість утворюються лише у виробництві. Отже й прибуток, як форма прояву додаткової вартості, джерелом свого виникнення не може мати сферу обігу (торгівлю).

Торговельні підприємці авансують капітал не тільки на купівлю товарів у промисловців (капітал обігу), але й на організацію їх реалізації (витрати обігу). Витрати обігу поділяються на два види: чисті витрати обігу й додаткові.

Чисті витрати обігу – це видатки, які зумовлені процесом обігу, тобто зміною форм вартості, перетворенням грошей в товари і навпаки. До таких видатків відносяться: оплата праці торговельних працівників, утримання торговельних приміщень, витрати на рекламу й адміністративно-управлінську діяльність, бухгалтерію і т.д. Працівники, зайняті безпосередньо продажем товарів, розрахунками за купівлю-продаж, не створюють нової вартості. Тому ці витрати не входять у вартість товару й повинні покриватися за рахунок прибутку торговельного підприємця. Останній же цей тягар намагається перекласти на споживачів, роблячи надбавку до продажної ціни товару. Особливо це практикують монополії, встановлюючи на свої товари високі ціни (вищі за вартість) і тим самим перекладають на споживачів відшкодування чистих витрат.

До додаткових витрат обігу відносяться витрати, пов'язані з продовженням процесу виробництва у сфері обігу: транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування й зберігання. Тобто, все те, що повинно робити (і в багатьох випадках робить) виробництво, але частково передає у сферу обігу. Праця, затрачена на ці процеси, є продуктивною. Тобто, вона створює як вартість (в т.ч. і додаткову), так і споживну вартість. Тому ці витрати включаються у вартість товару й покриваються в процесі його реалізації як витрати виробництва.

Підприємницька діяльність передбачає одержання прибутку, який виступає у формі торговельного прибутку. Торговельний прибуток – це дохід, який одержують підприємства оптової і роздрібної торгівлі. Його можна розглядати дwoяко:

як різницю між загальним виторгом від продажу товарів і бухгалтерськими витратами обігу. У цьому разі торгове підприємство одержує бухгалтерський прибуток;

як різницю між загальним виторгом і економічними витратами обігу. При цьому торговельне підприємство може одержати економічний (чистий) прибуток і такі складові доходу підприємства, як нормальний підприємницький прибуток, умовний відсоток на власний капітал, умовну ренту від власної земельної ділянки та умовну заробітну плату торгового підприємця.

З розвитком торговельного капіталу торгівля стає відокремленою на основі суспільного поділу праці галуззю економіки, що здійснює посередницьку діяльність з купівлі-продажу товарів і надання послуг.

Залежно від сфери функціонування торговельного капіталу весь ринок ділиться на внутрішній і зовнішній; відповідно до цього існує внутрішня і зовнішня торгівля. Внутрішня торгівля обслуговує економічні зв'язки на національному (внутрішньому) ринку, а зовнішня – на світовому.

За стадіями руху товарів розрізняють наступні форми торговельного підприємництва:

1) оптова торгівля – це збут товарів великими партіями одними підприємцями іншим (між промисловими і роздрібними торговцями). Особливістю оптової торгівлі є те, що оптовий торговець має справу не зі звичайними споживачами, а із промисловцями і роздрібними торговцями.

Оптова торгівля здійснюється переважно через товарні біржі. Біржа – це оптовий ринок, на якому торгують не наявними товарами, а за зразками й стандартами, в яких фіксуються необхідні ознаки (якість, сортність). На біржах часто продаються товари, які є в інших місцевостях. Так, на Лондонській біржі можуть бути продані американська бавовна, канадська пшениця, бразильська кава тощо. При цьому можуть бути продані ще не вироблені товари, наприклад, зерно або бавовна майбутнього врожаю. Концентрація оптової торгівлі на біржах сприяє вирівнюванню цін на різних ринках. При оптовій торгівлі продані товари, переходячи від одного підприємця до іншого, не залишають каналів обігу.

2) роздрібна торгівля – це реалізація товарів безпосередньо споживачам (населенню). В результаті роздрібною торгівлі товари виходять із сфери обігу й надходять до сфери споживання. Роздрібна торгівля здійснюється через різноманітну систему магазинів, які класифікуються за багатьма ознаками.

За сучасних умов у багатьох країнах реалізація товарів та послуг все більше зосереджується в самостійних або орендованих невеликих торговельних підприємствах, що функціонують за договором франчайзингу, укладеним з великими промисловими або торговельними компаніями.

Слід зазначити, що відбуваються якісні зміни у взаємозв'язках торговельного і промислового капіталів: торгівля з досить пасивного посередника між виробництвом і споживанням перетворюється в активну ланку, що значною мірою визначає їх розвиток.

2. Позичковий капітал і відсоток

Обслуговування ринків пов'язано із сферою обігу капіталу. Обіг – це особлива сфера суспільного відтворення, в якій вироблений продукт переходить до споживача. Капітал сфери обігу функціонує як позичковий і торговельний, які є відокремленими формами продуктивного капіталу.

По суті позичковий капітал – це певна сума вільних грошей, яка надається власником у тимчасове користування іншій особі (підприємцю) з метою отримання прибутку у формі відсотка.

Характеристики позичкового капіталу:

1) це специфічний товар, що відрізняється від усіх інших тим, що продається не назавжди. Його продаж здійснюється на умовах повернення, платності, строковості. Це означає, що організаційно-правовою формою руху та функціонування позичкового капіталу є кредит;

2) ціна позичкового капіталу (відсоток) багаторазово занижена, тобто нижча за його номінальну величину, наприклад, позику в 1 млн. гр. од. можна взяти на рік під 20 % річних;

3) позичковий капітал є умовою функціонування сучасного ринку, а його ціна (відсоток) є барометром стабільності в сучасній економіці.

Позичковий капітал або капітал, що приносить відсоток, як і торговельний, виник задовго до капіталізму, ще у рабовласницькому суспільстві у вигляді лихварського капіталу. Він, як і купецький капітал, відіграв значну роль у руйнуванні феодалізму й становленні капіталізму. Проте в умовах сучасної

ринкової системи позичковий капітал втратив свою самостійність й існує як відокремлена частина промислового капіталу.

Ця відокремленість відбувається в силу тих причин, що в процесі кругообороту й обороту капіталу утворюються тимчасово вільні грошові кошти, які нагромаджуються:

у підприємців (нерозподілений прибуток, амортизаційний фонд, частина оборотного капіталу в грошовій формі, фонд заробітної плати та стимулювання, резервний фонд тощо);

у населення у вигляді заощаджень;

у власників землі (як чинника виробництва) у вигляді ренти;

у держави (за рахунок функціонування державного підприємницького сектору, позитивного сальдо центрального і місцевих бюджетів).

Поява тимчасово вільних грошових коштів суперечить самій суті капіталу (бо ж капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість). Тому за таких умов об'єктивно утворюється особлива група підприємців, яка концентрує у своїх руках тимчасово вільні гроші і пускає їх в обіг з метою забезпечити їх зростання. Саме такі гроші, передані одними підприємцями в тимчасове користування іншим з метою їх самозростання, набувають форми позичкового капіталу.

На відміну від лихварської позики грошовий капітал є позичковим у руках кредитора (власника грошей) і промисловим та торговельним – у руках промисловця і торговця. Загальна формула руху позичкового капіталу $G - G'$. Позичковий капітал у формі грошового обслуговує промисловий і торговельний капітал, поповнюючи їх грошові ресурси, яких не вистачає. Збільшення маси капіталу за рахунок капіталізації прибутку відбувається у сфері виробництва. Підприємець сфери виробництва ділиться часткою прибутку з кредитором, використовуючи його грошові кошти як виробничий ресурс – капітал.

У процесі використання грошей як ресурсу у формі капіталу він виступає як капітал-власність і капітал-функція, що приносить доходи у формі відповідно позичкового відсотка і підприємницького прибутку.

Отже, прибуток на позичковий капітал, який створюється у сфері виробництва, розпадається на дві частини:

1) відсоток, що виступає у формі ціни капіталу як ресурсу, і цю частину отримує капіталіст-власник;

2) підприємницький прибуток, який отримує капіталіст-функціонер за виробниче використання цього ресурсу.

Оскільки підприємницький прибуток і відсоток мають одне й те ж джерело – додаткову вартість (прибуток), то, чим більша ставка відсотка, тим менший доход, і навпаки. Між грошовими й функціонуючими підприємцями існує жорстка конкурентна боротьба за те, щоб якомога більше привласнити додаткової вартості.

Відсоток є “ціною” капіталу–товару, тому величина його регулюється під впливом ринкових чинників (попиту, пропозиції, конкуренції та ціни). Але це не говорить про те, що відсоток не має ніяких обмежень. Враховуючи, що

відсоток є частиною прибутку, він не може бути більшим від його загальної суми, навіть дорівнювати їй. Тому середня норма прибутку складає верхню, максимальну межу відсотка. Мінімальна межа не піддається точному визначенню.

Рух позичкового капіталу в сучасному ринковому господарстві усуває протиріччя між постійною необхідністю розширення виробничого сектору економіки та браком у нього власних коштів для цього.

Відсоток є доходом для тих домогосподарств, які мають на своїх рахунках у банках тимчасово вільні грошові кошти або вклади в майно державних підприємств у формі облігацій. Водночас відсоток – це витрата для тих домогосподарств, які беруть кредит, адже вони повинні зі свого доходу сплачувати ставку відсотка на взяті в позику грошові кошти.

Якщо домогосподарство має в банку гроші, то з рахунка може зняти їх в будь-який час і в будь-якому обсязі (депозити до запитання) та в обумовлений із банком термін (термінові депозити). На депозити до запитання домогосподарствам банк нараховує невисокий відсоток, у той час як по термінових депозитах домогосподарства отримують високий відсоток.

Оцінка вартості грошей триває у часі, тому використовуються поняття нинішньої (поточної) та майбутньої вартості. Різні підходи передбачають використання простих і складних відсотків по депозитах (формули 11.1 та 11.2):

$$FV = PV \left(1 + \frac{it}{100\%} \right) \quad (11.1)$$

$$FV = PV \left(1 + \frac{i}{100\%} \right)^t, \quad (11.2)$$

де FV – сума з урахуванням відсотків;

PV – сума вкладу;

i – норма позичкового відсотка;

t – кількість періодів протягом яких здійснюються нарахування.

Простим називається відсоток, що нараховується на початковий вклад наприкінці одного банківського строку, він визначається за формулою (11.1).

Складний відсоток – це сума, яка утворюється в результаті відсоткового нарощування на весь строк кредиту. У разі обчислення складного відсотка сума доходу не виплачується, а приєднується до вкладу, сама приносить дохід. Складний відсоток визначається за формулою (11.2).

Норма (ставка) позичкового відсотка визначається як ціна за використаний ресурс (грошовий капітал); плата за користування наданою вартістю або корисністю позичкового капіталу. У практичній діяльності для оцінки доходності позичкового капіталу використовують показник норми відсотка, що обчислюється як відношення суми річного доходу, одержаного на позичений капітал, до суми наданого кредиту, помножене на сто відсотків за формулою:

$$\text{Норма (ставка) відсотка} = \frac{\text{Сума річного доходу одержаного на позичений капітал}}{\text{Сума позичкового капіталу (кредиту)}} \cdot 100\% \quad (11.3)$$

Розрізняють номінальну й реальну ставки відсотка.

Номінальна ставка – це ставка відсотка, яка виражена в національній валюті за поточним курсом і називається банківським відсотком.

Реальна ставка – це ставка, яка скоригована на рівень інфляції (номінальна ставка мінус рівень інфляції).

У сучасній економіці рівень відсоткових ставок впливає на рішення суб'єктів господарської діяльності щодо заощаджень та інвестицій.

Норму позичкового відсотка, обчислену за певний період часу, називають середньою нормою відсотка.

На норму відсотка впливають наступні чинники:

зовнішні – стан кредитного ринку (попит і пропозиція ресурсів); масштаби виробництва та його циклічні сезонні коливання; розміри грошових нагромаджень і заощаджень; державне регулювання відсоткових ставок; темпи інфляції; державна заборгованість та ін.;

внутрішні – ступінь ризику за вкладеними коштами залежно від платоспроможності клієнта, виду, строків, розміру кредиту та ін.

Позичковий капітал здійснює рух у формі кредиту. Кредит – форма руху позичкового капіталу, яка виражає відносини між кредитором і позичальником, забезпечуючи трансформацію вільного грошового капіталу у позичковий. Кредитні відносини виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів на засадах платності, поворотності, добровільності. Причиною виникнення кредиту була необхідність одного виробника продати свій товар, а покупця – купити його, коли він не отримав гроші за свій товар. Проте з розвитком суспільного виробництва з'явилося чимало інших чинників, що зумовили необхідність кредитування:

поява вільних коштів у одних і їх відсутність у інших;

коливання потреб у коштах і джерелах їх формування, які виникають у юридичних осіб і держави;

надання в тимчасове користування коштів під майбутні доходи.

Рух кредиту у зв'язку з його участю у відтворенні процесу проходить 5 етапів:

формування вільних коштів;

розміщення вільної вартості у позичці;

використання на потреби позичальника;

вивільнення позиченої вартості з обороту позичальника;

повернення кредиту із сплатою відсотка.

Акумуляція тимчасово вільних коштів і перетворення їх на позичковий капітал здійснюється через кредитно-фінансові інститути, які в сукупності належать до інфраструктури ринку позичкового капіталу. Центральне місце на ньому посідає банк.

Банк – це особливий економічний інститут, кредитно-фінансова установа, що здійснює фінансове посередництво, залучаючи й нагромажуючи вільні грошові кошти підприємств, організацій, населення, а потім, перерозподіливши їх, надає кредити.

Банківська система – організаційна сукупність різних видів банків у їх взаємозв’язку та взаємодії, яка існує в тій чи іншій країні у визначений історичний період.

Залежно від упорядкованості банків і відповідно до діючого законодавства розрізняють два основних типи побудови банківської системи: однорівневу та дворівневу банківські системи.

Однорівнева банківська система передбачає горизонтальні зв’язки між банками, універсалізацію їх операцій і функцій. Усі банки, що діють у країні (включаючи й центральні банки), перебувають на одній ієрархічній сходинці, виконують аналогічні функції з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтури.

Такий принцип побудови банківської системи характерний для економічно слаборозвинених країн, а також для країн з адміністративно-командним режимом управління.

Дворівнева банківська система, яка характерна для країн із ринковою економікою, складається з двох рівнів (рис. 11.2).

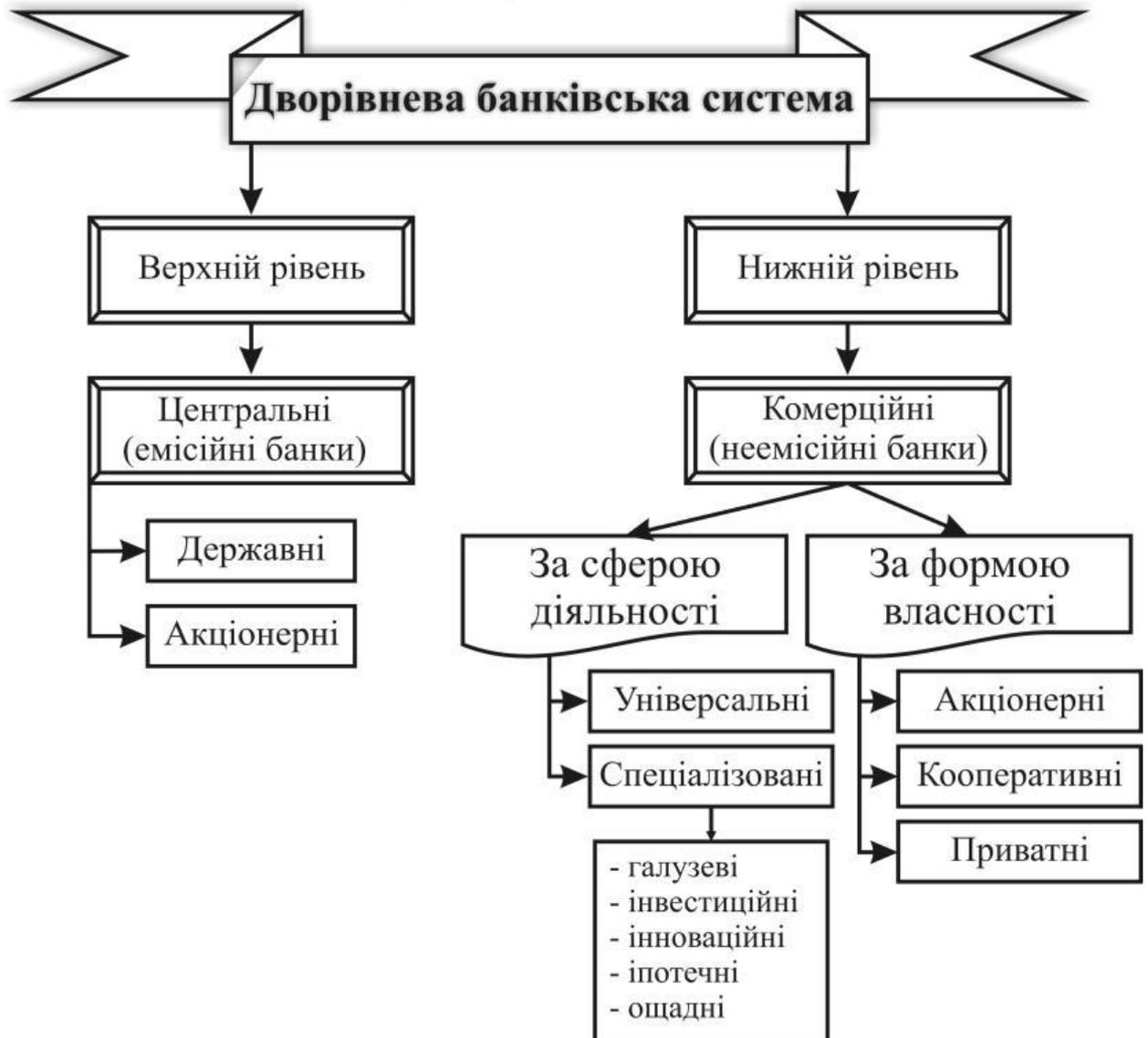


Рис. 11.2. Структура дворівневої банківської системи

Верхній рівень – центральні (емісійні) банки, які є банками в повному значенні цього слова лише для двох категорій клієнтів: банківських інститутів та урядових структур.

Нижній рівень – комерційні банки, клієнтами яких є підприємства, організації, населення.

Сьогодні в більшості країн світу, у тому числі й в Україні, функціонує дворівнева банківська система, яка включає:

1. Верхній рівень – центральний банк (в Україні Національний банк України) – головний банківський інститут, який є емісійним центром держави й відповідає за управління всією грошово-кредитною системою.

НБУ – особлива фінансово-кредитна установа, якій державою надано право монопольного випуску банкнот, регулювання грошового обігу, кредиту й валютного курсу, зберігання золотовалютних резервів держави (рис. 11.3).



Рис. 11.3. Функції банків в Україні

Уперше у світовій практиці центральний банк було створено у Швеції (Риксбанк) у 1668 р., а дещо пізніше, у 1694 р., засновано Банк Англії. Центральні банки можуть бути за формою власності державними або акціонерними. Так, у Франції, Великобританії, Німеччині, Нідерландах, Іспанії капітал центральних банків повністю належить державі. У деяких країнах держава володіє лише частиною капіталу (Бельгія, Японія). У США акціонерами центрального банку (федеральних резервних банків) є тільки комерційні банки. Проте в будь-якому разі держава відіграє головну роль у формуванні органів управління центрального банку.

Суттєво різняться в окремих країнах зміст і форми взаємовідносин і взаємозв'язків між центральними банками й існуючими гілками влади. В економічній літературі виділяються дві моделі таких взаємин:

перша – центральний банк виступає агентом уряду (міністерства фінансів) і провідником його грошово-кредитної політики;

друга – центральний банк є незалежним від уряду, що забезпечує йому самостійність у проведенні грошово-кредитної політики без будь-якого впливу з боку урядових органів. Однак на практиці ці моделі в чистому вигляді не функціонують. У більшості країн існують проміжні моделі, які передбачають певні принципи взаємодії виконавчої влади із центральним банком і певний ступінь його незалежності.

Національний банк України за своїм правовим статусом є однією з найважливіших інституцій держави. Він не входить до жодної з гілок влади. Свою діяльність здійснює на засадах незалежності й економічної самостійності.

Проте цей головний орган банківської системи з ряду питань є залежним від Верховної Ради України, перед якою і звітує про свою діяльність. До повноважень законодавчого органу держави Конституція України відносить:

призначення на посаду та звільнення з посади голови Національного банку України, (здійснює Верховна Рада за поданням Президента України);

призначення половини складу Ради НБУ;

заслуховування звітів голови Ради НБУ про діяльність банку.

Інша половина Ради НБУ згідно з Конституцією України призначається Президентом України. Такий підхід дає можливість двом гілкам влади пропорційно, рівною мірою брати участь у формуванні складу Ради НБУ й здійснювати регулятивний вплив держави на фінансово-кредитну політику, її реалізацію. Саме Рада Національного банку України відповідно розробляє основні засади грошово-кредитної політики та здійснює контроль за її проведенням.

Суттєве значення для ефективного функціонування НБУ мають його взаємовідносини з Кабінетом Міністрів України. Ці державні органи проводять взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики, розроблення й здійснення загальнодержавної програми економічного та соціального розвитку.

Національний банк України як економічно самостійна державна установа здійснює видатки, як правило, за рахунок власних доходів. Однак одержання прибутків не є метою діяльності Національного банку. Для забезпечення виконання своїх функцій він має право на придбання та розпорядження рухомим і нерухомим майном. Кошторис видатків Національного банку на кожний рік затверджується Радою НБУ.

2. Нижній рівень – мережа комерційних банків, які за умови здорової конкуренції покликані задовольнити підприємства та домогосподарства банківськими послугами й створити умови для стабілізації та поступового піднесення національної економіки.

Комерційні банки – фінансово-кредитні інститути акціонерного типу, які виконують базові функції й операції для юридичних і фізичних осіб із метою привласнення прибутків. Комерційні банки є багатофункціональними

установами, що займаються практично всіма видами кредитних і фінансових операцій, пов'язаних з обслуговуванням господарської діяльності своїх клієнтів

Головні функції комерційних банків:

аккумуляція грошових коштів,

надання кредиту,

здійснення грошових розрахунків,

емісія кредитних знарядь обігу,

випуск різних цінних паперів тощо (рис. 11.3).

Відповідною кредитною діяльністю займаються й небанківські фінансово-кредитні інституції, зокрема кредитні спілки, каси взаємодопомоги, пенсійні, страхові, інвестиційні, інші фонди та компанії (рис. 11.4).



Рис. 11.4. Небанківські фінансово-кредитні інститути

Комерційні банки здійснюють пасивні, активні та комісійно-посередницькі операції.

Пасивні операції – операції, за допомогою яких банки акумулюють

ресурси для здійснення активних операцій. До пасивних операцій відносять: статутний фонд, залучення вкладів (депозити), одержання кредитів від інших банків, емісію банківських і ощадних облігацій (рис. 11.5).



Рис. 11.5. Основні види банківських операцій

Депозит (річ, віддана на сховище) – гроші або цінні папери, внесені до банку підприємствами й громадянами на збереження. Грошові депозити є джерелом позичкового фонду банку й використовуються для надання кредитів. По депозитах виплачується певний відсоток, який залежить від строку зберігання: до запитання – повертаються на першу вимогу клієнта й термінові – вкладаються на визначений час під більш високі відсотки.

Активні операції – це позики. До них відносять: кредити, здійснення гарантійних операцій по платежах, операції із цінними паперами.

Кредит (позика, борг) – це специфічний тип економічних відносин, побудованих на довірі; він являє собою видану на умовах повернення та платності однією особою іншій позички в товарах або грошах, яка має цільову спрямованість згідно з договірними засадами. Основною формою кредиту є грошова позика, яка є формою руху позичкового капіталу, за користування яким треба платити певну суму – відсоток.

Кредитування здійснюється за такими принципами:

повернення позичених коштів у визначений строк;

цільовий характер позички. Банк надає позику підприємству для проведення певних господарських заходів (наприклад, для сезонної заготівлі сировини);

забезпеченість позички матеріальними цінностями. Це дає можливість банку контролювати правильне, цільове використання кредиту, установлювати зв'язок кредиту з рухом матеріальних ресурсів;

платність позички. Той, хто бере позичку, має заплатити за неї певний відсоток залежно від розміру позички, строку, на який вона надається, виконання фінансової дисципліни;

кредитоспроможність позичальника;

рівноправність сторін у кредитних відносинах.

Структура кредиту охоплює економічні відносини, які виникають між кредитором і позичальником, об'єкт кредитування (мета, з якою він надається) і форму кредиту (грошова, товарна, споживча продукція, надання в оренду засобів виробництва, послуги).

Об'єктом кредитування є те, що покладено в основу економічного розвитку за допомогою кредитування: основні виробничі фонди, оборотні засоби підприємств, купівельна спроможність покупців, зокрема приватних споживачів, земельних власників, власників споруд, державних органів.

Кредит може надаватися у формі грошових ресурсів, товарів, послуг, відстрочки платежів тощо. Відповідно розрізняють:

продуктивні кредити, які сприяють зростанню обсягів виробництва;

непродуктивні, що пов'язані з особистим споживанням населення. Види кредиту подано на рис. 11.6.

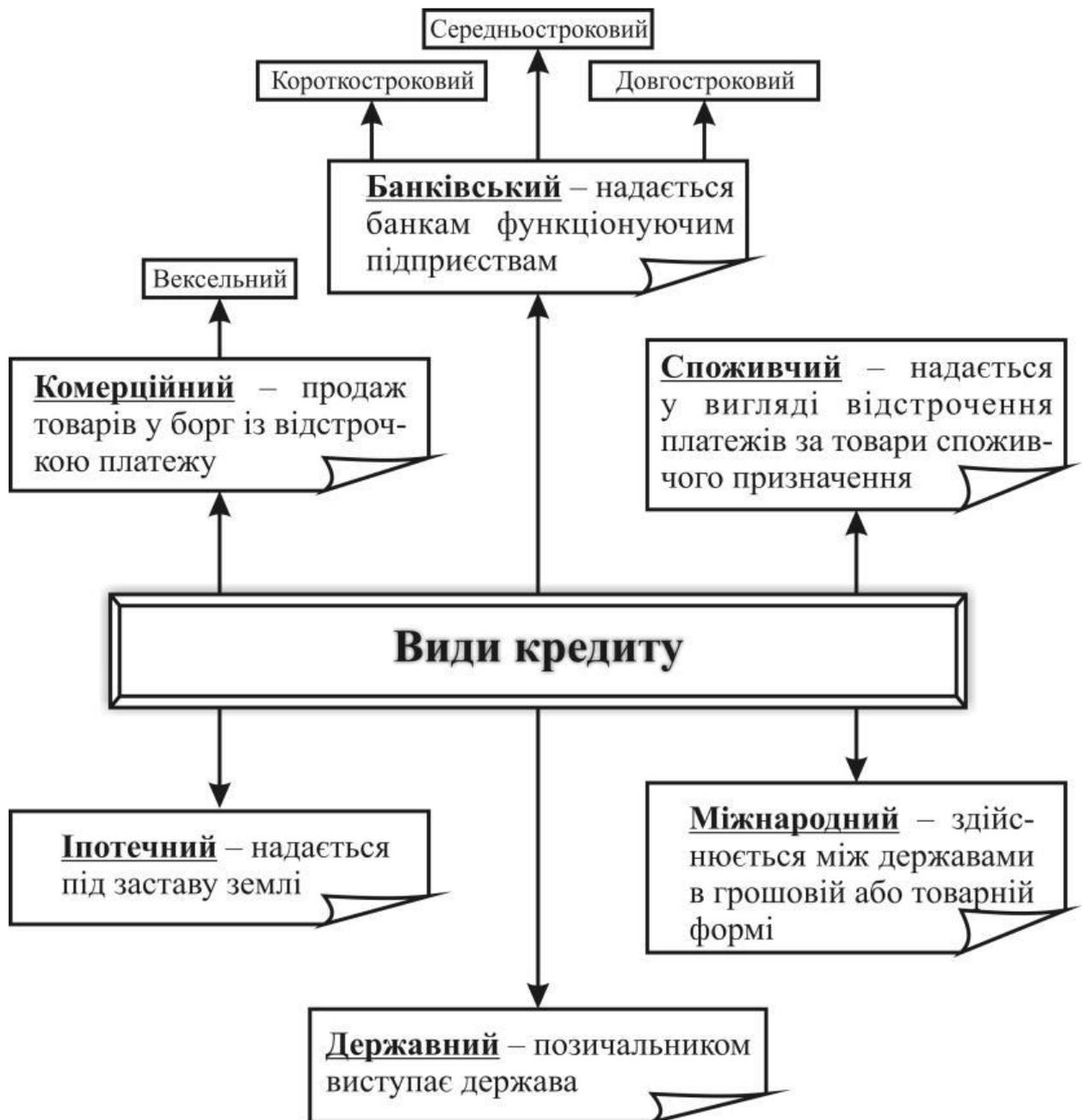


Рис.11.6. Види кредиту

1. Банківський – надається банками як економічними суб’єктами у вигляді позик. Вони можуть бути забезпеченими та незабезпеченими матеріальними цінностями й фінансовими активами. Банківський кредит за строками поділяється на:

короткостроковий – до одного року, обслуговує поточний оборот;

середньостроковий – забезпечує розширене відтворення, від 1 до 5 років;

довгостроковий – забезпечує капітальне будівництво й інвестиційні процеси. більше 5 років.

У разі банківського кредиту кредитором виступає банк, а позичальником – підприємець (підприємство).

2. Комерційний – продаж товарно-матеріальних цінностей із відстрочкою платежу. Комерційний кредит може виступати у формі надання послуг між

юридичними особами. Тут виникають відносини між продавцем і покупцем товарів. Різновидом комерційного кредиту є вексельний кредит – позика, що надається однією юридичною особою іншій і оформляється борговим зобов'язанням (векселем), який обліковується банком.

3. Іпотечний – це надання позик спеціальними комерційними банками під заставу нерухомості. Кредитором є іпотечний банк, а позичальником власник землі, нерухомого майна, котрий під їх заставу одержує грошовий кредит.

4. Споживчий – кредитором виступають торговельні підприємства, а позичальником – приватні особи. В Україні розвинений недостатньо, а на Заході існують спеціальні фінансово-кредитні заклади, що кредитують покупку товарів, будівництво житла.

5. Державний – коли держава виступає позичальником, а населення та підприємства – кредиторами. Державний кредит створює внутрішній борг держави. Позичальником є держава, яка випускає облігації державної позики й бере в населення в борг грошові кошти. Вона також може бути кредитором, якщо надає різні позички.

6. Міжнародний – це позики, що здійснюються між державами чи міжнародними фінансово-кредитними організаціями в грошовій або товарній формі. У ролі кредиторів і позичальників виступають країни, міжнародні організації.

Комісійно-посередницькі – виконання операцій за дорученням клієнтів на комісійних засадах, тобто за винагороду (інкасові, трастові та перевідні операції).

За характером операцій (сферою діяльності) комерційні банки поділяються на універсальні та спеціалізовані (рис.11.2). Універсальні банки виконують усі види послуг і операцій та обслуговують усіх клієнтів. Спеціалізовані банки займаються операціями у вузьких сферах кредиту:

галузеві – займаються розвитком певних галузей (Ощадбанк),

інвестиційні – займаються розвитком виробництва (Промінвестбанк);

іпотечні – надають кредити під заставу нерухомості та на будівництво житла під заклад цього житла.

За характером виникнення (формою власності) комерційні банки поділяються на:

громадсько-правові кредитні установи, де акціонерами є різні об'єднання громадян (50% обороту);

кооперативні банки (30% обороту);

приватні банки (20%).

Крім операцій комерційні банки надають послуги (рис. 11.7).

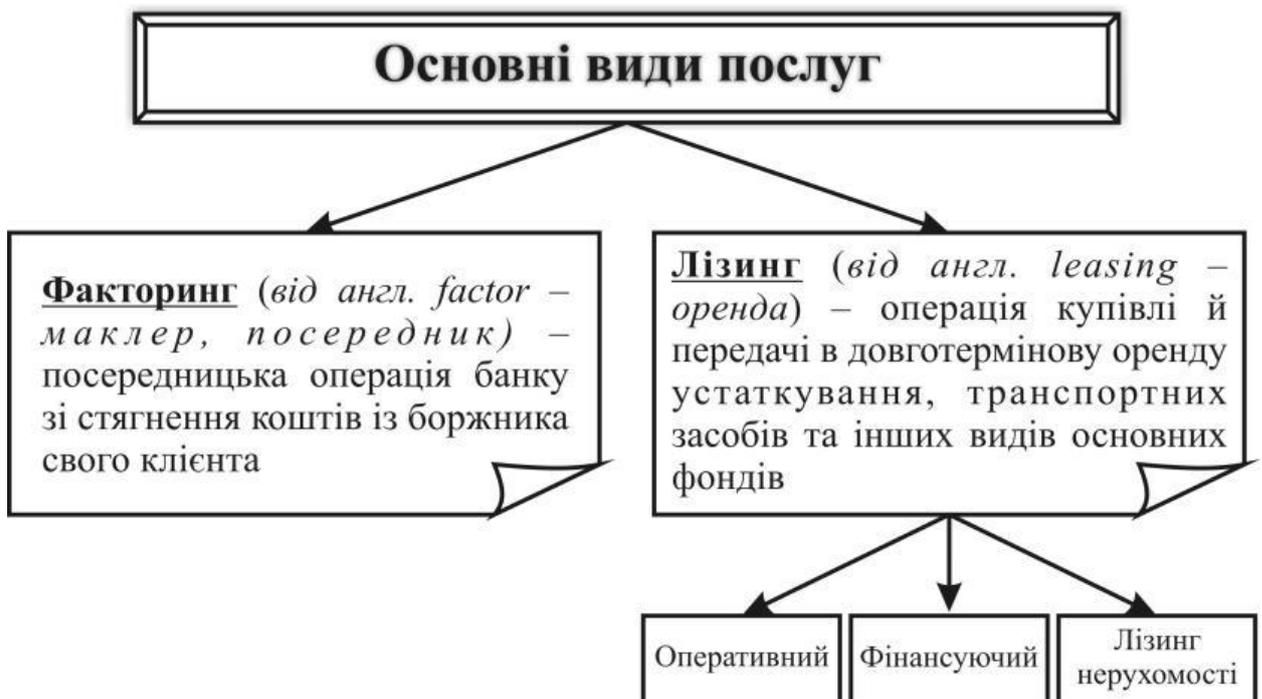


Рис. 11.7. Основні види послуг комерційних банків

Лізинг – це особливий вид оренди предметів довгострокового використання на підставі договору між орендодавцем (лессор) і орендарем (лізер), що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем (рис.11.8).

Лізинг поділяється на:

оперативний лізинг до 3 років (електрообчислювальне обладнання);

фінансуючий лізинг від 3 до 6 років (літаки, обладнання);

лізинг нерухомості до 20 років.



Рис. 11.8. Схема лізингової послуги

Факторинг – вид фінансових послуг, які комерційні банки, їхні дочірні фірми надають дрібним і середнім фірмам (клієнтам), що передають своє право отримання боргу фактор-фірмам. Така фірма купує в клієнтів право на вилучення боргів і частково (від 70 до 90%) оплачує їх вимоги до боржників ще до настання терміну сплати боргу. Решту боргу, крім відсотків, клієнтам повертають після погашення боржником усього боргу. Це прискорює отримання боргів клієнтами. За цю послугу клієнт сплачує певний відсоток (рис. 11.9).



Рис. 11.9. Схема факторингової послуги

Банківська справа – це бізнес, подібний до будь-якого бізнесу, а комерційний банк – порівняно просте ділове підприємство. Банк надає своїм клієнтам (вкладникам і позичальникам) певні послуги, а натомість отримує від них ту чи іншу форму оплати. Він намагається заробити прибуток для своїх акціонерів.

Банки відіграють роль підтримки функціонуючої економіки й відкривають можливості до розвитку економіки за рахунок прибутків.

Банківський прибуток – різниця між сумою отриманих відсотків за кредитами та витратами банку на виплати відсотків за депозитними вкладками.

За системи часткового резервування комерційні банки здатні створювати гроші, збільшуючи пропозицію грошей за рахунок кредитування економіки. Спроможність окремого комерційного банку створювати гроші визначається розміром його надлишкових резервів. Система комерційних банків у цілому може надати позики в обсязі, який у декілька разів перевищує її початкові надлишкові резерви.

3. Акціонерний капітал

Ринок цінних паперів (фондовий ринок) – це частина як грошового ринку, так і ринку капіталів. На цьому ринку відбуваються операції лише із стандартними фінансовими операціями, обіг яких регулюється чіткими юридичними нормами і міжнародними правилами. Ринок цінних паперів відрізняється від інших, перш за все, специфічним характером свого товару:

не маючи своєї власності, може мати високу ринкову ціну;

право на одержання доходу і зобов'язання цей дохід виплачувати;

за допомогою цінних паперів можна одержати доступ до реальних цінностей або забезпечити перехід від одного суб'єкта до іншого;

цінні папери – це засіб, який забезпечує рух капіталу від галузей виробництва, де є його надлишок до галузей, яким він більш необхідний.

Ринок цінних паперів може бути як первинним, так і вторинним. Форми організації ринку цінних паперів наведено на рис.11.10.



Рис. 11.10. Форми організації ринку цінних паперів наведено

Первинний ринок цінних паперів – це ринок перших і повторних емісій (випусків) цінних паперів, на якому відбувається перший продаж цінних паперів інвесторам. Існує дві форми первинного ринку цінних паперів:

- приватне розміщення;
- публічна пропозиція.

Первинний ринок цінних паперів передбачає обов’язкове існування вторинного ринку. Вторинний ринок цінних паперів – це сфера обігу цінних паперів, до якої вони потрапляють після того, як їх продасть перший власник, що купив ці цінні папери у емітента безпосередньо або через посередника. Вторинний ринок є ринком, де відбувається купівля-продаж раніше випущених цінних паперів. Вторинний ринок цінних паперів розділяється на:

- організований (біржовий) ринок;
- неорганізований (позабіржовий або вуличний) ринок.

Біржовий ринок – це торгівля цінними паперами, здійснювана на фондовій біржі. Організований (біржовий) ринок – це торгівля цінними паперами на основі фактичного співвідношення попиту і пропозиції в спеціально організованих місцях за чітко прописаними правилами і технологіями. Біржі є основним інститутом вторинного ринку цінних паперів, сприяють накопиченню, розподілу і перерозподілу капіталу.

Позабіржовий ринок – це сфера обігу цінних паперів поза біржею. Здебільшого на цьому ринку відбуваються первинне розміщення та перепродаж цінних паперів тих емітентів, які не бажають або з об’єктивних причин не можуть виставити свої активи на біржу. Позабіржовий ринок організований дилерами, які можуть бути або не бути членами фондової біржі.

Позабіржовий (неорганізований) ринок характеризується наступними особливостями:

- відсутністю єдиного курсу на однакові цінні папери;
- торгівля цінними паперами відбувається в різний час і в різних місцях;
- великою кількістю продавців цінних паперів;
- відсутністю єдиного центру, який би відпрацьовував методологію.

Позабіржовий ринок діє на основі телефону, телекса, комп’ютерної мережі, об’єднаних у єдиний організм проводами зв’язку тисячі інвестиційних

фірм. Якщо біржовий ринок доступний тільки для солідних корпорацій, то позабіржовий - практично любій компанії. Для цього необхідно тільки, щоб знайшлась брокерська фірма, яка б погодилась би підтримувати вторинний ринок по даному виду цінних паперів.

Цінні папери є формою функціонування фіктивного капіталу. Цінні папери – документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), і власника, та передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передачі прав, що впливають із цих документів, іншим особам.

Цінні папери є капіталом, тому що дають можливість своїм власникам мати певний дохід, а також можуть бути продані. У той самий час цінні папери – це фіктивний капітал, тому що вони не мають вартості, хоч продаються і купуються на біржах. Ринкова вартість фіктивного капіталу небагато перевищує за величиною дійсний або реальний капітал.

Реальний капітал – це промисловий капітал у всіх його формах (грошовий, продуктивний, товарний). Тобто капітал, який безпосередньо опосередковує процес виробництва й реалізації вартості й додаткової вартості.

Фіктивний капітал – це капітал, який існує у вигляді цінних паперів. Річ у тім, що цінні папери хоча для свого власника й виступають капіталом, бо приносять йому дохід, насправді реальної власності не мають. Вони є лише титулами власності, які дають право на отримання доходу (дивіденду, відсотка), самі ж у процесі створення цього доходу (у виробництві) участі не беруть.

Виникнувши на основі реального капіталу, фіктивний капітал відривається від нього, потрапляє на фондову біржу й стає там об'єктом купівлі-продажу.

В Україні цінні папери за порядком їх розміщення (видачі) поділяються на емісійні та неемісійні.

Емісійні цінні папери – цінні папери, що посвідчують однакові права їх власників у межах одного випуску стосовно особи, яка бере на себе відповідні зобов'язання (емітент).

До емісійних цінних паперів належать:

- акції;
- облігації підприємств;
- облігації місцевих позик;
- державні облігації України;
- іпотечні сертифікати;
- іпотечні облігації;
- сертифікати фондів операцій з нерухомістю (далі - сертифікати ФОН);
- інвестиційні сертифікати;
- казначейські зобов'язання України.

Цінні папери за формою випуску можуть бути на пред'явника, іменні або ордерні.

Права, посвідчені цінним папером, належать:

- пред'явникові цінного паперу (цінний папір на пред'явника);

особі, зазначеній у цінному папері (іменний цінний папір);

особі, зазначеній у цінному папері, яка може сама здійснити ці права або призначити своїм розпорядженням (наказом) іншу уповноважену особу (ордерний цінний папір).

Неемісійні цінні папери характеризуються тим, що видаються емітентом конкретному набувачу і передбачають одного боржника і, як правило, одного кредитора (вексель, коносамент, закладна та ін.).

В Україні у цивільному обороті можуть бути такі групи цінних паперів:

1) пайові цінні папери - цінні папери, які посвідчують участь їх власника у статутному капіталі (крім інвестиційних сертифікатів та сертифікатів ФОН), надають власнику право на участь в управлінні емітентом (крім сертифікатів ФОН) і отримання частини прибутку, зокрема у вигляді дивідендів, та частини майна у разі ліквідації емітента (крім сертифікатів ФОН). До пайових цінних паперів відносяться:

- а) акції;
- б) інвестиційні сертифікати;
- в) сертифікати ФОН;

2) боргові цінні папери - цінні папери, що посвідчують відносини позики і передбачають зобов'язання емітента сплатити у визначений строк кошти відповідно до зобов'язання. До боргових цінних паперів відносяться:

- а) облігації підприємств;
- б) державні облігації України;
- в) облігації місцевих позик;
- г) казначейські зобов'язання України;
- г) ощадні (депозитні) сертифікати;
- д) векселі;

3) іпотечні цінні папери - цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям (іпотечним пулом) та які посвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів. До іпотечних цінних паперів відносяться:

- а) іпотечні облігації;
- б) іпотечні сертифікати;
- в) заставні;

4) приватизаційні цінні папери - цінні папери, які посвідчують право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації частки майна державних підприємств, державного житлового фонду, земельного фонду;

5) похідні цінні папери - цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів;

б) товаророзпорядчі цінні папери - цінні папери, які надають їхньому держателю право розпоряджатися майном, вказаним у цих документах.

Розглянемо детальніше кожен із видів цінних паперів.

Акція (від лат. actio - дія, дозвіл) - іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна

акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України та законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств і законодавством про інститути спільного інвестування.

Підприємство, капітал якого утворюється за рахунок внесків його учасників (акціонерів) шляхом придбання акцій називається акціонерним товариством, а капітал, утворений таким чином, називається акціонерним капіталом.

Акціонерне товариство розміщує тільки іменні акції. У разі існування акцій у документарній формі власникові акцій видається сертифікат акції (акцій).

Акціонерне товариство розміщує акції двох типів - прості та привілейовані.

Прості акції надають їх власникам право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів, на участь в управлінні акціонерним товариством, на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації та інші права, передбачені законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств. Прості акції надають їх власникам однакові права.

Привілейовані акції надають їх власникам переважні, стосовно власників простих акцій, права на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, а також надають права на участь в управлінні акціонерним товариством у випадках, передбачених статутом і законом, який регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств. Акціонерне товариство розміщує привілейовані акції різних класів (з різним обсягом прав), якщо така можливість передбачена його статутом.

На первинному ринку цінних паперів, акції продаються за номінальною вартістю, яка записується на акції під час її випуску. Курс акцій знаходиться в прямо пропорційній залежності від очікуваного доходу від цінних паперів та обернено пропорційній залежності від середнього рівня норми позичкового відсотка:

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Норма позичкового відсотка}} \cdot 100\% \quad (11.4)$$

На курс акцій впливають чинники:

- прибуток;
- співвідношення попиту і пропозиції,
- норма позичкового відсотка,
- економічна й політична стабільність,
- інфляційні процеси,
- ступінь ризику капіталовкладень, можливість вкладення грошових коштів (у нерухомість, товари),
- розміри грошових нагромаджень, міра їх концентрації у кредитних

закладах тощо.

Дивіденд – доход, який отримує домогосподарство як власник акції за рахунок прибутку акціонерного товариства. Величина дивіденду залежить від чистого прибутку й кількості випущених акцій.

$$\text{Дивіденд} = \frac{\text{Курсакції} \cdot \text{Норма позичкового відсотка}}{100\%} \quad (11.5)$$

Подальший рух акцій (їх купівля–продаж) здійснюється на фондовій біржі, яка виступає як вторинний ринок цінних паперів. Тут реалізація акцій здійснюється за ринковими цінами. Курс акцій і є ринковою ціною, за якою вони продаються і купуються в даний момент.

Фондова біржа - організований ринок цінних паперів, що виконує функцію мобілізації грошових засобів для довгострокових інвестицій в економіку та для фінансування державних програм.

Фондова біржа виконує такі функції:

забезпечує мобілізацію тимчасово вільних грошових засобів;

установлює ринкову ціну (курс) цінних паперів;

здійснює переміщення капіталу між галузями.

Облігація (від лат. *oblige* - зобов'язання) - цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облігації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облігації її номінальну вартість у передбаченій умовами розміщення облігацій строк та виплатити доход за облігацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення.

Емітент, у порядку, встановленому Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку, може розміщувати відсоткові, цільові та дисконтні облігації.

Відсоткові облігації - облігації, за якими передбачається виплата відсоткових доходів.

Цільові облігації - облігації, виконання зобов'язань за якими дозволяється товарами та/або послугами відповідно до вимог, встановлених умовами розміщення таких облігацій.

Дисконтні облігації - облігації, що розміщуються за ціною, нижчою ніж їх номінальна вартість. Різниця між ціною придбання та номінальною вартістю облігації виплачується власнику облігації під час її погашення і становить доход (дисконт) за облігацією.

Облігації підприємств - розміщуються юридичними особами тільки після повної сплати свого статутного капіталу і підтверджують зобов'язання емітента за ними та не дають право на участь в управлінні емітентом.

Юридична особа має право розміщувати облігації на суму, яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу або розміру забезпечення, що надається їй з цією метою третіми особами.

До облігацій місцевих позик належать облігації внутрішніх та зовнішніх місцевих позик. Особливості погашення та реалізації прав за облігаціями місцевих позик визначаються умовами їх розміщення.

Державні облігації України можуть бути:
довгострокові - понад п'ять років;
середньострокові - від одного до п'яти років;
короткострокові - до одного року.

Державні облігації України поділяються на облігації внутрішніх державних позик України, облігації зовнішніх державних позик України та цільові облігації внутрішніх державних позик України.

Облігації внутрішніх державних позик України - державні цінні папери, що розміщуються виключно на внутрішньому фондовому ринку і підтверджують зобов'язання України щодо відшкодування пред'явникам цих облігацій їх номінальної вартості з виплатою доходу відповідно до умов розміщення облігацій.

Цільові облігації внутрішніх державних позик України - облігації внутрішніх державних позик, емісія яких є джерелом фінансування дефіциту державного бюджету в обсягах, передбачених на цю мету законом про Державний бюджет України на відповідний рік, та в межах граничного розміру державного боргу.

Облігації зовнішніх державних позик України - державні боргові цінні папери, що розміщуються на міжнародних фондових ринках і підтверджують зобов'язання України відшкодувати пред'явникам цих облігацій їх номінальну вартість з виплатою доходу відповідно до умов випуску облігацій.

Емісія державних облігацій України є частиною бюджетного процесу і не підлягає регулюванню Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Рішення про розміщення облігацій зовнішніх та внутрішніх державних позик України та умови їх випуску приймається згідно з Бюджетним кодексом України.

Казначейське зобов'язання України - державний цінний папір, що розміщується виключно на добровільних засадах серед фізичних осіб, посвідчує факт заборгованості Державного бюджету України перед власником казначейського зобов'язання України, дає власнику право на отримання грошового доходу та погашається відповідно до умов розміщення казначейських зобов'язань України.

Емісія казначейських зобов'язань України є частиною бюджетного процесу і не підлягає регулюванню Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Казначейські зобов'язання України можуть бути:
довгострокові - понад п'ять років;
середньострокові - від одного до п'яти років;
короткострокові - до одного року.

Казначейські зобов'язання України можуть бути іменними або на пред'явника.

Казначейські зобов'язання України розміщуються у документарній або бездокументарній формі. У разі розміщення казначейських зобов'язань України у документарній формі видається сертифікат.

Інвестиційний сертифікат - цінний папір, який розміщується

інвестиційним фондом, інвестиційною компанією, компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду та посвідчує право власності інвестора на частку в інвестиційному фонді, взаємному фонді інвестиційної компанії та пайовому інвестиційному фонді.

Інвестиційні сертифікати можуть надавати його власнику право на отримання доходу у вигляді дивідендів. Дивіденди за інвестиційними сертифікатами відкритого та інтервального пайового інвестиційних фондів не нараховуються і не сплачуються.

Ощадний (депозитний) сертифікат - цінний папір, який підтверджує суму вкладу, внесеного у банк, і права вкладника (власника сертифіката) на одержання зі спливом встановленого строку суми вкладу та процентів, встановлених сертифікатом, у банку, який його видав.

Ощадні (депозитні) сертифікати розміщуються на певний строк (під відсотки, передбачені умовами їх розміщення). Ощадні (депозитні) сертифікати можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні ощадні (депозитні) сертифікати розміщуються у бездокументарній формі, а на пред'явника - у документарній.

Доход за ощадними (депозитними) сертифікатами виплачується під час пред'явлення їх для оплати в банк, що розмістив ці сертифікати.

Вексель - цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю).

Векселі можуть бути прості або переказні та існують виключно у документарній формі.

Розвинуті товарне виробництво і товарний обіг неможливі без широкого використання цінних паперів. Вони можуть виступати як засіб кредиту, так і засіб платежу, ефективно замінюючи готівку. Як одних з важливих засобів мобілізації вільних грошових ресурсів, цінні папери виконують і антиінфляційні функції, знімаючи на відповідний строк певну кількість готівки, що не забезпечена товарами і послугами.

4. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві

Аграрне виробництво – особлива сфера вкладання капіталу й праці.

Сільське господарство – одна з найважливіших галузей матеріального виробництва, в якій створюються матеріальні блага рослинного і тваринного походження для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною.

Ця галузь має ряд особливостей:

у сільському господарстві економічний процес відтворення завжди тісно переплітається із природним (наслідки господарювання в цій галузі залежать як від працівника, його технічної озброєності, так і від природних умов);

розбіжність робочого періоду з часом виробництва, яка пов'язана оборотом капіталу, зайнятого в сільськогосподарському виробництві;

надзвичайна роль землі як чинника виробництва.

Аграрні відносини (економічні відносини в аграрному секторі) – це

сукупність економічних відносин, які виникають з приводу по-перше, привласнення й використання землі; по-друге, виробництва, розподілу, обміну та споживання створеного в галузях агропромислового комплексу продукту.

Суб'єктами аграрних відносини виступають:

- а) суспільство в цілому в особі держави;
- б) виробничі колективи, представлені в Україні сільськогосподарськими кооперативами, селянськими спілками, підрядними та орендними формуваннями;
- в) індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства, робітники держгоспів і т.д.).

У сучасній світовій економіці сформувалися цілі групи галузей, які технологічно, економічно і організаційно тяжіють до сільського господарства. Процес їх збільшення називається агропромисловою інтеграцією, в результаті якої формується агропромисловий комплекс.

Агропромисловий комплекс (АПК) – це сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, зберіганням і доведенням до споживача сільськогосподарської продукції. Відповідно до стадії відтворювального циклу в складі АПК виділяють такі сфери: I – ресурсна; II – аграрно-сировинна; III – переробна, IV – виробнича і соціальна інфраструктура.

Оборот капіталу в сільському господарстві, на відміну від інших галузей, зокрема, від промисловості, має свою специфіку:

- частина засобів виробництва, що споживається, створюється у самому господарстві і входить у виробничий оборот, минаючи сферу товарного обігу;
- уповільнення обороту капіталу, що пов'язане з сезонністю виробництва;
- кредитування як засіб збільшення виробничих фондів має бути довгостроковим.

Джерелом доходів промислового, торговельного й грошового підприємств є додаткова вартість, яка в реальному житті виступає у формі прибутку промислового й торговельного підприємств, та позичкового відсотку. Основою для привласнення цих доходів виступає власність на промисловий, торговельний і грошовий капітали.

Рента (від лат. *redo* – повертати, сплачувати) – особливий вид стабільного доходу, отриманого від землі, майна, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю. Рента існує в різних формах, основною з яких є земельна рента – частина прибутку, створюваного в процесі підприємницької діяльності на землі, яка передається її власнику за право користуватися нею. У загальному, земельна рента – це нетрудовий доход, який отримує земельний власник. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю й право господарювання на землі.

Важливу увагу необхідно приділити відносинам власності на землю, її формам:

- землеволодіння – це володіння ділянкою землі окремою особою, групою осіб або державою на правах повної власності;
- землекористування – це користування ділянкою землі окремою особою, кооперативами або громадськими організаціями, державними

сільськогосподарськими підприємствами й закладами для певних цілей;

розпорядження – комплекс прав, які дозволяють її відчужувати: дарувати, продавати, передавати в спадок тощо.

В історії земельних відносин розрізняють докапіталістичну (рабовласницьку та феодальну) і капіталістичну земельні ренти. Докапіталістична (рабовласницька, феодальна) земельна рента вилучалася на основі особистої залежності безпосереднього виробника (раба, кріпака) від власника (рабовласника, феодала) й тому охоплювала весь додатковий продукт, а іноді й частину необхідного. Сучасна капіталістична рента виникає на основі прикладання капіталу до землі й тому виступає в загальній масі додаткового продукту як надлишок над середнім прибутком.

Необхідною економічною умовою перетворення додаткового продукту в диференціальну ренту є наявність товарно-грошових відносин і особливості дії закону вартості в сільському господарстві.

Земельна рента визнавалася і при соціалізмі. У цілому, земельна рента за своєю природою – це не що інше, як додаткова вартість. Причиною існування земельної ренти є природна й соціальна монополії, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно три основні види земельної ренти: диференціальну, абсолютну та монопольну (рис. 11.11).

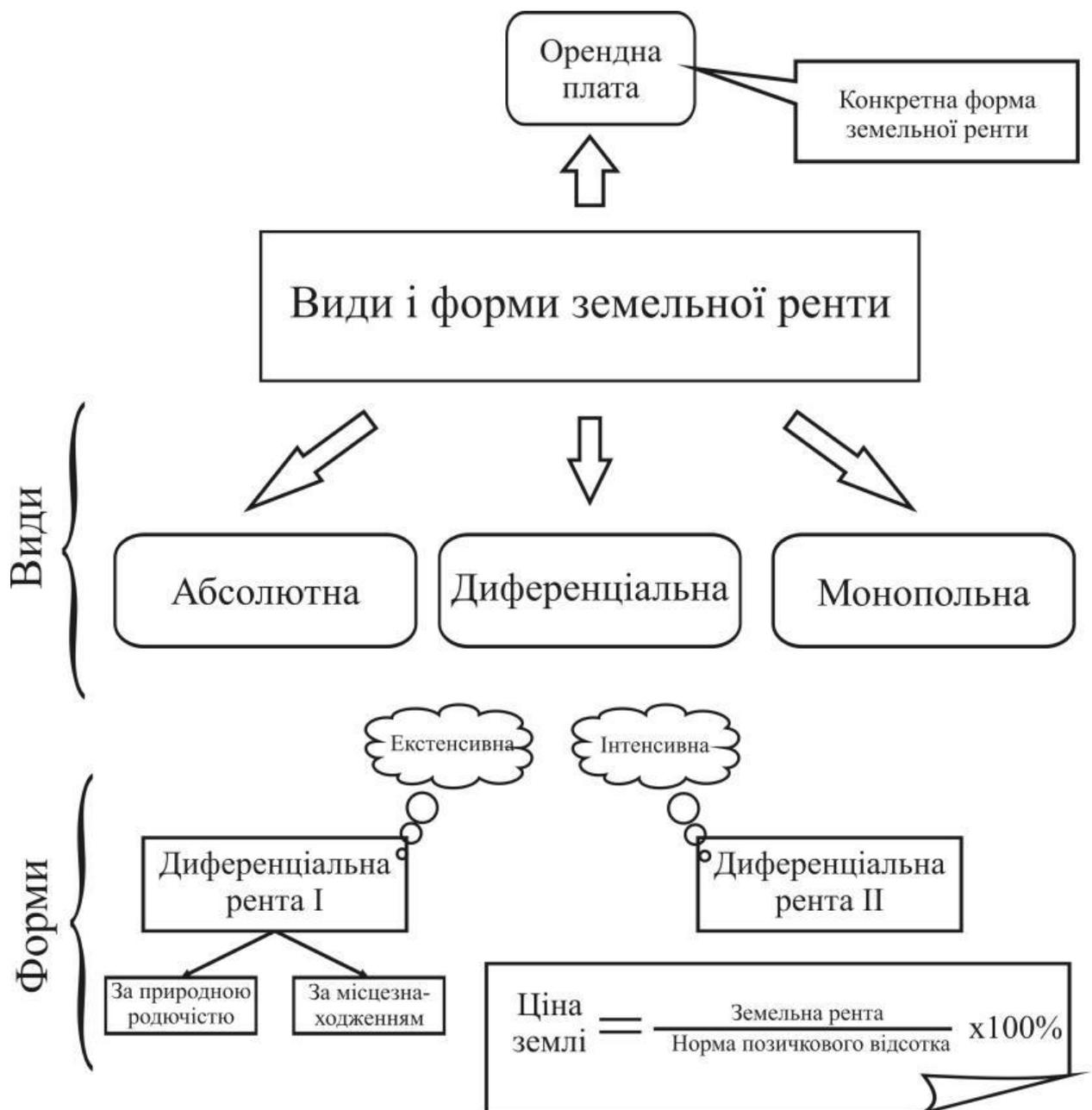


Рис. 11.11. Структура земельної

Диференціальна рента

Причина – монополія на землю як об'єкт господарювання.

Умови – I – Відмінності в природній родючості ґрунтів і неоднакове місцезнаходження земельних ділянок.

II – неоднакова продуктивність додаткових капіталовкладень у земельні ділянки.

Форми – Орендна плата, рентні платежі, плата за землю, зональні ціни.

Джерело – Надлишок додаткових продаж, що утворюється землеробською працею на кращих земельних ділянках або в результаті продуктивніших капіталовкладень.

Розрізняють такі види диференціальної ренти: I та II.

Диференціальна рента I – це додатковий чистий дохід, який утворюється в господарствах, що користуються кращими землями, а також розташовані

ближче до ринків збуту продукції, шляхів сполучення. Різниця між суспільною та індивідуальною вартістю продукції і є диференціальною рентою I.

Формами диференціальної ренти I є: диференціальна рента за родючістю (I_r) та диференціальна рента за місцезнаходженням (I_m). Диференціальна рента I_r (за родючістю) – виникає із різної природної родючості окремих ділянок землі. Вона дорівнює різниці між суспільною вартістю сільськогосподарської продукції та її індивідуальною вартістю на більш родючих земельних ділянках. Диференціальна рента I_m (за місцезнаходженням) – виникає через те, що земельні ділянки розташовані на різній відстані від ринків збуту.

Поряд з диференціальною рентою I утворюється диференціальна рента II. Остання є однією з форм надлишкового додаткового продукту, який одержують унаслідок різної продуктивності витрат, що послідовно робляться на одній і тій самій ділянці землі, тобто внаслідок інтенсифікації землеробства.

Диференціальна рента II – додатковий чистий дохід, який виникає в результаті додаткових вкладень капіталів у землю.

Диференціальна рента II відрізняється від ренти I умовою утворення – відміни в продуктивності додаткових вкладень капіталів у землю. Як економічна категорія диференціальна рента II – це відносини між орендодавцями й орендарями землі з приводу присвоєння власниками землі додаткового доходу, пов'язаного з неоднаковою віддачею капіталу. Вона поєднана з інтенсифікацією виробництва.

Розглядаючи диференціальну ренту, зрозуміло, що гірші земельні ділянки і капіталовкладення в них диференціальної ренти не приносять. Між тим відомо, що землевласники навіть за найгірші земельні ділянки беруть орендну плату, а держава стягує земельний податок. За рахунок чого ж користувач землею (фермер, наприклад) може робити ці платежі? Не може ж він віддавати свій прибуток або частину свого необхідного продукту.

Основою таких платежів є абсолютна рента, яка виступає як різниця між ринковою вартістю продукції і ціною виробництва.

Причиною абсолютної земельної ренти є приватна власність на землю. Її одержують усі власники земель. Вона є різницею між суспільною ціною виробництва на гірших землях та індивідуальною ціною виробництва на кращих і середніх землях. Ця різниця перевищує середню норму прибутку внаслідок більш низької органічної будови капіталу в сільському господарстві, ніж у промисловості.

Абсолютна рента

Причина – монополія приватної власності на землю.

Умови – відсутність вільного переливу капіталу.

Форми – Орендна плата, податок на землю.

Джерело – Додатковий продукт, створений природою.

Абсолютна земельна рента – це рента, яка сплачується з усіх видів землі, незалежно від її якості, причиною є монополія на землю як на об'єкт господарювання. Джерело абсолютної ренти: додатковий продукт, який створюється не лише в сільському господарстві, а і в інших галузях виробництва.

У виробництві землеробської продукції беруть участь як людина, так і природа. Тому на затрачений капітал в землеробстві створюється більше додаткової вартості при всіх інших рівних умовах, ніж в інших галузях народного господарства. Хоча в різних галузях промисловості теж існують різні норми додаткової вартості залежно від органічної будови капіталу, але там, завдяки вільному переливу капіталів (міжгалузева конкуренція), ці відмінності в індивідуальних нормах додаткової вартості вирівнюються, й встановлюється середня норма прибутку.

Інакше складаються конкурентні відносини між промисловістю й сільським господарством. Приватна власність на землю певною мірою перешкоджає вільному переливу капіталів з промисловості в землеробство. Тому ринкові ціни на продукцію землеробства (через високий попит на неї) формуються не на основі середніх затрат, як у промисловості, і не на основі затрат праці на гірших земельних ділянках, а на основі індивідуальної вартості товару. В результаті надлишок додаткової вартості над середнім прибутком не потрапляє в розподіл між підприємцями різних галузей, а реалізується в цінах на продукцію землеробства у вигляді абсолютної ренти. Отже, абсолютну ренту приносять всі земельні ділянки, як кращі й середні, так і гірші. А якщо це буде продукція з середньої або кращої ділянки, то тут буде й диференціальна рента. Причиною цього є монополія приватної власності на землю.

Основною формою вилучення абсолютної ренти виступає орендна плата, хоча в сучасних умовах держава може вилучати її за допомогою податку на землю.

Серед великої різноманітності земель виділяються такі, що розташовані у винятково сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах. Господарства, розташовані в таких районах, завдяки виключним умовам, створеним природою, мають можливість вирощувати рідкісні продукти: цитрусові, виноград особливих сортів, чай, екзотичні фрукти, овочі. Попит на цю продукцію, як правило, вищий за пропозицію, що створює умови для реалізації її за цінами, що стабільно перевищують витрати по вирощуванню такої продукції (вартість). Такі ціни називаються монопольними.

Монопольна рента

Причина – монополія на землю, що знаходиться у виняткових природних умовах.

Умови – монопольні ціни.

Форми – Більш високі: орендна плата, земельний податок.

Джерело – Додаткова вартість, створена в інших галузях матеріального виробництва.

Монопольна рента – особливий вид доходу, який утворюється від продажу товарів чи послуг за монопольними цінами. Вона створюється від доходів тієї частини населення, яка купує на ринку дефіцитні землеробські продукти. Умовами її утворення є обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певні кліматичні умови (землі провінції Шампань у Франції чи біля Коктебеля в Криму). Це виявляється в тому, що лише на даних землях, лише в даних природно-кліматичних умовах можливе виробництво

сільськогосподарських продуктів з особливими якісними характеристиками (наприклад, винограду, чаю, тютюну). Джерело монопольної ренти є поза сільським господарством.

Надлишок над середнім прибутком складає диференційну земельну ренту. Абсолютна рента виступає як різниця між ринковою вартістю продукції і ціною виробництва. Монопольна рента – різниця між монопольною ціною, верхня межа якої визначається лише платоспроможним попитом, і вартістю рідкісного землеробного продукту у вигляді надприбутку.

Породження монополії приватної власності на землю, веде до утворення абсолютної земельної ренти, тобто до стягнення додаткового податку на користь земельних власників з усіх споживачів продукції землеробства в зв'язку з тим, що ціни на цю продукцію на ринку формуються не на основі середніх (суспільне необхідних) затрат, а на основі затрат індивідуальних, так як приватна власність на землю перешкоджає вільному переливу капіталу. Диференціальна рента I, потрапляючи в приватні руки, вилучається з суспільного використання й стає джерелом збагачення окремих осіб (власників землі), а не суспільства в цілому. Диференціальна рента II через механізм переукладання орендних договорів максимально вилучається в тих, хто її створив, на користь земельних власників, що веде до втрати стимулів у користувачів землею робити додаткові капіталовкладення, пов'язані з підвищенням родючості землі й ефективністю сільськогосподарського виробництва в цілому.

Конкретною формою земельної ренти є орендна плата, яка виражається через орендні відносини.

Характерними рисами орендних відносин є:

наявність двох суб'єктів цих відносин – власника й користувача (орендаря);

орендні відносини за своєю природою вторинні, похідні. Вони передбачають лише право користування, розпорядження власністю. Сама ж власність залишається за первинним власником. Тому орендні відносини будуються на принципі повернення.

власник передає орендарю право продуктивно використовувати землю. Це означає, що він передає йому потенційну можливість отримати від цього певний доход. Цілком природно, що за це потрібно платити. Тому обов'язковою умовою орендних відносин є платіжність, яка виступає в формі орендної плати.

орендні відносини завжди мають договірний характер.

У найзагальнішому плані під орендою розуміється форма доходу домогосподарства як орендодавця-власника за передану земельну ділянку та інше майно в строкове платне володіння й користування.

Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержує орендар у процесі використання землі, одна частина якого у формі підприємницького доходу (середнього прибутку) залишається орендарю, а друга частина (земельна рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею.

Окрім земельної ренти, орендна плата може включати амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами, енергетичним устаткуванням тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці. Орендна плата може включати в себе також у повному обсязі вартість оборотних засобів, якщо вони надаються власником у користування орендарю.

Орендна плата за користування землею визначається за формулою 11.6:

$$\text{Орендна плата} = R + A + i, \quad (11.6)$$

де R – земельна рента;

A – амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами, устаткуванням тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці;

i – відсоток на вкладений землевласником капітал. Переважно він дорівнює банківському відсотку й показує мінімальну границю економічної ефективності використання об'єкта, тому що, коли землю продати й виручені гроші покласти в банк, з банку на поміщений капітал можна щорічно одержувати доход у вигляді банківського відсотка.

Орендна плата – це грошова сума, яка включає ренту, відсоток на вкладений землевласником капітал та амортизаційні нарахування на цей капітал, що сплачують орендарі за користування орендованою землею та майном за договором оренди.

Якщо орендар сплачуватиме її зі свого прибутку, то в нього зникне матеріальний стимул вкладати свої капітали в сільськогосподарське виробництво. Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержують у процесі використання землі. Причому не весь додатковий продукт, а лише його певна частина. Одна частина у формі підприємницького доходу (середній прибуток) залишається орендарю, а інша частина (рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею. Отже, в такому разі орендна плата виступає формою вияву ренти; а рента, в свою чергу, є джерелом орендної плати.

У разі встановлення досить високого розміру орендної плати сюди може бути віднесена частина підприємницького доходу орендаря.

Частина земельної ренти у формі відсотка за іпотечною заборгованістю привласнюється банками, страховими компаніями, іншими фінансовими закладами. Їх право, як і право землевласника, на отримання ренти може продаватись, і земля в цьому разі набуває форми товару.

Ціна землі – це така сума грошей, яка, будучи покладена в банк, дозволяє її власнику отримати дохід у формі відсотка, що дорівнює земельній ренті: це – грошова сума, що її одержує власник землі за реалізацію земельної ділянки (формула 11.7).

$$\text{Ціна землі} = \frac{R}{i} 100\%, \quad (11.7)$$

де R – земельна рента;

і – норма позичкового відсотка.

Ціна землі – ірраціональна форма, тому що земля за своєю природою не є товаром, бо вона не результат праці людей, а значить, не має вартості. При певних соціально-економічних умовах набуває форми товару, ціна на який заснована не на вартості товару, а на доході, який земля приносить при її використанні власником або на основі взаємодії попиту й пропозиції.

Отже, ціна землі – це капіталізована земельна рента. Вона прямо пропорційна розміру ренти й обернено пропорційна нормі позичкового відсотка.

Ціна землі має тенденцію до зростання, яка залежить від ряду чинників:

- а) зростання пропозиції позичкових капіталів і зменшення позичкового відсотка;
- б) зростання земельної ренти;
- в) зростання попиту на ділянки для забудівлі;
- г) зростання попиту на ділянки в районах, де знайдені корисні копалини і т.д.

Висновки.

1. Капітал як ресурс набуває форми торгового капіталу, якщо він забезпечує рух продукту від виробника до споживача. Функцією торгового капіталу є обслуговування процесу купівлі і продажу товарів.

Сутність торговельного капіталу полягає в тому, що він, по–перше, виступає як відокремлена частина промислового капіталу і, по–друге, він займається не просто реалізацією товарів, а перетворенням товарного капіталу в грошовий.

2. Обслуговування ринків пов'язано із сферою обігу капіталу. Обіг – це особлива сфера суспільного відтворення, в якій вироблений продукт переходить до споживача. Капітал сфери обігу функціонує як позичковий і торговельний, які є відокремленими формами продуктивного капіталу.

3. Ринок цінних паперів (фондовий ринок) – це частина як грошового ринку, так і ринку капіталів. На цьому ринку відбуваються операції лише із стандартними фінансовими операціями, обіг яких регулюється чіткими юридичними нормами і міжнародними правилами.

4. Аграрне виробництво – особлива сфера вкладання капіталу й праці. Сільське господарство – одна з найважливіших галузей матеріального виробництва, в якій створюються матеріальні блага рослинного і тваринного походження для забезпечення населення продуктами харчування, а промисловості – сировиною. Ціна землі – це капіталізована земельна рента. Вона прямо пропорційна розміру ренти й обернено пропорційна нормі позичкового відсотка.

Запитання.

Які основні характеристики позичкового капіталу?

З яких частин складається прибуток на позичковий капітал?

Чим відрізняється простий відсоток від складного?

Скільки рівнів має банківська система України?

В чому полягає сутність торговельного капіталу?

Яка структура торговельного капіталу?

Які розрізняють форми торговельного підприємництва за стадіями руху товарів?

Чому цінні папери є формою функціонування фіктивного капіталу?

Що виступає первинним та вторинним ринком цінних паперів?

Яка особливість галузі сільського господарства?

В чому полягає специфіка обороту капіталу в сільському господарстві?

Для чого потрібно розрізняти види та форми земельної ренти?

ТЕМА 12. СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ І ЙОГО ОСНОВНІ ФОРМИ.

План.

- 1. Багатогранність процесу суспільного відтворення.**
- 2. Система національних рахунків.**
- 3. Принципи та методи розрахунку ВВП.**
- 4. Взаємозв'язок показників системи національних рахунків.**
- 5. Номінальний і реальний ВВП. Цінові індекси: Ласпейреса, Пааше, Фішера.**
- 6. ВВП та економічний добробут України.**

1. Багатогранність процесу суспільного відтворення.

Будь-який процес виробництва незалежно від його суспільної форми має бути безперервним, тобто повинен періодично проходити одні й ті самі стадії. Так само, як суспільство не може перестати споживати, так не може воно і перестати виробляти. Тому всякий процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, в той же час є процесом відтворення.

Суспільне відтворення – це постійний і безперервно повторювальний процес суспільного виробництва – продукту, а також робочої сили, засобів виробництва, природних ресурсів, інформації, форм та методів організації праці.

Безперервне виробництво матеріальних благ і послуг є об'єктивною основою існування людського суспільства. Політична економія досліджує суспільне відтворення як економічне.

Економічне відтворення відбувається як у рамках окремих підприємств і домогосподарств галузей і регіонів, так і в масштабі всього суспільства. Основою суспільного відтворення є відтворення на окремих підприємствах і домогосподарствах, або одиничне (індивідуальне відтворення).

Суспільне економічне відтворення ґрунтується на органічній єдності всіх частин, що його утворюють:

- 1) виробництва, розподілу, обміну, споживання;
- 2) домогосподарств, підприємств, галузей, економічних регіонів;
- 3) продуктивних сил.

В усій системі відтворювальних зв'язків визначальним є виробництво, бо саме воно створює все необхідне для життя людей. Розподілено, обмінено і спожито може бути тільки те, що вироблено.

Економічне відтворення суспільства включає в себе такі найважливіші моменти:

- 1) відтворення суспільного продукту та його конкретних форм;
- 2) відтворення людського ресурсу як особистого чинника виробництва;
- 3) відтворення основного і оборотного капіталу суспільства, тобто засобів виробництва, як необхідних умов суспільного процесу відтворення;
- 4) відтворення національного багатства;

5) відтворення економічних відносин.

Засоби виробництва і людський чинник у своїй єдності являють собою продуктивні сили суспільства. Тому політична економія досліджує також і відтворення продуктивних сил як матеріальної бази всієї економічної системи суспільства.

Розрізняють просте і розширене відтворення економічної системи.

Просте відтворення – відтворення суспільного виробництва в незмінних масштабах за одного рівня техніки і продуктивності праці.

Просте відтворення передбачає, що прибуток та інші доходи не використовуються на заощадження та інвестиції, тобто на розширення виробництва товарів і послуг, а повністю споживаються домогосподарствами. Просте суспільне відтворення було типовим для докапіталістичних економічних формацій, для так званої традиційної економіки. У докапіталістичному суспільстві розширене відтворення здійснювалося лише в окремі періоди тривалого історичного процесу. У ці періоди процес виробництва відновлювався на традиційній технічній основі і в майже незмінних масштабах.

Розширене відтворення – постійно поновлюваний процес відтворення підсистем і елементів економічної системи в зростаючих масштабах.

У цьому разі частина прибутку та інших доходів підприємств і домогосподарств нагромаджується та інвестується у виробництво з метою розширення його межі виробничих можливостей. Підприємці, намагаючись одержати максимум прибутку, значну частину його капіталізують, тобто спрямовують на розширення основного і оборотного капіталу, а на цій основі – і виробництва. Проте просте відтворення продовжує існувати як елемент розширеного відтворення економіки. Так, складовою частиною розширеного відтворення суспільного виробництва є відтворення тієї кількості капіталу, людського ресурсу і продукту, яке було в наявності в попередній період.

В умовах розвинутого товарного виробництва і ринку відновлення процесу відтворення передбачає реалізацію на ринку суспільного продукту. У зв'язку з цим у масштабі суспільного економічного відтворення велике значення мають такі ринкові категорії, як сукупне пропонування, сукупний попит, суспільна рівновага та інші категорії ринкової економіки, які розглядаються не на рівні первинної ланки, а на рівні суспільної економіки. Розширене відтворення притаманне країнам з розвинутою ринковою економікою.

В економічній літературі виокремлюють також звужене відтворення, можливе в окремих країнах в певні періоди їх розвитку.

Звужене відтворення – відтворення, яке характеризується повторенням суспільного виробництва в обсягах, що є меншими, ніж у попередньому році.

Цей тип відтворення характеризується зменшенням масштабів розширеного відтворення за умови фізичного і морального зношення основного капіталу. Причиною такого відтворення може бути також порушення зв'язків між господарюючими суб'єктами національної економіки. Як правило, такий стан притаманний країнам, що перебувають на етапі трансформаційного економічного розвитку.

2. Система національних рахунків.

Одним із найкращих і найдоступніших вимірників, які свідчать про здоров'я економіки будь-якої країни, є обсяг сукупного виробництва товарів і послуг за певний проміжок часу. В економічній теорії та практиці господарювання використовують різні форми виміру суспільного продукту, що зумовлено альтернативністю теоретичних підходів до характеристики суспільного виробництва, методик статистичних розрахунків, стадій руху суспільного продукту в процесі економічного кругообігу.

Для аналізу економічних явищ і процесів, складних господарських взаємозв'язків необхідна система надійних взаємопов'язаних макропоказників.

Уперше підрахунок національного доходу було проведено майже 300 років тому в Англії Грегорі Кінгом для 1688 й 1695 років. Удруге підрахунок проводився тільки через 80 років у 1770 році Артуром Юнгом. Англія, Росія, США, Німеччина, Австралія, Норвегія, – це перші країни, які спробували організувати систему розрахунків національного доходу вже в XIX ст. Однак ці спроби були досить нерегулярними, з випадковими, довготривалими інтервалами, проводилися тільки деякими вченими, які не ставили перед собою проблему реального існування таких методів підрахунку, переважно це були разові операції для окремої країни чи періоду. Але був створений теоретичний фундамент для подальшого розвитку та вдосконалення методів підрахунку національного доходу.

У XX ст. положення різко змінилось. Зросла як кількість країн, які стали проводити підрахунок національного доходу (92 країни), так і самі розрахунки стали методологічно більш досконалішими й точними (з'явилися нові математичні методи, математичний аналіз народного господарства).

Відомо три історичні етапи розвитку систем макроекономічних показників (табл. 12.1).

Протягом майже сімдесяти років у колишньому Радянському Союзі розвивалась і використовувалася система макроекономічних показників, яка мала назву Баланс народного господарства (БНГ). Характерною особливістю цієї системи був поділ суспільного виробництва на дві нерівнозначні сфери: матеріальне виробництво та невиробничу сферу.

Таблиця 12.1. Етапи розвитку макроекономічних показників

Етапи	Роки, століття	Системи макроекономічних показників
1	30-ті – початок 50-х рр. XX ст.	У колишньому СРСР склалась і закріпилася система статистичного обліку у формі БНГ
2	50 – 60-ті рр. XX ст.	У міжнародній статистиці фактично й офіційно функціонують дві різні за змістом і формою системи макроекономічних показників: ➤ СНР – у капіталістичних країнах ➤ БРГ – у соціалістичних країнах
3	70-ті рр. XX ст. – до т.ч.	Практично всі країни світу використовують СНР

Відповідно до цієї концепції сукупний суспільний продукт (ССП) і національний доход (НД), як основні макроекономічні показники БНГ, створювалися лише виробничою сферою. А продукт, вироблений нематеріальними галузями економіки (житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування, охорона здоров'я, соціальне забезпечення, освіта тощо) у розрахунки не включався. Вилучення послуг зі сфери економічного виробництва в радянській статистиці відображало низький рівень економічного розвитку, недорозвинену сферу послуг, а також те, що пріоритетом економічної політики було проголошено розвиток матеріального виробництва.

Баланс народного господарства за 1923-1924 рр., розроблений під керівництвом П.І. Попова й опублікований у 1926 році, було визнано одним із перших у світі офіційних розрахунків макроекономічних показників. Знадобилося ще майже чверть сторіччя, перш ніж аналогічні макроекономічні розробки з'явилися в таких капіталістичних країнах, як США, Англія, Голландія та ін. Проте ці розрахунки було проведено вже у формі Системи національних рахунків (СНР) на основі вдосконалення методології розробки БНГ.

Удосконаленню системи національних рахунків особливу увагу приділяли й приділяють міжнародні організації. Стандартна система національних рахунків, розроблена Статистичною комісією ООН у 1951–1953 рр., застосовувалася з 1953 р. У 1968 р. було введено нову версію міжнародного стандарту системи національних рахунків (проіснувала до 1993 р.), яка включала такі рахунки: зведені рахунки; рахунки виробництва, споживання й використання капіталу; рахунки доходів і витрат і рахунки фінансування капітальних витрат.

З 1993 р. діє нова третя модифікація міжнародної стандартної системи національних рахунків, яка побудована на досвіді окремих країн. Ця система визначила сфери виробництва ВВП, що охоплюють виробництво практично всіх товарів і послуг. В економічне виробництво за цією системою рахунків включено також діяльність, пов'язану із захистом навколишнього середовища.

Застосування системи національних рахунків необхідне для проведення ефективної макроекономічної політики держави, економічного прогнозування, а також для міжнародного порівнювання. Тому мета системи національних рахунків (СНР) – вдати наочне цифрове відображення стану національної економіки в цілому за певний період.

З травня 1992 року Указом Президента в Україні також впроваджується СНР, тобто наші статистика і облік переходять на так звані міжнародні стандарти. Це стало актуальним у зв'язку з проведенням ринкових реформ, унаслідок яких централізовано-планова економіка має бути трансформована в ринкову. Зрозуміло, що для описування та аналізу ринкової економіки потрібно мати систему статистичних показників, яка адекватно моделює економічні процеси.

Такою є Система національних рахунків (СНР) – система взаємопов'язаних показників і класифікацій, які використовуються для описування та аналізу найзагальніших результатів і аспектів економічного

процесу на макрорівні. Однією з важливих особливостей СНР є її всеосяжний характер, оскільки вона містить упорядковану певним чином інформацію про:

1) усі економічні операції, пов'язані з виробництвом, розподілом і перерозподілом доходів, накопиченням активів та іншими аспектами економічного процесу;

2) усі економічні активи й пасиви, які формують національне багатство (основні фонди, матеріальні обігові кошти, монетарне золото та інші фінансові активи, вартість землі й корисних копалин тощо).

До цілей СНР відносять:

1) розподілу й використання національного продукту та національного доходу;

2) інформаційне забезпечення прогнозування довгострокового розвитку економіки;

3) інформаційне забезпечення формування й реалізації заходів економічної політики

Згідно зі стандартами СНР національні рахунки розробляються Державним комітетом статистики України. Базовою одиницею обліку в СНР є господарська одиниця, тобто юридично, економічно та фінансово самостійний суб'єкт. У СНР господарські одиниці поділяються на п'ять секторів (рис. 12.1).



Рис. 12.1. Сектори господарських одиниць

Сектор нефінансових корпорацій, що займаються ринковим виробництвом товарів і послуг для продажу за цінами, що покривають витрати виробництва та забезпечують прибуток.

Сектор фінансових корпорацій, що спеціалізуються на фінансово-посередницькій діяльності (банки, страхові компанії та ін.).

Сектор загального державного управління, до якого належать органи управління центрального та місцевого рівнів, некомерційні бюджетні організації, державні цільові й позабюджетні фонди.

Сектор домашніх господарств, що об'єднує фізичних осіб як споживачів і як суб'єктів некоorporативної виробничої діяльності.

Сектор некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства та забезпечують їхні політичні, релігійні й професійні інтереси.

Головним показником, який відображає результати економічної діяльності на макрорівні, є валовий внутрішній продукт (ВВП).

ВВП – сукупна ринкова вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями й установами в поточному періоді на економічній території країни.

Термін «внутрішній» означає, що при вимірюванні ВВП враховуються результати виробництва підприємств, організацій, установ незалежно від того, чи вітчизняними є ці підприємства, чи вони контролюються іноземним капіталом, наприклад є дочірніми відділеннями іноземних корпорацій.

Під «економічною територією» країни розуміють територію, яка адміністративно керується урядом даної країни та в межах якої особи, товари й гроші можуть вільно переміщуватися. На відміну від географічної території, вона не охоплює територіальні анклавів інших країн (посольства, військові бази тощо), але містить такі анклавів даної країни, які розташовані на території інших країн.

У цілому фізична особа або організація (юридична особа) вважаються резидентами тієї економіки, з якою вони пов'язані тісніше ніж з будь-якою іншою, або ж тієї економіки, де міститься центр їхніх інтересів:

1) стосовно підприємств (фірм) – центр інтересів міститься на території тієї країни, де вони здійснюють свою діяльність. Тобто всі підприємства, організації, установи, які здійснюють свою діяльність на території певної країни, відповідно до СНР, вважаються її резидентами, навіть якщо вони частково або повністю перебувають у власності іноземців. Таким чином іноземні філіали внутрішніх підприємств (або їхні дочірні компанії) не є резидентами економіки тієї країни, де розташована головна компанія;

2) щодо фізичних осіб – резидентами при розробці національних рахунків вважаються всі ті, хто працює й проживає на території країни протягом року або більше, незалежно від громадянства та національності. До резидентів не належать іноземні туристи, сезонні робітники, іноземці, які прибули в органи державного управління є резидентами своєї країни навіть у тих випадках, коли розглядається діяльність, яку вони виконують за кордоном (наприклад, посольства іноземних держав і громадяни тієї ж країни, що працюють у них, є резидентами своєї економіки).

Таким чином, резиденти – це:

1) фізичні особи країни з постійним місцем проживання в цій країні (у тому числі ті, хто тимчасово знаходиться за її межами);

2) юридичні особи країни з місцезнаходженням у цій країні;

3) підприємства й організації – не юридичні особи, які створені відповідно до законодавства країни, але знаходяться за її межами;

4) дипломатичні та інші представництва країни за її межами;

5) закордонні філіали й представництва резидентів країни.

Частина виробленого країною ВВП має бути передана нерезидентам як компенсація за надані ними ресурси або трудову участь у процесі виробництва

(наприклад, у вигляді відсотків за наданий капітал або у вигляді оплати праці сезонних іноземних робітників та осіб, які працюють за короткостроковим контрактом). З іншого боку, резиденти даної країни, можливо, отримують аналогічні доходи з-за кордону.

Отже, щоб мати уявлення про доходи, які отримують резиденти у зв'язку з їхньою участю у виробництві ВВП даної країни та частково ВВП інших країн, потрібно ВВП цієї країни зменшити на величину доходів, які виплачуються нерезидентам, і додати аналогічні доходи, які отримали резиденти з-за кордону.

Зробивши ці поправки, отримаємо показник валового національного продукту (ВНП). У переглянутому варіанті СНР 1993 року ВНП називався валовим національним доходом (ВНД). Нова термінологія, проте, не змінює суті (рис. 12.2).

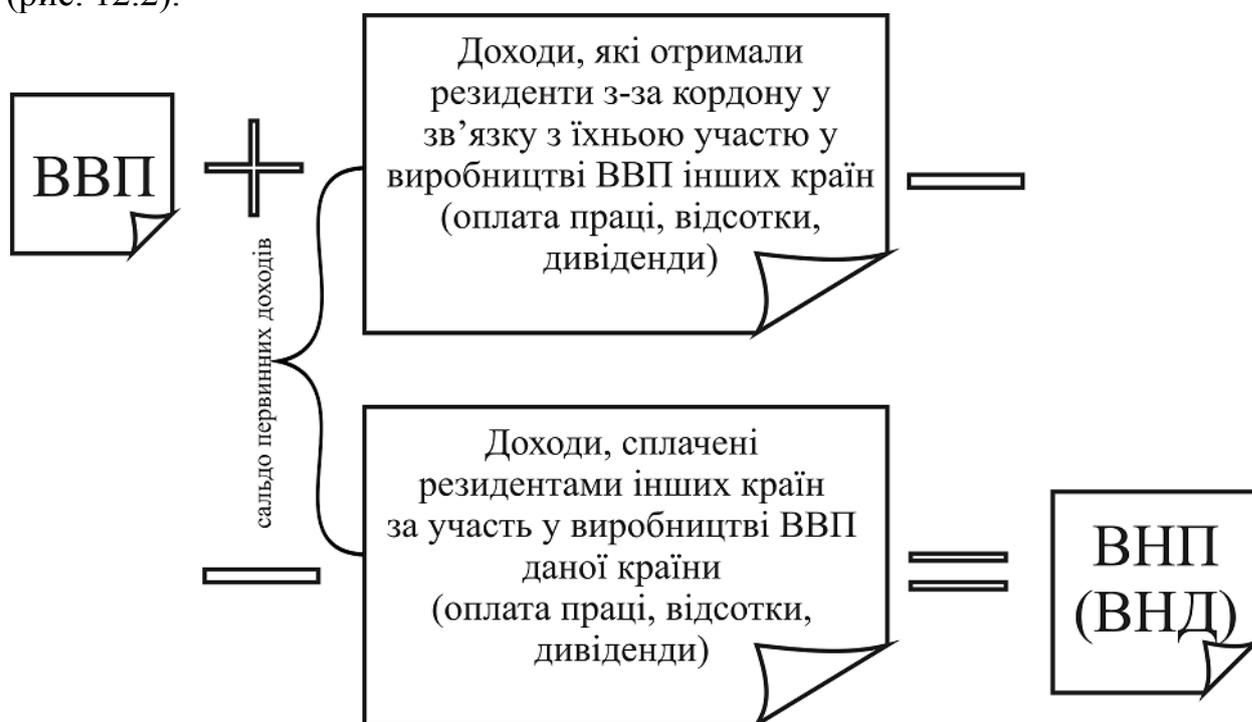


Рис. 12.2. Розрахунок ВВП

Доходи резидентів, отримані з-за кордону у зв'язку з тим, що вони брали участь у виробництві, називаються первинними доходами. Тому можна сказати, що ВВП відрізняється від ВНП (ВНД) на сальдо первинних доходів, які виплачені резидентам інших країн.

Розглянемо на прикладі відмінність між ВВП і ВНП. Доход громадянина України, який працює в Італії, є частиною ВНП України. Однак цей дохід не є частиною ВВП, оскільки він отриманий в іншій країні. Водночас прибутки, одержані італійською компанією від виробництва продукції в Україні, є частиною ВНП Італії.

Зрозуміло, що це сальдо може бути як додатним, так і від'ємним. У країнах, що розвиваються, ВВП, як правило, більший від ВНП, оскільки цим країнам доводиться сплачувати розвиненим країнам великі відсотки за зовнішні позики. І навпаки, для розвинутих країн характерним є протилежне співвідношення: ВНП, як правило, більший від величини ВВП.

У кількісному відношенні різниця між ВВП і ВВП дуже незначна, оскільки в більшості країн переважна частка товарів і послуг створюється їхніми жителями на території своїх країн: для розвинених країн, як правило, у межах $\pm 1-3\%$. Проте існують цікаві винятки: ВВП Кувейту, Швейцарії, Пакистану значно перевищує ВВП, а ВВП Данії й Ірландії значно перевищує ВВП.

У національній статистиці країн за основний макроекономічний показник може бути прийнятий як ВВП, так і ВВП. Наприклад, ВВП як основний показник національної статистики використовується в США та Японії. Проте в системі національних рахунків ООН вихідним показником є ВВП. В Україні теж обчислюють ВВП. Для України, починаючи з 2000 р., характерні високі темпи зростання ВВП.

Це дало можливість нашій країні за період 2000–2006 рр. більш ніж удвічі перевищити загальносвітові темпи зростання ВВП. В Україні за вказаний період вони збільшилися на 315%, а у світі – на 150,8%. Це безперечно, позитивна тенденція. Однак слід ураховувати, що в Україні ВВП за паритетом купівельної спроможності у 2006 р. дорівнював 356,23 млрд. дол., що становить 0,54% частки світового ВВП.

ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності, згідно з даними МВФ в Україні, у 2006 р. становив 7636,8 дол. США, у той час як у країнах зони євро – 30802,1; у країнах Центральної та Східної Європи – 12392,9; у Франції – 30693,1; Німеччині – 31095,1; США – 43444,2 дол.

Через цю обставину Україна значно відстає за рівнем ВВП на душу населення, а відтак і за іншими показниками життєвого рівня від країн із ринковою економікою. Проте це не означає, що наша країна ніколи не зможе досягти за цими показниками рівня передових країн світу. Відомо, що США знадобилося 47 років, щоб подвоїти ВВП на душу населення, Японії – 33, Індонезії – 17, Південній Кореї – 10 років.

3. Принципи та методи розрахунку ВВП.

В основу розрахунків макроекономічних показників закладений принцип рівності доходів і витрат. Це правило впливає із замкненості економічної системи й стверджує, що всі витрати на купівлю товарів і послуг є доходами виробників цієї продукції.

Методика обчислення ВВП має деякі особливості:

1) при вимірюванні випуску важливо уникнути подвійного рахунку – ситуації, коли одна й та сама операція може бути врахована двічі. З цією метою в СНР вирізняють такі поняття:

2) проміжна продукція – це товари і послуги, що купуються з метою подальшої переробки, обробки або для перепродажу;

3) кінцева продукція – товари і послуги, що купуються з метою кінцевого споживання, не для подальшої переробки чи перепродажу;

4) додана вартість фірми – вартість виробленої фірмою продукції без вартості проміжних товарів і послуг, що були придбані фірмою і використані в процесі виробництва.

У ВВП включається вартість кінцевих товарів, але від нього віднімається

вартість проміжних товарів. Це пояснюється тим, що вартість кінцевих товарів включає всі існуючі проміжні операції, що мали місце у виробництві цих кінцевих товарів.

Наприклад, пшениця, з якої випікають хліб, – проміжний товар. Лише вартість випеченого хліба враховується у ВВП, тоді як вартість пшениці, проданої мірошнику, і вартість борошна, проданого пекарю, не враховуються у ВВП.

Але, оскільки на макrorівні надто складно визначити кінцеві товари (галузей-виробників дуже багато, і не завжди можна чітко визначити, як буде використано вироблений продукт – на кінцеве чи проміжне споживання), то ВВП розраховують як суму доданих вартостей усіх виробників;

до ВВП входить вартість товарів і послуг, вироблених лише в процесі поточного виробництва, а тому з розрахунків вилучають так звані не виробничі операції (рис. 12.3).

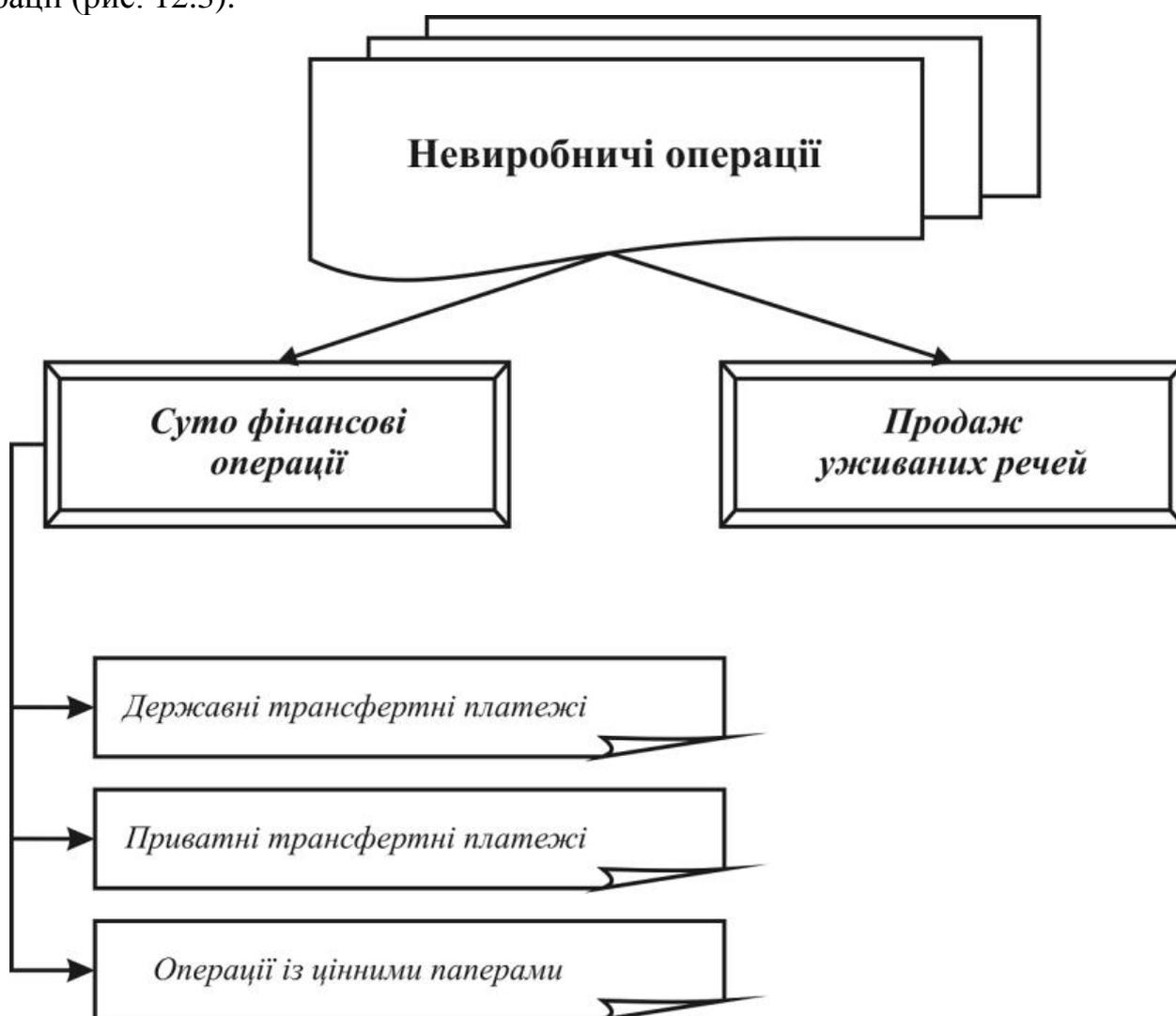


Рис. 12.3. Структура не виробничих операцій

Суто фінансові операції включають:

1) державні трансфертні платежі, які містять виплати на соціальне страхування, допомогу безробітним і пенсії ветеранам. Основною особливістю державних трансфертних платежів є те, що особи, одержуючи ці виплати, не

вносять будь-якого вкладу до поточного виробництва;

2) приватні трансфертні платежі, куди входять щомісячні субсидії, які отримують студенти ВНЗ із дому, або разові дарунки від багатих родичів. Вони також не є результатом виробництва, а простою передачею коштів однієї приватної особи іншій;

3) операції із цінними паперами, тобто купівля-продаж акцій і облігацій. Операції на ринку цінних паперів є звичайним обміном паперовими активами. Суми, витрачені на ці активи, безпосередньо не збільшують поточного виробництва (послуги брокера з купівлі-продажу цінних паперів ураховують у ВВП). Правда, продаж нових випусків акцій і облігацій переміщує гроші від заощадників до тих, хто їх використовує. Останні нерідко купують за ці кошти капітальні блага. Отже, ці операції можуть опосередковано сприяти видаткам, які насправді збільшують обсяг виробництва, а також і ВВП.

Продаж уживаних речей не входить у ВВП, оскільки він не відображає поточного виробництва, або включається в подвійний рахунок. Якщо, наприклад, ви продаєте свій персональний комп'ютер 2006 року виробництва знайомому у 2008 році, то ця операція не повинна враховуватися при обчисленні ВВП 2008 року, бо вона не збільшує вартість поточного виробництва. Урахування продажу товарів, вироблених декілька років тому, в обсязі ВВП поточного року призвело б до завищення обсягу виробництва в цьому році.

Так само, якщо б ви купили новий комп'ютер із фабричним клеймом і через тиждень продали його сусідові, ми, як і в першому випадку, не враховуємо цю операцію перепродажу до поточного виробництва: коли ви спочатку купили новий комп'ютер, його вартість була врахована у ВВП. Якщо врахувати вартість його перепродажу, то це призвело б до подвійного рахунку.

На практиці для розрахунків ВВП використовують три методи (рис. 12.4).



Рис. 12.4. Методи розрахунку ВВП

2.1. Виробничий метод (за доданою вартістю)

ВВП за виробленою продукцією показує внесок кожного виробника й національного виробництва в цілому. У такому разі ВВП розраховують за доданою вартістю.

Розглянемо це на прикладі випікання хліба в Україні (табл. 12.2).

Таблиця 12.2. Додана вартість при випіканні хліба (коп. за хлібину

Стадія виробництва	Виручка від продажу	Вартість проміжних матеріалів	Додана вартість (заробітна плага, прибуток)
Зерно	20	0	20
Борошно	35	20	15
Випечений хліб	60	35	25
Хліб, доставлений у роздрібну торгівлю	80	60	20
Разом	195	115	80

Додана вартість, що в нашому прикладі дорівнює 80 коп., є вартістю кінцевого продукту. Це різниця між виручкою від продажу й вартістю проміжних матеріалів ($195 - 115 = 80$).

Загальна сума доданих вартостей, створених у суспільстві, являє собою ринкову вартість вироблених товарів і послуг, тобто ВВП.

Щорічно люди споживають товари й користуються послугами. Щоб обчислити загальну величину ВВП, необхідно скласти всі грошові кошти, витрачені населенням у сфері кінцевого споживання.

Для вимірювання ВВП за методом кінцевого використання (за сумою видатків на придбання товарів і послуг) необхідно додати не лише всі споживчі видатки населення, але й інвестиційні видатки бізнесу, державні видатки на товари й послуги та чистий експорт:

$$ВВП = C + I_x + G + NE, \quad (12.1)$$

Формула 12.1. ВВП за методом кінцевого використання

де C – особисті споживчі видатки;

I_g – валові приватні внутрішні інвестиції;

G – державні закупівлі товарів і послуг;

NE – чистий експорт.

Особисті споживчі видатки (C) включають видатки домашніх господарств на предмети споживання тривалого користування (легкові автомобілі, пральні машини), на товари поточного споживання (хліб, одяг), а також споживчі видатки на послуги (юристів, лікарів, перукарів).

Валові приватні внутрішні інвестиції (I_g) включають інвестиції в основні виробничі фонди (придбання обладнання, машин, механізмів, нових технологій підприємцями), інвестиції в житлове будівництво (будівництво будинків і споруд, придбання житла домогосподарствами), інвестиції в запаси (створення товарно-матеріальних запасів), амортизацію. Математично обчислити валові приватні внутрішні інвестиції можна, додавши чисті приватні внутрішні інвестиції й амортизацію:

$$I_x = I_n + A, \quad (12.2)$$

Формула 12.2. Валові приватні внутрішні інвестиції

де I_g – валові приватні внутрішні інвестиції;

I_n – чисті приватні внутрішні інвестиції;

А – амортизаційні відрахування.

Чисті приватні внутрішні інвестиції (I_n) призначені тільки для характеристики додаткових інвестицій, що мають місце протягом поточного року.

Амортизація (А) – процес поступового перенесення вартості засобів виробництва, у міру їх зношування, на виготовлену продукцію, що дає можливість швидше оновити основні фонди.

Якщо валові інвестиції перевищують амортизацію, економіка перебуває в стані піднесення в тому розумінні, що виробничі потужності зростають. У застійній економіці валові інвестиції й амортизація між собою рівні. Зі скороченням обсягу виробництва валові інвестиції стають менші за амортизацію. Це означає, що в економіці за рік споживається більше капіталу ніж виробляється. Подібна ситуація мала місце в Україні на початку 90-х років.

Державні закупівлі товарів і послуг (G) поширюються на всі державні рівні, включаючи загальнодержавні, обласні та місцеві органи влади, на кінцеву продукцію підприємств і на всі прямі закупівлі ресурсів, а особливо робочої сили. Сюди лише не включаються всі державні трансферні платежі, оскільки вони не відображають збільшення поточного виробництва, а лише передають державні доходи певним родинам та інвалідам.

Чистий експорт (NE) – величина, на яку іноземні видатки на вітчизняні товари й послуги перевищують вітчизняні видатки на іноземні товари та послуги, тобто це різниця між експортом та імпортом.

$$NE = E_x - I_m, \quad (12.3)$$

Формула 12.3. Чистий експорт (NE)

де NE – чистий експорт;

E_x – експорт;

I_m – імпорт.

Чистий експорт може бути величиною як додатною, так і від'ємною.

Розподільчий метод ВВП (за сумою доходів, створених у процесі виробництва товарів і послуг) визначається як сума первинних доходів, що розподіляються безпосередньо між учасниками виробничого процесу:

$$ВВП = W + P_r + i + R + A + iT, \quad (12.4)$$

Формула 12.4. ВВП за сумою доходів

де W – винагорода за працю найманих робітників;

P_r – прибуток;

i – відсоток;

R – рентні платежі;

A – амортизаційні відрахування;

iT – непрямі податки на бізнес.

Винагорода за працю найманих робітників (W) включає заробітну плату й безліч доповнень до неї, зокрема внески підприємців на соціальне страхування й до різноманітних приватних фондів пенсійного забезпечення, медичного обслуговування й допомоги на випадок безробіття тощо.

Поняття «прибуток» (Pr) має два різновиди:

1) доходи некорпоративного сектора – це доходи підприємств, що перебувають в одноосібній власності;

2) прибуток корпорацій (корпоративний прибуток), який виступає у трьох формах: податків на прибуток корпорацій, дивідендів і нерозподіленого прибутку корпорацій.

Податок на прибуток корпорацій – це певна частина прибутку корпорації, на яку претендує уряд у вигляді податків на прибуток.

Дивіденди – частина прибутку корпорацій, що виплачується акціонерам. Ці платежі доходять до домогосподарств, які є власниками більшості корпорацій.

Нерозподілений прибуток корпорацій – та частина прибутку, що залишається після сплати податків на прибуток і дивідендів. Ці нерозподілені доходи корпорації, нарівні з відрахуваннями на відновлення спожитого капіталу, інвестують або відразу, або в майбутньому на створення нових заводів і купівлю устаткування.

Відсоток (i) (плата за користування капіталом) – це виплати грошового доходу приватного бізнесу постачальникові грошового капіталу. Сюди не входять лише виплати відсотків із державного боргу.

Рентні платежі (R) (орендна плата та рента) являють собою доходи, що отримують домовласники, які забезпечують економіку ресурсами власності.

Амортизаційні відрахування (A) мають вигляд відрахувань на споживання капіталу. Вони показують обсяг капіталу, спожитого в ході виробництва за окремі роки.

Непрямі податки на бізнес (iT) компанії розглядають як витрати виробництва й тому додають їх до цін на продукти. До цього виду податків належать: ПДВ, акцизний збір, податок на майно, ліцензійні платежі й мито.

Усі три вищенаведені методи розрахунку ВВП дають однаковий результат. У більшості країн світу найпоширенішими є метод кінцевого використання та виробничий метод. Вибір того чи іншого методу визначається наявністю надійної, вірогідної інформаційної бази.

4. Взаємозв'язок показників системи національних рахунків.

На основі валового внутрішнього продукту можна розрахувати й низку інших показників СНР. Від ВВП передусім необхідно відрізнити чистий внутрішній продукт (ЧВП). Він визначається шляхом вирахування з ВВП відрахувань на споживання капіталу, які є вимірником обсягу інвестицій, що заміщаються, або обсягу капіталу, спожитого виробництвом протягом поточного періоду. Чистий внутрішній продукт являє собою валовий внутрішній продукт, скоригований на суму амортизаційних відрахувань:

$$ЧВП = ВВП - A, \quad (12.5)$$

Формула 12.5. Чистий внутрішній продукт

де A – амортизаційні відрахування.

Особливе місце в системі економічних показників посідає національний доход (НД) – увесь доход, зароблений упродовж року власниками ресурсів, що належать до певної нації, незалежно від того, де ці ресурси розміщені – у власній країні чи за кордоном:

$$НД = ЧВП - iГ, \quad (12.6)$$

Формула 12.6. Національний доход (НД)

де $iГ$ — непрямі податки на бізнес.

$$НД = ВВП - A - iГ, \quad (12.7)$$

Формула 12.7. Національний доход (НД)

де A – амортизаційні відрахування;

$iГ$ – непрямі податки на бізнес.

Національний доход можна також отримати, підсумувавши всі факторні доходи резидентів, – заробітну плату, прибуток, відсоток, ренту:

$$НД = W + P_r + i + R, \quad (12.8)$$

Формула 12.8. Національний доход (НД)

де W – винагорода за працю найманих робітників;

P_r – прибуток;

i – відсоток;

R – рентні платежі.

Важливою складовою частиною НД є особистий доход (ОД), який визначається вирахуванням із національного доходу внесків на соціальне страхування, податків на прибуток корпорацій і нерозподілених прибутків корпорацій, а також шляхом додавання трансфертних платежів. До останніх належать: виплати на страхування по старості й від нещасних випадків, а також допомоги з безробіття, які ґрунтуються на соціальних програмах; виплати приватних пенсій, допомоги ветеранам і на підтримання рівня добробуту; а також відсоткові платежі, які здійснюють уряд і споживачі:

$$ОД = НД - T_a - T_k - T_s + T_r, \quad (12.9)$$

Формула 12.9. Особистий доход (ОД)

де T_a – відрахування на соціальне забезпечення (страхування);

T_k – податки на прибуток корпорацій;

T_u – перерозподіл прибутку корпорацій;
 T_r – трансфертні платежі.

Використовуваний доход (ВД) – це особистий доход за вирахуванням особистих податків, які складаються з особистих прибуткових податків, податків з особистого майна й податків зі спадщини. Використовуваний доход являє собою доход, яким домогосподарства розпоряджаються в кінцевому вигляді:

$$ВД = ОД - T_i, \quad (12.10)$$

Формула 12.10. Використовуваний доход (ВД)

де T_i – індивідуальні податки.

Та частина цього доходу, яка після сплати податків не витрачається на купівлю споживчих товарів і послуг, виступає у вигляді заощаджень:

$$ВД = C + S, \quad (12.11)$$

Формула 12.11. Використовуваний доход (ВД)

де C – споживання;

S – заощадження.

5. Номінальний і реальний ВВП. Цінові індекси: Ласпейреса, Пааше, Фішера.

Валовий внутрішній продукт, як уже зазначалося, ураховує ринкову вартість усіх товарів і послуг, вироблених у країні за певний період. Якщо показник їхнього використання зріс за рік, то це було зумовлено або збільшенням виробництва в країні, або зростанням цін на товари й послуги, або тим й іншим одночасно. Визначити конкретну причину може допомогти відмінність у значеннях номінального й реального ВВП

Номінальний ВВП – це ринкова вартість товарів і послуг у поточних цінах, тобто ВВП, обчислений у цінах того самого року, за який вони визначаються. У багатьох країнах значна частина приросту ВВП припадає на зростання цін або інфляцію:

$$\text{Номінальний ВВП} = \sum p_i q_i, \quad (12.12)$$

Формула 12.12. Номінальний ВВП

де p_1 – ціна товару в поточному році;

q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

Отже, на величину цього показника впливає не тільки динаміка обсягу виробництва, але й динаміка рівня цін.

Реальний ВВП вимірюється вартістю виробленого продукту за різні роки з використанням цін загального базового року. Це незмінні ціни в тому розумінні, що вимірюється ВВП рік за роком із постійною купівельною

спроможністю. Реальний ВВП вимірює економічне зростання, тобто зростання, у якому не враховується ефект інфляції:

$$\text{Реальний ВВП} = \sum p_1 q_1, \quad (12.13)$$

Формула 12.13. Реальний ВВП

де p_0 – ціна товару в базовому році;

q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

На величину цього показника впливає лише зміна обсягів виробництва.

Отже, реальний ВВП відображає вартість створених товарів і послуг, що обчислюються в незмінних цінах певного часового періоду, який називається базовим. Використання цін базового року дає змогу проводити кількісне порівняння обсягів продукції та послуг різних років.

Реальний ВВП можна розрахувати також шляхом коригування номінального ВВП на індекс цін (ІЦ). Якщо індекс цін виявився більшим за одиницю, це свідчить про дефляцію ВВП (елімінування інфляції). Якщо ж індекс цін виявився меншим за одиницю, то провели інфляцію ВВП (очищення номінального ВВП від впливу дефляції). Для України, наприклад, дефлятор ВВП у 1999 р. порівняно з 1990 р. становив 235765, а у 2000 р. – 301556.

Для здійснення названих коригувань ВВП використовують цінові індекси Ласпейреса, Пааше й Фішера.

Індекс цін Ласпейреса показує, як змінився рівень цін упродовж певного проміжку часу, якщо структура виробництва й споживання не змінилася:

$$\text{ІЦ Ласпейреса} = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}, \quad (12.14)$$

Формула 12.14. Індекс цін Ласпейреса

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному й базисному роках;

q_0 – обсяг виробництва в базисному році.

Індекс цін Ласпейреса, обчислений для незмінного «кошика» споживчих товарів і послуг, називають індексом споживчих цін (ІСЦ):

$$\text{ІСЦ} = \frac{\sum p_1 q_k}{\sum p_0 q_k}, \quad (12.15)$$

Формула 12.15. Індекс споживчих цін (ІСЦ):

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному і базисному роках;

q_k – обсяг виробництва.

Фіксований споживчий кошик в Україні складається приблизно з 300 найменувань товарів і послуг, які купуються типовим міським мешканцем. Індекс споживчих цін розраховується щомісячно і є найпоширенішим показником рівня інфляції. Однак недоліком цього показника є те, що при його

розрахунку не враховуються зміни в структурі споживчих товарів, які відбуваються впродовж досліджуваного періоду. Тому ІСЦ дещо завищує темп зростання цін.

Для виявлення динаміки загального рівня цін використовують також індекс Пааше. Змінними вагами в такому випадку є товарна структура виробництва поточного року:

$$ІІ Пааше = \frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_1} \quad (12.16)$$

Формула 12.16. Індекс Пааше

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному й базисному роках;
 q_1 – обсяг виробництва в поточному році.

Індекс Пааше, розрахований для сукупності товарів і послуг, що входять до складу ВВП, називається дефлятором ВВП:

$$Дефлятор ВВП = \frac{Номінальний ВВП}{Реальний ВВП} \cdot 100\% = \frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_1} \cdot 100\% \quad (12.17)$$

Формула 12.17. Дефлятор ВВП

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному й базисному роках;
 q_0 та q_1 – обсяг виробництва відповідно в поточному й базисному роках.

Дефлятор ВВП вимірює інтенсивність інфляції (або дефляції), коли спостерігається зниження загального рівня цін у країні. Дефлятор ВВП є загальним індексом цін, бо він ґрунтується на вирахуваннях, що враховують усі товари й послуги.

ІСЦ і дефлятор ВВП дають різну характеристику зміни рівня цін. Це пояснюється тим, що між цими двома індексами є такі відмінності:

1) ІСЦ відображає лише зміну цін споживчих товарів і послуг. Набір товарів для обчислення дефлятора ВВП містить як споживчі, так і капітальні блага, які купують підприємства й держава;

2) в індексі споживчих цін знаходить відображення й зміна цін на імпортовані товари, які також входять до споживчого кошика. При обчисленні дефлятора ВВП ураховують тільки вітчизняні товари й послуги, у тому числі експортовані;

3) найсуттєвіша відмінність полягає в тому, що ІСЦ обчислюють на підставі незмінного набору товарів і послуг, тоді як при обчисленні дефлятора ВВП зі зміною структури ВВП змінюється набір товарів і послуг. Інакше кажучи, ІСЦ є індексом із постійними вагами (індекс Ласпейреса), а дефлятор ВВП є індексом із змінними вагами (індекс Пааше).

Проте на практиці відмінність між цими двома індексами незначна, і вони обидва досить добре відображають тенденцію та швидкість зміни цін. Індекс Фішера як середнє геометричне індексів Ласпейреса й Пааше згладжує неточності в оцінці зростання загального рівня цін, притаманні індексам із постійними й змінними вагами. Індекс Фішера обчислюють за формулою:

$$I_{\text{Фішера}} = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_0 \cdot \sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_0 \cdot \sum p_0 q_1}} \quad (12.18)$$

Формула 12.18. Індекс Фішера

де p_1 та p_0 – ціни відповідно в поточному й базисному роках;

q_0 та q_1 – обсяг виробництва відповідно в поточному й базисному роках.

На практиці різні індекси використовують для різних цілей. Залежно від мети дослідження можна підібрати той індекс, який найбільшою мірою відповідає поставленому завданню.

6. ВВП та економічний добробут України.

Валовий внутрішній продукт (як і валовий національний продукт) є головним показником не тільки системи національних рахунків, а й добробуту суспільства. Розглянувши цей показник, можна говорити про правильність такої оцінки ВВП.

Валовий внутрішній продукт дає можливість визначити в грошовому вираженні обсяг річного виробництва країни, а також відображає загальну суму доходів виробників товарів і послуг і загальну суму витрат на їхню оплату. Водночас вважається, що хоча ВВП на душу населення й характеризує середні доходи й витрати абстрактного жителя країни, проте не може бути мірилом його добробуту, а отже, і мірилом реального економічного добробуту нації.

ВВП як мірило економічного добробуту суспільства має недоліки, які практично унеможливають виконання цієї ролі. Ідеться, зокрема, про такі його недоліки:

1) ВВП не враховує деякі види діяльності, що здійснюються в межах домашнього господарства (домашній догляд за дітьми й хворими, домашнє впорядкування за принципом «зроби сам» тощо). Такі види діяльності зазвичай збільшують добробут суспільства, але не мають ринкової оцінки;

2) ВВП не враховує проблеми вільного часу. Відомо, що в умовах високорозвиненої економіки рівень доходів є достатнім для якісного відпочинку й збільшення вільного часу значної частини населення, а це рівнозначно збільшенню добробуту країни;

3) ВВП не відбиває екологічні проблеми, що нагально стоять перед суспільством (вичерпання ресурсів, зміна клімату, забруднення навколишнього середовища тощо). Ідеться про те, що у величині ВВП не враховується вплив виробництва на навколишнє середовище. Статистика ВВП не бере до уваги, що зростання виробництва досягнуто ціною отруєння кислотними дощами полів, лісів, річок. А негативні наслідки функціонування національної економіки завжди тягнуть за собою зменшення добробуту суспільства;

4) ВВП не враховує багатьох секторів тіньової економіки (нелегальні види розваг, безгрошовий обмін послугами, нелегальне виробництво алкогольних напоїв тощо).

Отже, валовий внутрішній продукт ВВП є досить надійним показником річного обсягу національного виробництва товарів і послуг, але не

універсальним критерієм економічного добробуту країни, оскільки в ньому не враховуються такі чинники, як вільний час, забруднення навколишнього середовища, тіньова економіка, вироблені товари й послуги для використання в самих домашніх господарствах тощо. Таким чином, рух ВВП не можна прямо й безпосередньо перевести в терміни добробуту.

Валовий внутрішній продукт є насамперед показником потужності ринкової національної економіки, а не економічного добробуту суспільства. З певними допущеннями можна використовувати ВВП як показник динаміки виробництва. Тому при використанні валового внутрішнього продукту для формування економічної політики не слід забувати, що ВВП тільки наближено відображає добробут країни.

Учені-економісти робили й роблять спроби сконструювати нові показники економічного добробуту суспільства, які враховували б ті чинники, що не враховує ВВП, тобто були позбавлені недоліків ВВП. У макроекономіці вже є такий показник – чистий економічний добробут суспільства (ЧЕД).

Показник чистого економічного добробуту країни був уведений у наукову термінологію в 70-ті роки американськими економістами У. Нордгаузом і Дж. Тобіном. Він не є конкретним самостійним статистичним показником, а застосовується тільки як доповнення до валового внутрішнього продукту.

Чистий економічний добробут країни (ЧЕД) відображає результати, не тільки показані в структурі ВВП, а й результати діяльності, що здійснюється в межах домашнього господарства; результати тіньової економіки; міру та спосіб використання вільного часу для підвищення освіти, виховання дітей, фізичного та духовного розвитку; негативні наслідки функціонування виробництва (стан природного навколишнього середовища) тощо.

ЧЕД визначається вирахуванням із ВВП грошової оцінки негативних чинників, що впливають на добробут, і додаванням результатів неринкової діяльності в грошовій оцінці й грошової оцінки вільного часу:

$$\text{ЧЕД} = \text{ВВП} - \text{Чн} + \text{Рнрд} + \text{Вч} \quad (12.19)$$

Формула 12.19. Чистий економічний добробут

де Чн – грошова оцінка негативних чинників, що впливають на добробут;

Рнрд – результати неринкової діяльності в грошовій одиниці;

Вч – грошова оцінка вільного часу.

Кількісно визначити чистий економічний добробут суспільства непросто. Уся складність полягає в тому, як дати грошову оцінку всім тим видам діяльності, які не мають ринкового характеру і, отже, не можуть бути оцінені в процесі вільного ринкового обміну. Щоправда, показник чистого економічного добробуту країни цікавий:

1) по-перше, як теоретична постановка проблеми обліку різних сторін функціонування національної економіки, у тому числі неформальної економіки;

2) по-друге, чистий економічний добробут суспільства доцільно використовувати в системі макроекономічних вимірів, оскільки він точніше

визначає реальний економічний добробут нації, ніж валовий внутрішній продукт ВВП.

Отже, ЧЕД є цікавим і відносно корисним показником у роботі статистичної служби країни. Однак на практиці статистичні служби ООН і національного обліку окремих країн не мають уніфікованої методики розрахунку чистого економічного добробуту суспільства. Власне тому ми зустрічаємо цей показник на сторінках підручників із макроекономіки, а не на сторінках статистичних збірників різних країн світу, щорічних доповідей міжнародних організацій про світовий розвиток.

Висновки.

1. Суспільне економічне відтворення ґрунтується на органічній єдності всіх частин, що його утворюють:

- а) виробництва, розподілу, обміну, споживання;
- б) домогосподарств, підприємств, галузей, економічних регіонів;
- в) продуктивних сил.

2. Застосування системи національних рахунків необхідне для проведення ефективної макроекономічної політики держави, економічного прогнозування, а також для міжнародного порівнювання.

3. Для аналізу економічних явищ і процесів, складних господарських взаємозв'язків необхідна система надійних взаємопов'язаних макропоказників.

4. Важливою складовою частиною НД є особистий дохід (ОД), який визначається вирахуванням із національного доходу внесків на соціальне страхування, податків на прибуток корпорацій і нерозподілених прибутків корпорацій, а також шляхом додавання трансфертних платежів.

5. Отже, реальний ВВП відображає вартість створених товарів і послуг, що обчислюються в незмінних цінах певного часового періоду, який називається базовим. Використання цін базового року дає змогу проводити кількісне порівняння обсягів продукції та послуг різних років.

6. Валовий внутрішній продукт дає можливість визначити в грошовому вираженні обсяг річного виробництва країни, а також відображає загальну суму доходів виробників товарів і послуг і загальну суму витрат на їхню оплату.

Запитання.

У чому полягає відмінність між ВВП і ВНП?

Які показники характеризують тенденції розвитку економіки?

В яких цінах вимірюються номінальні, а в яких реальні економічні показники?

Якщо реальний ВВП дорівнює потенційному, то чи відсутнє, на вашу думку, в економіці безробіття?

Які ви знаєте методи розрахунку ВВП?

Чи існує взаємозв'язок показників системи національних рахунків?

Які ви знаєте цінові індекси?

Як розраховують дефлятор ВВП?

Що таке економічний добробут? Як його розрахувати?

ТЕМА 13. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК. ЗАЙНЯТІСТЬ, ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВОЮ.

План.

- 1. Економічне зростання: зміст, типи, чинники.**
- 2. Поняття циклічності економічного розвитку.**
- 3. Зайнятість та відтворення робочої сили.**

1. Економічне зростання: зміст, типи, чинники.

Економічне зростання можна визначити як збільшення виробництва товарів і послуг у масштабі всього національного господарства. Воно входить до числа найважливіших проблем суспільного розвитку. Від нього залежить можливість будь-якої держави забезпечити достатній життєвий рівень свого народу. Лише зростаюча економіка може збільшити рівень задоволення необмежених потреб і розв'язати соціально-економічні проблеми як усередині країни, так і на міжнародному рівні.

Економіка, що динамічно розвивається, на протигагу статичній економіці знімає перепони, породжені обмеженістю обсягів виробництва й дозволяє суспільству повніше реалізовувати поставлені економічні цілі та здійснювати нові широкомасштабні програми.

Економічне зростання завжди пом'якшує суперечність між необмеженими потребами та вкрай обмеженими ресурсами.

В умовах економічного зростання вибір соціальних цілей стає менш болісним і веде до зменшення суперечностей між групами населення, що мають різні та протилежні інтереси. У цих умовах набагато легше вирішувати соціальні негаразди, що є в будь-якому суспільстві, дбати про культурні цінності народу, створювати нові освітні заклади та вдосконалювати існуючі, удосконалювати інфраструктуру країни, реалізовувати житлові програми тощо. Таким чином, значно покращуються умови життя населення та створюються обставини для подальшого економічного зростання.

Кожне суспільство прагне досягти економічного зростання й постійно жити в часи повної зайнятості, технічного прогресу, швидкого збільшення виробничих потужностей і неухильного підвищення життєвого рівня народу. Але, як показує світовий досвід, будь-яке економічне зростання є нерівномірним і переривається періодами нестабільності.

Головне питання, на яке прагне відповісти теорія економічного зростання, зводиться до того, як можна збільшити реальний обсяг номінального продукту в довгостроковому періоді, тобто в умовах повної зайнятості. Відповідь на це питання має практичне значення, оскільки його вирішення дозволяє подолати обмеженість ресурсів і, отже, розширити можливості економіки задовольняти потреби суспільства. Незважаючи на те, що економічне зростання - це лише один із критеріїв економічного розвитку, у макроекономіці частіше за все аналізують саме його, бо при вимірюванні процесу економічного розвитку виникають проблеми.

Під економічним зростанням національного господарства мається на увазі такий його розвиток, при якому збільшується реальний національний продукт. Економічне зростання - це характерна особливість сучасного світу. Країни зростали за чисельністю населення, за загальними масштабами виробництва й зайнятості; за реальним національним продуктом; за рівнем життя типової сім'ї; за кількістю вільного часу; за мірою полегшення важкої праці, яка раніше була долею людини, що заробляє на життя. Усе це, поодинокі та в цілому, - аспекти економічного зростання.

Економічне зростання є процесом збільшення потенційного й реального валового національного продукту, зміцнення економічної могутності країни. Теорія економічного зростання аналізує чинники, що забезпечують зростання, і сили, які зумовлюють швидке зростання могутності країни чи навпаки.

В економічній літературі суть економічного зростання визначається по-різному. З одного боку, воно визначається як збільшення загального обсягу ВВП за певний період або ж як збільшення ВВП на душу населення.

З іншого боку - це ситуація, за якої разом з зростанням населення відбувається аналогічне до темпів зростання національного доходу. Інші економісти ототожнюють економічне зростання з розвитком економіки взагалі - зростання продуктивних сил, суспільного продукту, добробуту населення тощо. Однак більшість учених під економічним зростанням розуміють такий економічний розвиток, коли протягом певного періоду кількісно і якісно зростає суспільне виробництво яке перебуває в постійному русі, динаміці (рис. 13.1).

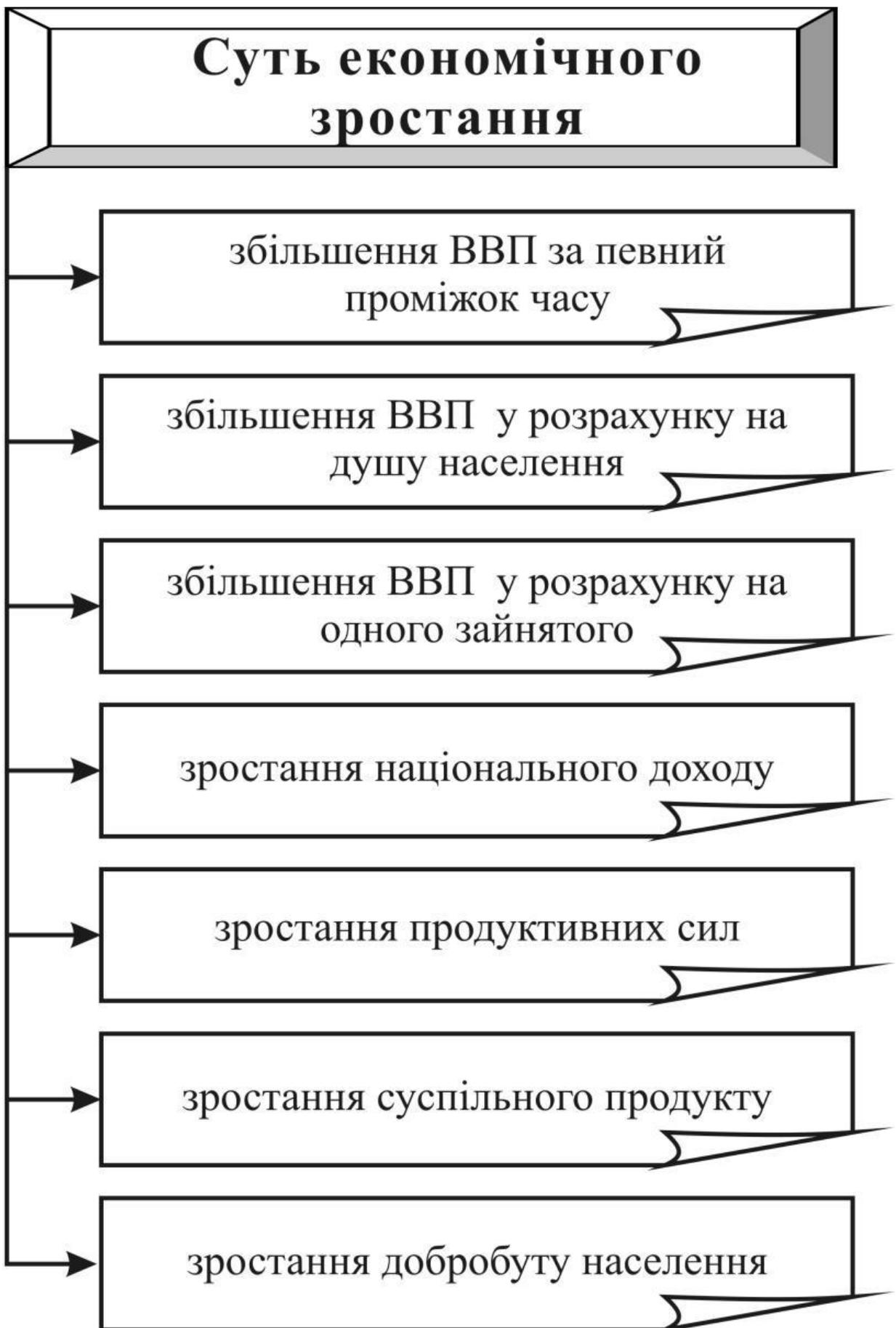


Рис. 13.1. Суть економічного зростання

Основною проблемою теорії економічного зростання – є збільшення обсягу виробничих потужностей, або збільшення потенційного рівня ВВП. Тому економічне зростання графічно можна передати двома способами: зміщенням праворуч лінії довгострокової сукупної пропозиції (рис. 13.2);

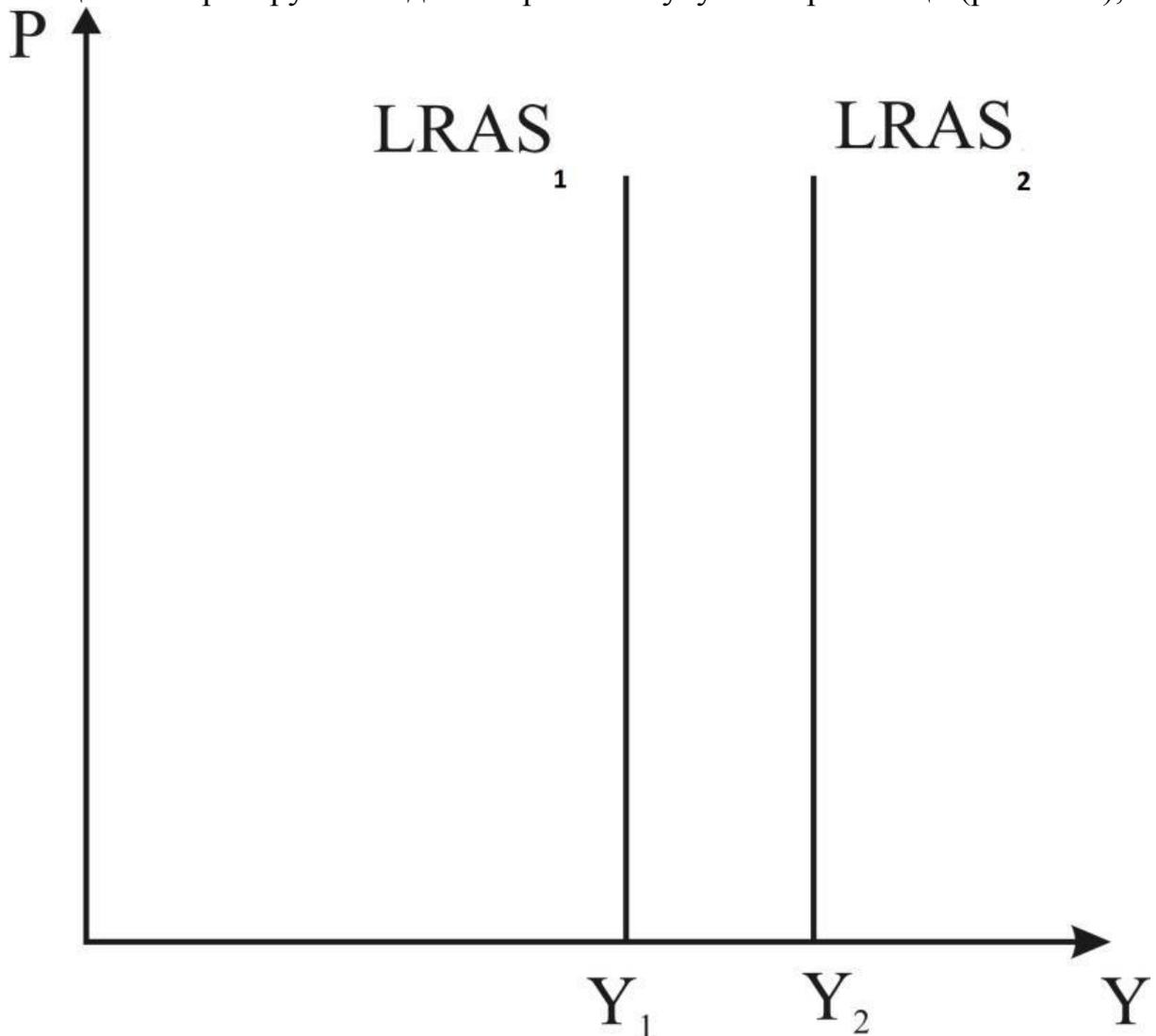


Рис. 13.2. Збільшення сукупної пропозиції у довгостроковому періоді зміщенням праворуч кривої виробничих можливостей (рис. 13.3).

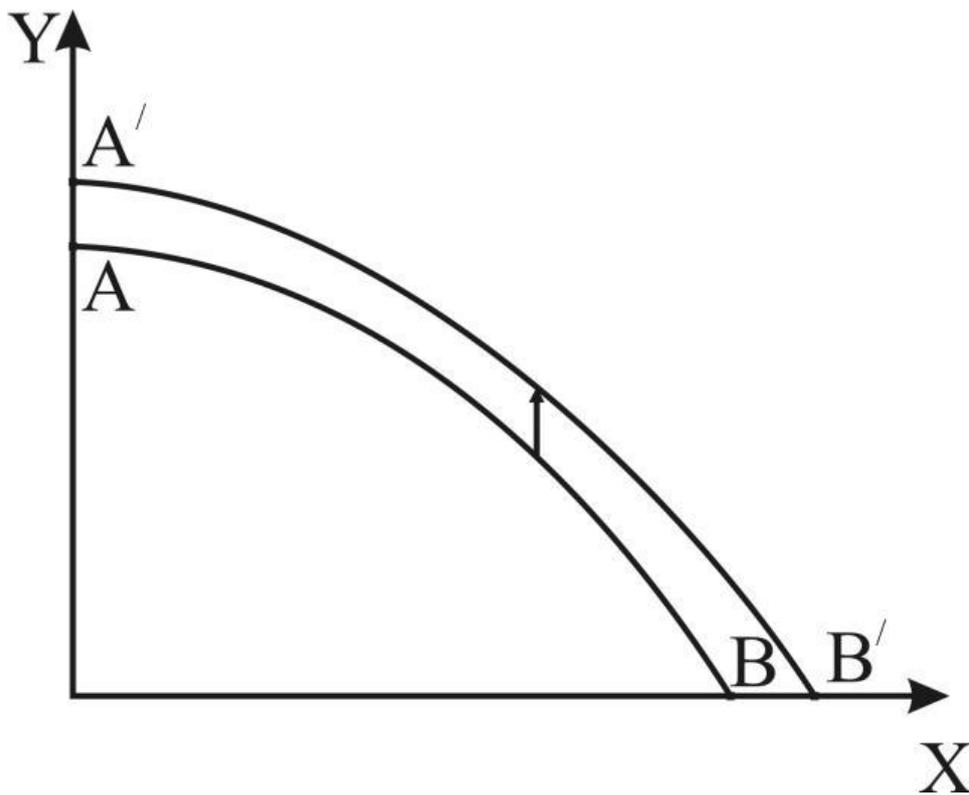


Рис. 13.3. Збільшення виробничих можливостей

Отже, процес економічного зростання відображає довгострокове зростання сукупної пропозиції, збільшення кількості і якості ресурсів і вдосконалення технології.

Економічне зростання має свою систему показників, за допомогою яких характеризується його кількісний чи якісний стан (рис. 13.4).



Рис. 13.4. Показники економічного зростання

Абсолютний приріст показує, на скільки даний обсяг продукту більший чи менший від обсягу базового періоду:

$$A_p = Y_1 - Y_0, \quad (13.1)$$

де A_p – абсолютний приріст;

Y_1 – обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

Темп зростання (коефіцієнт зростання) показує, у скільки разів обсяг продукту поточного року більший чи менший від обсягу базового року:

$$T_{zp} = \frac{Y_1}{Y_0}, \quad (13.2)$$

де T_{zp} – темп зростання (коефіцієнт зростання);

Y_1 – обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

Темп приросту (коефіцієнт приросту) показує, на скільки відсотків зростає обсяг продукції за період, що розглядається

$$T_{\text{пр}} = \frac{Y_1 - Y_0}{Y_0} \cdot 100\%, \quad (13.3)$$

де $T_{\text{пр}}$ – темп приросту (коефіцієнт приросту);

Y_1 – обсяг виробництва в поточному році;

Y_0 – обсяг виробництва минулого періоду (або періоду, з яким порівнюють).

Залежно від того, яким способом досягається результат, розрізняють два типи економічного зростання - екстенсивний та інтенсивний (рис. 13.5).

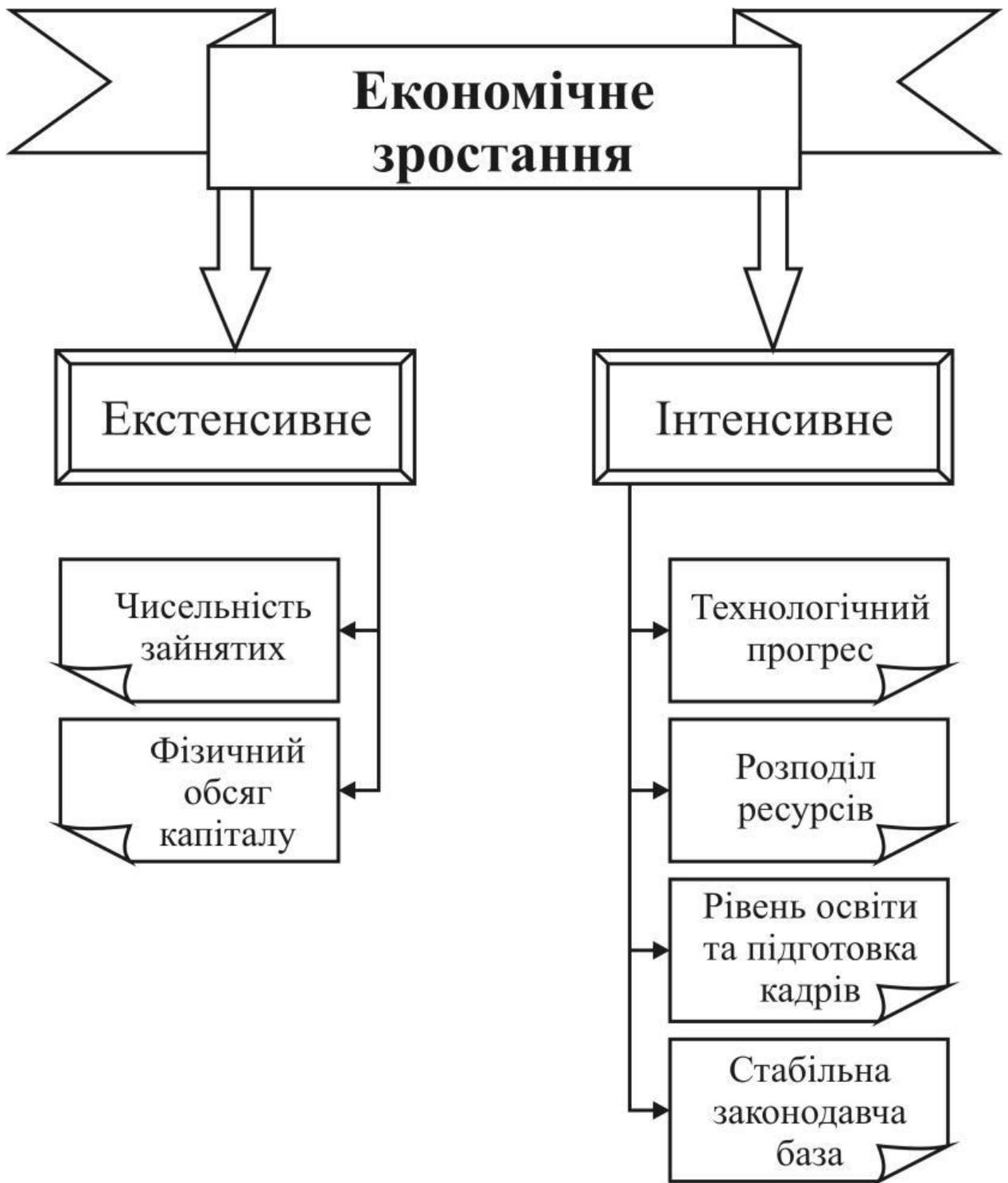


Рис. 13.5. Типи економічного зростання

При екстенсивному типі зростання досягається шляхом кількісного приросту факторів виробництва (виробничих ресурсів) при їх незмінному технічному рівні, тобто при незмінних продуктивності праці й ефективності виробництва. Наприклад, для зростання ВВП у певній пропорції, в такій самій пропорції необхідно збільшити виробничі ресурси (кількість зайнятих у виробництві, засобів виробництва тощо).

Інтенсивний тип економічного зростання означає зростання обсягу суспільного продукту на ґрунті якісного вдосконалення факторів виробництва.

Він базується на застосуванні більш ефективних засобів виробництва та більш досконалії технології й організації праці.

Окрім того, інтенсивний тип зростання характеризується різними комбінаціями витрат ресурсів, між якими існує взаємозалежність двоякого роду: пряма - збільшення витрат одних ресурсів викликає збільшення витрат інших ресурсів, обернена - збільшення витрат одних ресурсів приводить до зменшення витрат інших.

Проте поділ економічного зростання на екстенсивне й інтенсивне значною мірою умовний, оскільки в чистому вигляді не існує жодного, а реальне економічне зростання залежить від відповідної комбінації екстенсивних та інтенсивних виробничих факторів.

Чинники економічного зростання та їх характеристика.

Для того, щоб суспільство могло жити сьогодні й у майбутньому, процес виробництва повинен постійно повторюватися, тобто необхідний процес відтворення.

Відтворення сучасної системи продуктивних сил здійснюється в результаті взаємодії таких її основних складових елементів, як робоча сила, засоби та предмети праці, наука, використовувані людьми сили природи, форми й методи організації виробництва, а також інформація. Найважливішим у цій системі є постійне відтворення кваліфікованої робочої сили, тобто такої робочої сили, яка має високий рівень освіти, культури, прагне постійно вдосконалювати її.

Важливою умовою відтворення за сучасних умов є необхідність випередження робочою силою рівня техніки, форм і методів організації праці тощо. Лише за таких умов робітник може швидко пристосовуватися до появи нової техніки, до нестандартних ситуацій, що виникають у процесі виробництва. Інакше при появі більш досконалої та складної техніки остання не буде використовуватися до того часу, поки не будуть підготовлені робітники належної кваліфікації.

Таким чином, в умовах ринкової економіки для забезпечення економічного зростання необхідні основні чинники: праця, капітал, технічний прогрес і земля (природні ресурси) (рис. 13.6).



Рис. 13.6. Чинники економічного зростання

Макроекономічні фактори економічного зростання можна поділити на три групи (рис.13.7): чинники пропозиції (зумовлюють фізичну здатність економіки до зростання), чинники попиту (забезпечують зростання сукупних витрат з метою повного використання виробничого потенціалу), чинники розподілу (розподіл зростаючого обсягу економічних ресурсів з метою отримання максимальної кількості корисної продукції).



Рис. 13.7. Прямі та непрямі чинники економічного зростання

Отже, економічне зростання має місце тоді, коли цьому сприяють як чинники пропозиції, так і чинники попиту та розподілу. Взаємозв'язок між самими чинниками є складним і суперечливим. Зміни в чинниках пропозиції породжують зміни в обсязі сукупного попиту та розподілі ресурсів і навпаки. Залежно від того, за рахунок яких чинників збільшується чи зменшується національний доход, ВВП чи ВВП, зумовлюється якість економічного зростання.

В останні роки виникли серйозні сумніви щодо бажаності економічного росту для країн, що вже досягли добробуту (рис. 13.8).



Рис. 13.8. Аргументи за та проти економічного зростання

При всій численності й складності можливих методів стимулювання економічного росту більшість економістів єдині в тому, що збільшення темпів економічного росту є дуже непростим завданням.

2. Поняття циклічності економічного розвитку.

Поняття «нестабільність» означає, що розвиток економіки супроводжується відхиленнями від нормального процесу розвитку.

Зростання й падіння обсягів виробництва, цін, відсоткових ставок і зайнятості складають діловий цикл, що є характерною рисою ринкової економіки.

Економічний цикл (цикл ділової активності) – це періодичний підйом або спад реального ВВП на фоні загальної тенденції до зростання протягом декількох років.

Кожен цикл має свої причини, природу, тривалість та інтенсивність. Але всі вони мають одні й ті самі амплітуди коливань макропоказників (безробіття, інфляція, ВВП).

У сучасній економічній теорії розрізняють дво- і чотирифазові моделі економічного циклу. У двофазовій моделі виділяють фази підйому й спаду, а також вищу (пік) і нижчу (дно) поворотні точки. Кожний цикл у чотирифазовій моделі складається із чотирьох фаз: кризи, депресії, поживавлення, піднесення. На нашу думку, цикл включає такі точки: пік і дно, а також фази: спад, депресія, поживавлення, зростання (рис. 13.9).

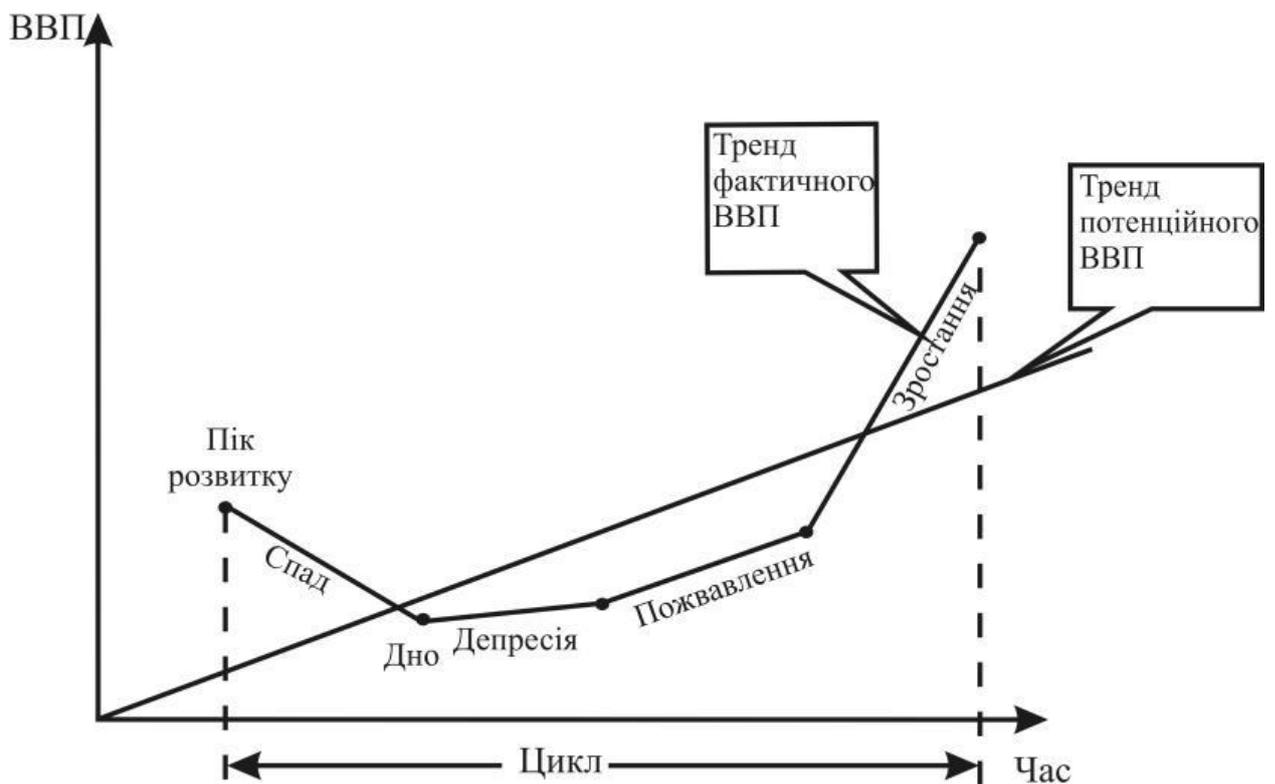


Рис. 13.9. Фази економічного циклу

Пік розвитку (вершина, бум) – це виробництво за повної зайнятості; рівень цін має тенденцію до підвищення, а зростання ділової активності припиняється.

Спад (рецесія, криза). Характеризується збільшенням безробіття та недовикористанням виробничих потужностей. У класичній теорії – ціни падають, а в сучасній – зростає загальний рівень цін. Під час кризи внаслідок нагромадження товарних запасів скорочуються замовлення виробничим підприємствам, зменшується закупівля засобів виробництва, відбувається масове банкрутство підприємств.

Дно – найнижча точка спаду. Економіка потрапляє в найнижчу ділянку циклу – кризову точку.

Депресія (стагнація, застій, дно). Усі економічні показники досягають свого найнижчого рівня. Виробництво не скорочується, проте й не зростає.

Пожвавлення (розширення). Поступово депресія змінюється пожвавленням. Розпочинається зростання виробництва, яке триває доти, доки не досягне найвищої точки попереднього піднесення. Перевищення цієї точки означає перехід від фази пожвавлення до фази піднесення, яка згодом змінюється кризою.

Зростання (експансія, піднесення). Характеризується зростанням ВВП, скороченням безробіття й інфляції.

Фази відрізняються одна від одної тривалістю, особливостями проходження, проте основними індикаторами фази циклу служать: рівень зайнятості, рівень цін та обсяг випуску.

Обсяги виробництва й зайнятості найсильніше реагують на зміну фаз економічного циклу в галузях, які виробляють засоби виробництва й споживчі товари тривалого вжитку. У галузях, які випускають споживчі товари

короткострокового використання, коливання зайнятості й випуску є значно меншими.

Економічний цикл – це часовий проміжок між двома кризами.

На прикладі України економічний цикл можна уявити, розглядаючи кризи, які вона пережила:

1917–1922 рр. – громадянська війна;

1932–1933 рр. – голод;

1988–1991 рр. – соціально-політична й економічна кризи (розпад СРСР);

1993–1994 рр. – різкі коливання курсу долара;

1998 рр. – дефолт;

2008 рр. – банківська криза.

Можна виокремити такі теорії та види економічних циклів (рис. 13.10).

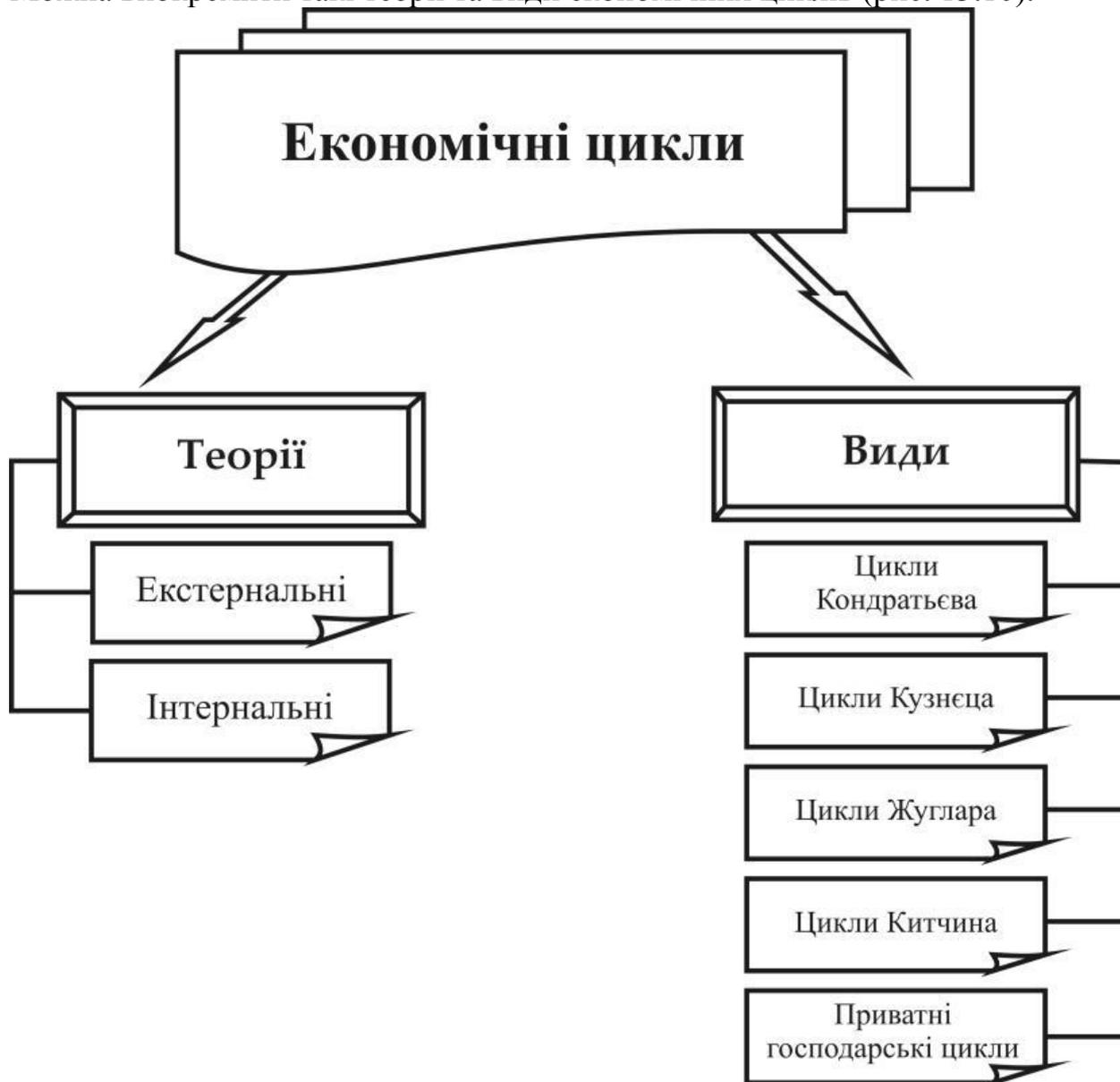


Рис. 13.10. Теорії та види економічних циклів

Поль Самуельсон пропонує 2 групи теорій економічних циклів:

екстернальні теорії циклу – це такі теорії, які пов'язують причини циклів із зовнішніми (екзогенними) чинниками, незалежними від економіки (вільні політичні події, демографічні фактори, війни);

інтернальні теорії циклу пояснюють причини економічного циклу внутрішнім (ендогенним) механізмом економічної системи (цикли, що спричинені коливанням чистих сукупних інвестицій, цикли, спричинені НТП, цикли, спричинені динамікою чистих інвестицій, унаслідок зміни пропозиції грошей у банківській системі).

Основними ознаками, які характеризують економічні цикли, є тривалість (періодичність) циклу, а також його рушійні сили, які зумовлюють генезис і механізм його проходження. З цього погляду всі економічні цикли поділяють на:

цикли Кондратьєва, або довгі хвилі – 40–60 років, їхня основна рушійна сила – радикальні зміни в технологічній базі суспільства, залучення нових країн у світове господарство, зміни обсягів видобування золота;

цикли Кузнеца – будівельні цикли, пов'язані з періодичним (18–25 років) оновленням житла та деяких типів виробничих споруд;

цикли Жуглара – 7–12 років, на основі фундаментального аналізу коливань ставок відсотка й цін було виявлено їх зв'язок із циклами інвестицій, які, у свою чергу, ініціювали зміни ВВП, зайнятості й інфляції;

цикли Китчина – цикли запасів тривалістю 2–4 роки, зумовлюються динамікою відносної величини світових запасів золота, або з нерівномірним відтворенням оборотного капіталу, або зі змінами грошового обігу;

приватні господарські цикли – 1–2 роки, існують у зв'язку з коливаннями інвестиційної активності.

Особливої уваги заслуговує не тільки виявлення причин появи кризи, а й способи подолання кризових явищ: оновлення засобів праці, основного капіталу підприємств, однак при цьому не виявляються дійсні причини зазначеного процесу, не звертається увага на те, яку роль у припиненні кризових явищ відіграє технічний прогрес.

За своїм змістом циклічність досить багатоструктурна. З точки зору довготривалості виокремлюють кілька типів економічних циклів: довгі (40-60 років), середні (близько 10 років) та короткі (2-3 роки).

Довгострокові циклічні коливання в економіці вчені-економісти виявили ще в другій половині XIX ст. Одним з перших їх дослідників був англійський економіст У. С. Джевонс. Окремі аспекти довгих циклів, або довгих хвиль, досліджуються вже понад століття багатьма вченими.

Особлива роль у розробці теорії довгих хвиль належить російському вченому М. Д. Кондратьєву. Він ще у 20-х роках XX ст. опублікував ряд аналітичних праць, в яких практично здійснив багатофакторний аналіз економічного розвитку Великобританії, Франції та США за період 100-150 років. Теорія довгих хвиль Кондратьєва мала істотний вплив на подальший розвиток даного напряму наукового дослідження.

За цією теорією, по-перше, НТП розвивається хвилеподібно з циклами у 50–60 років. По-друге, матеріальною основою довгих хвиль в економіці є

структурне техніко-технологічне оновлення капітальних благ та підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працюючих. По-третє, в структурі довготривалих циклів М. Кондратьєв виокремив два етапи, або дві фази розвитку, – висхідну і спадаючу.

Існують різні точки зору щодо пояснення причин середніх економічних циклів. Серед них на увагу заслуговують такі:

1) циклічні коливання, зумовлені специфікою сфери обігу – незбігом у часі актів продажу товарів, послуг і оплати за них (проте це лише формальна можливість, а не реальна причина);

2) головна причина спаду – це суперечність між суспільним характером виробництва і приватною формою привласнення його результатів (К. Маркс, Ф. Енгельс та інші послідовники). Близько до цієї позиції стояли (ще до Маркса) й ті, хто економічний спад пояснював недоспоживанням значної маси людей, яке було викликане недоліками розподілу (Дж. Гобсон, Г. Мальтус);

3) цикл зумовлюється співвідношенням оптимізму і песимізму в економічній діяльності людей (В. Парето, А. Пігу);

4) цикл – результат технічних нововведень, що вимагає зростання інвестицій, а останні й спричиняють піднесення виробництва (Й. Шумпетер);

5) циклічність зумовлюється надлишком заощаджень і нестачею інвестицій у виробництво (Дж. Кейнс);

6) причиною циклів є невідповідність між грошовим капіталом і пропозицією (І. Фішер).

Етапи дослідження природи економічних циклів.

I етап охоплює період з початку XVIII ст. до середини 30-х рр. XX ст. У цей період переважали погляди, що економічні кризи або взагалі неможливі за капіталізму (Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, Дж. Мілль), або вони носять випадковий характер, оскільки система вільної конкуренції здатна самостійно їх переборювати (Ж.-Ш. Сімонді, Р. Родбертус, К. Каутський).

II етап включає період із 30-х до середини 60-х рр. і пов'язаний із працями Дж. Кейнса і перш за все з його висновком, що економічні кризи неминучі за умов класичного капіталізму і впливають із природи притаманного йому ринку.

III етапом у дослідженні причин економічних циклів є період із середини 60-х рр. XX ст. У цей час стала приділятися особлива увага розмежуванню екзогенних (зовнішніх) і ендогенних (внутрішніх) причин циклічності ринкової економіки, у тому числі й ролі сучасної держави в регулюванні циклів.

Дослідження природи циклічності соціального відтворення в умовах державного регулювання економіки сприяли появі нових поглядів на дану проблему, серед яких слід указати на концепції «рівноважного ділового циклу» і «політичного ділового циклу».

Перша з них відбиває розвиток ідей монетаризму. Згідно із цією концепцією держава в розвинутих країнах виконує, поряд з багатьма притаманними їй функціями, також роль своєрідного генератора грошових «шоків», які виводять господарську систему зі стану рівноваги і таким чином підтримує циклічні коливання в суспільному відтворенні. У 70-80-х рр. XX ст.

ця концепція активно розроблялась представниками теорії раціональних очікувань. Якщо монетаристи вважають, що держава може спровокувати цикл, користуючись недостатньою обізнаністю людей про істинний зміст і цикли різних напрямів державної економічної політики, то прибічники теорії раціональних очікувань у даному питанні виходять з протилежних міркувань. Вони вважають, що юридичні і фізичні особи навчилися завдяки динамічним інформаційним зрушенням оцінювати дійсні мотиви рішень державних органів і можуть своєчасно реагувати на відповідні державні рішення згідно зі своєю вигодою. А тому цілі державної політики не завжди повністю реалізуються і спад або піднесення набувають більш ядро вираженого характеру.

Друга концепція – «політичного ділового циклу» – базується на тому, що залежність між рівнем безробіття та інфляцією визначається за «кривою Філіпса», тобто існує зворотний зв'язок між цими величинами: чим менше безробіття, тим динамічніше зростають ціни. Під час боротьби за владу партії як головні економічні показники, на які в першу чергу реагує населення, визначають темпи інфляції і норму безробіття. Чим нижче декларуються їх рівні, тим більше голосів буде подано на виборах за представників відповідної партії. Для забезпечення собі перемоги на виборах часто уряд, партії відповідної країни роблять заяви щодо підтримки таких співвідношень рівнів інфляції і безробіття, які уявляються найбільш прийнятними виборцям.

3. Зайнятість та відтворення робочої сили.

Зайнятість – це сукупність виробничих відносин між різними економічними суб'єктами (найманими працівниками, капіталістами й державою), що виникають у процесі забезпечення працездатного населення робочими місцями й усвідомленої діяльності людей, спрямованої на виробництво товарів і послуг із метою створення прибутків для власників капіталу, отримання доходу на відтворення робочої сили й задоволення індивідуальних, колективних і суспільних потреб. На основі цього можна сформулювати простіше визначення зайнятості – це діяльність громадян, пов'язана із задоволенням особистих і суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій чи іншій формі.

В економічній літературі зустрічаються такі види зайнятості (рис. 13.11).



Рис. 13.11. Класифікація форм і видів зайнятості

Зайнятість населення реалізується через конкретні форми включення працівника в економічну систему (за способом участі в суспільній праці), відповідно до цього критерію розрізняють такі види зайнятості:

провідною в Україні є зайнятість за наймом, яка включає робітників, що працюють за наймом і отримують зарплату;

самостійну зайнятість, до якої належать підприємці та неоплачувані працівники сімейних господарств. Сфера самозайнятості включає в себе такі сектори економіки: формальний, неформальний, нелегальний.

За мірою відповідності потребам економіки й людини розрізняють:

продуктивну (економічно-доцільну) зайнятість – це зайнятість працездатного населення у виробництві товарів і послуг;

раціональну зайнятість, якій притаманні такі риси: суспільно корисний характер трудової діяльності; оптимальна структура народного господарства, що забезпечує суспільний поділ праці згідно з існуючими потребами; використання сучасних досягнень науки й техніки; професійно-кваліфікаційна структура сукупної робочої сили й адекватна їй система робочих місць (навчання в з/о, спеціальних і вищих навчальних закладах, ведення домашнього господарства, догляд за хворими, інвалідами, участь у роботі громадських організацій, служба в Збройних силах).

Повнота й раціональність у комплексі визначають ефективність зайнятості, тобто забезпечуваний нею оптимальний соціально-економічний результат у певний час і за конкретних умов.

За мірою охоплення економічно-активного населення виокремлюють:

повну зайнятість – включає в себе всіх, хто бажає й здатен займатися діяльністю протягом повного робочого дня (тижня, сезону), що приносить дохід у нормальних для певного регіону розмірах. Повна зайнятість є не тільки соціальною гарантією, а й основою високоефективного використання трудового потенціалу суспільства. Коли трудові, а разом із ними й інші ресурси використовуються повністю, економіка країни перебуває на межі своїх виробничих можливостей;

неповну (часткову) зайнятість – це певна кількість робочої сили, яка вимушено залишається без роботи (зайнятість працівників, які в поточному році перебували в адміністративних відпустках без зарплати чи працювали в режимі неповного часу). Її розглядають як форму неефективного використання праці.

За легітимністю працевлаштування виділяють:

формальну зайнятість представлено офіційно зареєстрованою діяльністю, до якої відносять роботодавців і безплатно працюючих членів їхніх сімей, а також зайнятих індивідуальною трудовою діяльністю громадян;

неформальну – сукупність інституційних одиниць із рисами домашніх господарств, які являють собою невеликі групи людей, що живуть в одному й тому самому приміщенні, повністю або частково об'єднують свої доходи й майно, спільно споживають певні продукти й послуги (вулична торгівля, домашнє виробництво, особисте підсобне господарство, тіньовий сектор економіки).

За формами організації зайнятість буває:

стандартна (жорстка) – постійна робота, повна зайнятість, стаціонарне робоче місце;

нестандартна (гнучка) – робота вдома, вторинна (додаткова) зайнятість, маятникова трудова міграція, робота за короткостроковими контрактами (тимчасова зайнятість), випадкові роботи, нерегламентована зайнятість.

Яку б із форм зайнятості ми не аналізували, вона, у першу чергу, повинна бути ефективною. Індикатором при цьому буде біржа праці – установа, яка збирає та надає інформацію про наявність вакансій, сприяє підготовці кадрів,

створенню робочих місць, швидкому переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективної зайнятості працездатного населення.

Важливою проблемою, яка потребує негайного вивчення, є гнучкість (флексибілізація) сучасного ринку праці, яка проявляється завдяки росту міграції (переміщення) населення.

Відтворення людського фактору є елементом саморозвитку продуктивних сил і виробничих відносин. Відтворення робочої сили і відтворення людського ресурсу не поточні процеси. Процес відтворення робочої сили є більш специфічним, до нього належить не тільки процес відтворення носія робочої сили, але й тих відносин, що виникають у процесі використання робочої сили (відносини найму, ринку праці, зайнятості). Процес відтворення робочої сили – це:

виробництво робочої сили (підтримання і відновлення фізичних і розумових здібностей, заміна працівників, що вибувають з процесу виробництва);

розподіл робочої сили в галузях і сферах народного господарства;
споживання робочої сили.

Але серед складових процесу відтворення слід враховувати й обмін. Процес відтворення робочої сили поділяється на окремі фази: формування і відшкодування, розподілу й перерозподілу, оптимального використання.

Фаза формування і відшкодування – це природне відтворення, тобто народження людей і досягнення ними згодом працездатного віку, а також відновлення здатності до праці у зайнятих працівників і досягнення задоволення потреб членів суспільства. Для цього необхідні продукти харчування, одяг, житло, заклади освіти і культури, а також вся інфраструктура сучасного існування людини (транспорт, зв'язок тощо); можливість здобути освіту, одержати спеціальність й певну трудову кваліфікацію. Ця фаза передбачає наявність і ефективне функціонування усіх сфер організації соціального життя – політичної, економічної і духовної.

Фаза розподілу й перерозподілу – це розподіл робочої сили за видами робіт, родом діяльності, а також за організаціями, підприємствами, районами, регіонами, країнами. У системі ринкової економіки потреба у робочій силі забезпечується ринком праці, перерозподіл її здійснюється відповідно до попиту і пропозиції також на ринку праці. Отже, мета цієї фази – забезпечення найефективнішої зайнятості працездатного населення, оптимальний розподіл і перерозподіл кваліфікованої робочої сили.

Фаза оптимального використання – це реалізація здібностей економічно активного населення до творчої праці на підприємствах, в організаціях і в економіці загалом. Тут основна проблема полягає у забезпеченні зайнятості населення і в ефективному використанні трудових ресурсів.

Поділ усього процесу відтворення робочої сили на окремі фази зумовлений існуванням різних чинників відтворення на кожному з етапів. Розширене відтворення робочої сили – це зростання її чисельності в органічному зв'язку з підвищенням кваліфікації, трудового стажу та добробуту населення. Основними чинниками розширеного відтворення робочої сили є:

раціональне використання трудових ресурсів відповідно до їх здібностей і рівня кваліфікації;

науково-технічний прогрес; створення умов для всебічного розвитку людини;

якісне поліпшення умов життя; поліпшення екологічної ситуації в країні;

сталий розвиток національної економіки;

стабільність внутрішньої та зовнішньої політики держави.

Зазначені чинники є ідеальними, але за умов нестабільного розвитку вони можуть не діяти. Важливо, щоб держава більше уваги приділяла людському фактору, оскільки без розширеного відтворення робочої сили не можна досягти прогресу. Самодіяльна частина населення формує ринок робочої сили і є основною продуктивною силою суспільства.

Елементами відтворення робочої сили в сучасних умовах є:

дошкільне, шкільне виховання і навчання, середня спеціальна, вища і наукова освіта;

зарплата, що відповідає рівню освіти і кваліфікації;

субсидування початкової підготовки і перепідготовки робочої сили;

допомоги по безробіттю і різні види соціальної допомоги;

фінансування охорони здоров'я і культури;

пенсійне забезпечення в обсягах вищих від прожиткового мінімуму.

Природний рух населення, характер його відтворення визначається не тільки рівнем економічного розвитку країни, а й іншими факторами: соціальними умовами, традиціями культури і побуту, конкретними історичними факторами.

Досвід показує, що держава може позитивно впливати на розширене природне відтворення населення своєю демографічною політикою, яка є складовою частиною загальної соціально-економічної політики суспільства.

Біржа праці — державна структура, яка опосередковує стосунки між роботодавцями й найманою робочою силою.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» цей інститут інфраструктури ринку у нас називається державною службою зайнятості.

У службі зайнятості не відбуваються процеси купівлі-продажу товару - робочої сили. Згідно із Законом, послуги, пов'язані із забезпеченням зайнятості населення, надаються державною службою зайнятості безплатно, при цьому вона не вирішує питань про ціну робочої сили. Основними завданнями служби зайнятості є:

аналіз і прогнозування попиту й пропозиції на робочу силу, інформування про стан ринку робочої сили;

консультування громадян та власників підприємств, установ та організацій про можливості одержання роботи й забезпечення робочою силою;

облік вільних робочих місць і громадян, які звертаються з питань працевлаштування;

допомога громадянам у виборі підходящої роботи, а роботодавцям - у виборі потрібних працівників;

організація навчальної діяльності, професійної підготовки та перепідготовки громадян;

реєстрація безробітних і надання їм у межах своєї компетенції допомоги, у тому числі й матеріальної тощо.

Державне регулювання ринку праці здійснюється за чотирма напрямками:

1) працевлаштування незайнятого населення і допомога в профорієнтації, підготовці та перепідготовці кадрів;

2) сприяння створенню і розвитку гнучкого ринку праці та нестандартним формам зайнятості;

3) правове забезпечення трудових відносин;

4) соціальний захист населення, яке має статус безробітних (матеріальна допомога, виплата допомоги у зв'язку з безробіттям, страхування від безробіття).

Слід зазначити, що перші два напрями є активним типом державного регулювання ринку праці, а останній належить до пасивного.

В умовах ринкової економічної системи для реалізації державних програм зайнятості (рис. 13.12) пріоритет повинен надаватися стимулюванню розширення попиту на робочу силу як найактивнішому заходу державної політики на ринку праці. Активність цієї політики має опиратися на соціально-економічні механізми регулювання зайнятості в практичній діяльності.



Рис. 13.12. Державні програми зайнятості

Крім того існують прямі та непрямі методи державного забезпечення зайнятості. До прямих методів належить законодавче регулювання умов наймання і використання робочої сили, при цьому особливого значення

набувають колективні договори і трудове законодавство. До непрямих методів державного забезпечення зайнятості належать заходи державної фінансової політики (асигнування й субсидії), монетарної політики (регулювання грошового обігу), фіскальної політики (зміна податкових ставок). Суть у тому, що дієздатна політика зайнятості в теперішніх умовах повинна мати довгостроковий характер і включати цілий комплекс заходів державного регулювання, що гальмує зростання безробіття і скорочення зайнятості населення.

Висновки.

1. Економічне зростання дозволяє реалізовувати нові програми з питань боротьби з бідністю й забрудненням навколишнього середовища без падіння існуючого рівня споживання, скорочення обсягів інвестицій і виробництва суспільних благ. Під економічним зростанням національного господарства мається на увазі такий його розвиток, при якому збільшується реальний національний продукт.

2. Досвід свідчить про те, що економічні умови ніколи не залишаються сталими – піднесення прокладає шлях до спаду. Для ринкової економіки характерна макроекономічна нестабільність: економіка розвивається циклічно, виникає безробіття, відбувається інфляція. Економічний цикл – це часовий проміжок між двома кризами.

3. Серед різноманітності макроекономічних проблем, крім економічної циклічності, зайнятість і безробіття займають головні місця. Адже ці проблеми безпосередньо стосуються людини – основної продуктивної сили суспільства. Поняття зайнятості означає, що потенційний носій особистої продуктивної сили включений до складу продуктивних сил суспільства в певній сфері економіки. Людина працює не заради праці як такої: праця, підприємницька діяльність повинні піднести добробут людини, її соціальний статус у суспільстві, на підприємстві, у сім'ї.

Запитання.

Які ви знаєте типи економічного росту?

Проаналізуйте чинники економічного зростання.

Назвіть показники економічного зростання.

Що спільного й відмінного в поняттях «економічне зростання» та «економічний розвиток»?

У чому полягають особливості економічного зростання та трансформації економіки України до ринкової?

Чи здатне людство уникнути циклічних коливань в економіці?

Що може служити основними індикаторами фаз циклу?

Чим зумовлені кризи в Україні та які наслідки їх впливу на економіку?

Назвіть основні причини економічних циклів.

Коли зайнятість слід вважати ефективною?

Яким чином пов'язана флексибілізація сучасного ринку праці з міграцією населення?

З якою метою розробляються державні програми зайнятості?

ТЕМА 14. ГОСПОДАРСЬКИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ СУСПІЛЬНОГО ВІДТВОРЕННЯ. ДЕРЖАВА ТА ЇЇ ЕКОНОМІЧНІ ФУНКЦІЇ.

План.

- 1. Господарський механізм: суть, функції, принципи функціонування.**
- 2. Основні теорії державного регулювання економіки.**
- 3. Функції, форми, методи та інструменти державного регулювання ринкової економіки.**

1. Господарський механізм: суть, функції, принципи функціонування.

Господарський механізм є одним з найважливіших елементів економічної системи, який узгоджує функціонування і розвиток ланок економічної системи, приводить у відповідність продуктивні сили і економічні відносини. Він являє собою сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів та важелів регулювання економічних процесів.

Якщо уявити економічну систему як змішану, то вона включає в себе такі самостійні підсистеми:

- планову;
- ринок;
- натуральне господарство.

Кожній з окремих підсистем відповідає адекватний господарський механізм:

- державний;
- ринковий механізм саморегулювання;
- механізм традиційного господарювання.

Залежно від підсистеми з господарським механізмом, що має найбільшу вагу, характеризується і вся система.

Щоб створити ефективний господарський механізм, необхідно пізнати економічні закони, встановити їх взаємодію, обґрунтувати форми і методи їх використання. Виражаючи риси економічних законів, взаємозв'язки в системі, господарський механізм виступає як інтегративна форма їх виявлення.

Сутність господарського механізму проявляється через його функції:

- реалізація відносин пануючого типу власності;
- взаємодія продуктивних сил і економічних відносин;
- узгодження і забезпечення руху економічних інтересів;
- розв'язання соціально-економічних суперечностей;
- формування поля взаємодії механізму дії і використання економічних законів.

Реалізація цих функцій в економічній практиці відбувається на основі таких принципів формування і функціонування господарського механізму, як: ефективність, збалансованість, системність, соціальна спрямованість.

Господарський механізм можна розглядати на 2 структурних рівнях:

- 1) глибинному (об'єктивна сторона) – певна система економічних законів;

2) поверхневому (суб'єктивна сторона) – це механізм використання економічних законів у вигляді певних економічних форм, методів і важелів.

Господарський механізм – це система організаційно-економічних форм господарювання, методів управління та правових норм, за допомогою яких суспільство (держава) додержується об'єктивних вимог економічних законів з урахуванням конкретної ситуації в народному господарстві.

Як сукупність форм організації та управління суспільними діями економічних суб'єктів, спрямованих на реалізацію економічних законів, господарський механізм включає такі підсистеми – планування, стимулювання, організація, регулювання.

Планування включає прогнозування, довгострокове, середньострокове і поточне планування, директивне й індикативне планування.

Стимулювання – економічні важелі і стимули економічної діяльності, прискорення науково-технічного прогресу, кредитно-фінансову систему.

Організація включає форми організації й управління виробництвом з відповідною регламентацією прав і обов'язків економічних суб'єктів.

Регулювання або координаційний механізм ринкової економіки можна звести до двох форм: децентралізовані і централізовані (державні форми господарського механізму). Децентралізовані форми діють у сфері ринкових відносин (ринковий механізм – механізм саморегулювання – процес додержання цілісної системи соціального виробництва, збереження її збалансованості і гармонійності, який обумовлений об'єктивною логікою розвитку цієї системи). Основними регуляторами є: ціна, попит, пропозиція, конкуренція. Ринковий механізм дає можливість:

- ефективно розподіляти ресурси для виробництва товарів;
- забезпечувати гнучкість і високий ступінь пристосування до умов, що змінюються;
- оптимально використовувати результати НТП;
- вільно вибирати споживачам і діяти підприємцям;
- розширювати асортимент продукції, знижувати витрати, підтримувати конкурентоспроможність.

Основними елементами господарського механізму є: ринкове саморегулювання, державне регулювання та наднаціональне регулювання.

Ринкове саморегулювання або механізм ринкової економіки здійснюється через механізм вільної конкуренції, вільного ціноутворення (ціни встановлюються лише на ринку під впливом стихійного переливу капіталу на галузевому і міжгалузевому рівнях), та ін.

З урахуванням політекономічного аспекту господарського механізму сутність державного регулювання економіки полягає у функціонуванні та розвитку домінуючої підсистеми виробничих відносин між державою та суб'єктами господарювання з приводу виконання державою своїх економічних функцій, використання різних форм і методів впливу на процес розширеного відтворення економіки.

Державне регулювання економіки та ринкове саморегулювання є двома найважливішими ланками (підсистемами) господарського механізму (рис. 14.1).

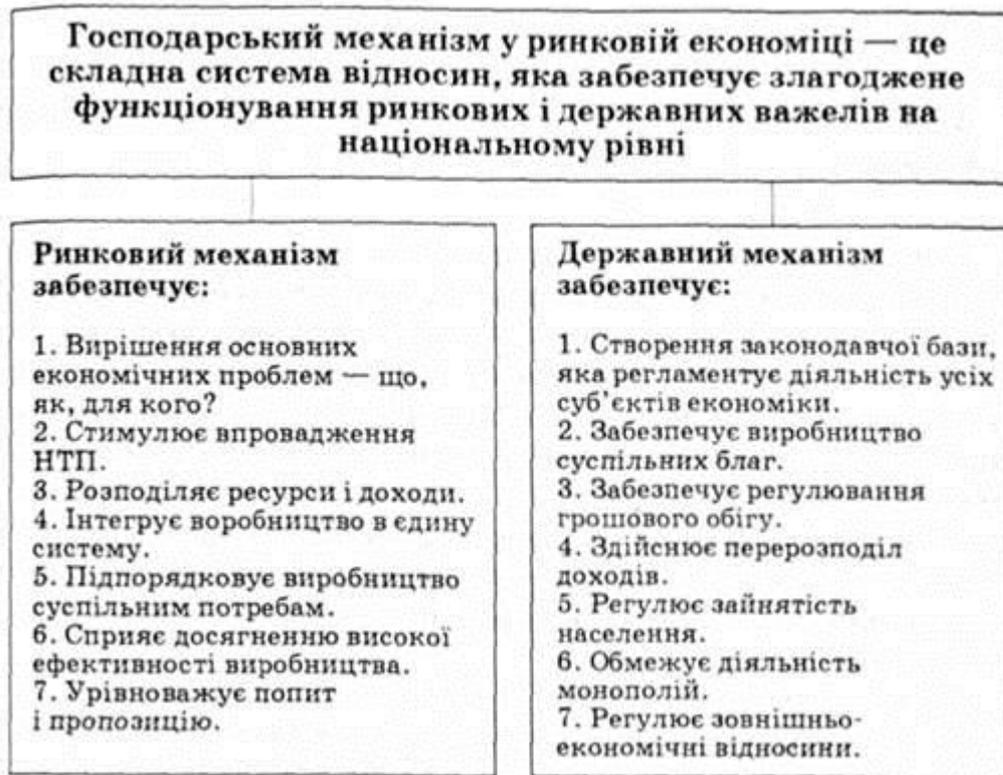


Рис. 14.1. Функції ринкового та державного механізмів

Як справедливо зазначає П. Самуельсон, управляти економікою за відсутності того або іншого – все одно, що аплодувати однією рукою.

Поряд із цими двома елементами господарського механізму важливу роль у регулюванні національної економіки відіграє корпоративна (а у її межах монополістична, у т. ч. олігополістична) планомірність.

Крім них, зростаючу роль у відтворенні сучасної економічної системи відіграє національне регулювання, що найповніше втілюється в межах ЄС.

2. Основні теорії державного регулювання економіки.

Разом з тим цілий комплекс питань не може бути вирішено за допомогою ринкового механізму, тому питання про державне регулювання завжди було в центрі уваги. Модель господарського кругообігу з участю держави представлена на рис.14.2.

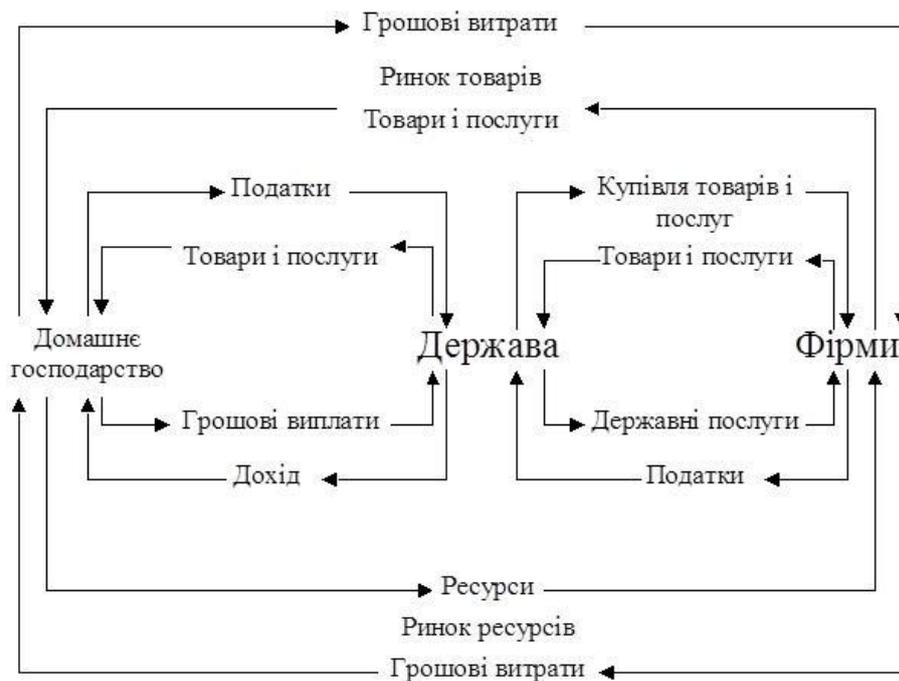


Рис. 14.2. Модель господарського кругообігу з участю держави

Позиції необхідності і ступеня втручання держави в економіку були різні:

1) проти державного втручання (класична теорія);

2) за державне втручання (кейнсіанська теорія);

3) альтернативні теорії (монетариська, теорія економіки пропозиції, теорія раціональних очікувань).

Прихильники класичної теорії вважають, що ринковий механізм здатний автоматично забезпечувати повну зайнятість без державного втручання в економіку. Вони стверджують, що механізм відсоткової ставки, гнучких товарних і ресурсних цін надає ринку здатність автоматично підтримувати повну зайнятість в економіці. За цих умов виключається необхідність втручання держави в економіку, тобто найбільш раціональною має бути політика державного невтручання.

На відміну від класиків, кейнсіанці відстоюють думку, що ринковий механізм самостійно не може гарантувати досягнення в економіці повної зайнятості. Вони стверджують, що завдяки ринковим регуляторам економіка може бути врівноважена, тобто в ній може забезпечуватися рівновага між сукупним попитом і сукупною пропозицією, але водночас може існувати неповна зайнятість, вимушене безробіття та високий рівень інфляції, а ці проблеми можна ліквідувати лише за допомогою державного втручання.

На ґрунті протилежних теорій (проти або за державне втручання в економіку) виникають альтернативні теорії, які намагаються поєднати ринковий та державний механізм регулювання.

Неокласики, виходячи з нових умов, змушені були переглянути свої теоретичні позиції. У 1938 р. у Парижі відбувся колоквіум Ліпмана, на якому неокласики визнали можливість втручання держави в економічне життя, що призвело до виникнення неолібералізму. Першим з неокласиків, що визнав цю

необхідність був А.Пігу. Представники неолібералізму (Фрейбурзька школа – В.Ойкен, Лондонська школа – Ф.Хайек, Чиказька школа – Фрідман), визнаючи необхідність втручання держави в економічне життя, на відміну від Кейнса, обмежуються контролем за виконанням "правил гри" економічними суб'єктами, розвитком деяких галузей суспільного призначення, виконання функцій соціального захисту.

Особливий вплив на розвиток економічної теорії і політики в розвинутих країнах з 70-х рр. спричинила школа монетаризму. Згідно з їхньою концепцією втручання держави має обмежуватись грошово-кредитною сферою, а також потрібно відмовитись від кейнсіанства (ідеї про необхідність державного втручання в економіку) і перейти на суворе регулювання грошей в обігу незалежно від кон'юнктури. Грошова маса повинна збільшуватись відповідно до довгострокового темпу зростання цін, зарплати тощо.

У 70-90-х рр. одержує новий поштовх консервативний неокласицизм ("теорія економіки пропозиції", "теорія раціональних очікувань").

Теорія економіки пропозиції виникла у зв'язку з нездатністю кейнсіанської теорії запропонувати ефективні заходи проти стагфляції (одночасного падіння виробництва та зростання цін). Суть теорії економіки пропозиції полягає в перенесенні акцентів з управління попитом на стимулювання сукупної пропозиції, зростання виробництва і зайнятості. Вона містить у собі обґрунтування рекомендацій економічній політиці і в першу чергу податковій.

Прихильники теорії економіки пропозиції виступають за зниження податкового тиску на економіку. Вони пропонують відмовитися від системи прогресивного оподаткування, знизити податкові ставки на підприємство, на заробітну плату і дивіденди. Зниження податків збільшить дохід і заощадження. Крім того, для найманих робітників зниження податків на заробітну плату підвищить стимули до праці.

Теорія раціональних очікувань стала досить поширеною в середині 70-х років, коли в економіці деяких країн спостерігалися одночасно інфляція і безробіття. Теорія раціональних очікувань спирається на логіку, яка асоціюється з положеннями класичної теорії. Прихильники її виходять з того, що економічні суб'єкти спроможні діяти раціонально. Аналізуючи економічну інформацію, вони здатні визначити майбутні зміни в економіці, а отже, спроможні приймати рішення, які найбільшою мірою відповідають їхнім інтересам.

Саморегулююча здатність економічних суб'єктів до раціональних дій може бути реалізована на практиці через ринковий механізм без державного втручання. Тому аналогічно класичній теорії теорія раціональних очікувань виходить із передумови, що всі ринки є високо конкурентними. На думку прихильників цієї теорії, нова інформація, яку одержують економічні суб'єкти, швидко відбивається на співвідношенні попиту та пропозиції і завдяки цьому рівноважні параметри економіки швидко відновлюються.

Перелічені альтернативні теорії макроекономічного регулювання не знижують значення кейнсіанської теорії, а доповнюють її, поглиблюючи наші уявлення про складний механізм функціонування економіки.

Світова практика засвідчує, що у процесі державного регулювання економіки найбільший ефект досягається лише за умов раціонального поєднання фіскальної та грошово-кредитної політики.

Радянська теорія обґрунтовує необхідність директивного планування. В 70-х рр. внаслідок кризи кейнсіанства виникає теорія "неокласичного синтезу" (П. Самюельсон), згідно з якою має бути забезпечення поєднання ринкового механізму з механізмом державного регулювання і застосування як державних, так і ринкових методів, залежно від кон'юнктури.

Сучасна економічна думка незалежно від її конкретного теоретичного спрямування визнає відповідальність держави за стан розвитку економіки, а, отже, і її право впливати на економічне життя. Відмінності в поглядах стосуються лише ступеня та методів реалізації такого впливу.

3. Функції, форми, методи та інструменти державного регулювання ринкової економіки.

Необхідність державного регулювання економіки зумовлена її економічними функціями, до яких відносять:

1. забезпечення правової бази та суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи;
2. захист конкуренції;
3. перерозподіл доходів та національного багатства;
4. коригування розподілу ресурсів;
5. стабілізація економіки (зайнятність та інфляція);
6. виправлення вад ринкової системи.

Якщо держава намагається робити більше, ніж їй відміряно ринковою економікою, то якими б добрими намірами вона не керувалася, це, як правило, деформуючи ринкові процеси, веде до падіння ефективності виробництва. Тоді, рано чи пізно, виникає необхідність роздержавлення економіки, тобто позбавлення її від надмірної державної опіки.

Необхідність і межі використання окремих форм регулювання, а також методів, за допомогою яких вони реалізуються, визначаються прийнятою концепцією державного втручання в економіку, а також метою соціально-економічного розвитку кожної країни.

Сучасна держава "вмонтована" в ринкову систему господарювання. Окрім її участі в економіці як регулюючої сили, вона діє як самостійний господарюючий суб'єкт. Це так званий державний сектор, питома вага якого для різних країн неоднакова.

В економічній науці поняття "державний сектор" пов'язане не стільки із самою державною власністю, скільки з усією сукупністю форм участі держави у виробництві, розподілі, обміні та споживанні. У такому розумінні державний сектор є основою, спираючись на яку держава здійснює свою діяльність. У сфері розподілу питома вага держави дуже велика, у виробництві втручання держави значно менше, а в обміні – мінімальна.

Державне регулювання економіки – це сукупність заходів державного впливу на об'єкти і процеси з метою певного спрямування господарської

діяльності суб'єктів національної економіки, узгодження їхніх інтересів і дій для реалізації конкретних цілей.

Об'єкти державного регулювання – сфери, галузі економіки, а також ситуації, явища та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути труднощі, проблеми, які не вирішують автоматично або можуть бути вирішені у віддаленому майбутньому, тоді як їх вирішення конче потрібне для нормального функціонування економіки та підтримання соціальної стабільності.

Суб'єкти – це носії, виразники та виконавці господарських інтересів, насамперед соціальні групи, що відрізняються одна від одної за такими ознаками: майно, доходи, види діяльності, професії, галузеві та регіональні інтереси.

Серед основних форм державного регулювання економіки слід виділяти:

- 1) планування (довготермінове, середньотермінове і короткотермінове),
- 2) програмування,
- 3) прогнозування.

Планування на макрорівні (макроекономічне планування) є формою управління народним господарством (а отже, формою державного регулювання економіки), що передбачає визначення цілей, розробку (складання) планів та їх реалізацію (з урахуванням шляхів досягнення) на основі наукового передбачення, що, у свою чергу, базується на пізнанні економічних законів. На мікрорівні планування передбачає складання бізнес-планів, короткотермінових оперативних програм та завдань. Трьома головними формами планування є директивне, індикативне і стратегічне.

Директивне (або імперативне) планування здійснювалось у СРСР і означало централізоване доведення обов'язкових завдань до підприємств (що і скільки виробляти, за якою ціною продавати, а також централізоване забезпечення ресурсами), що сковувало їх ініціативу, призводило до зростання товарно-матеріальних запасів, посилення затратного характеру економіки, зниження ефективності виробництва тощо.

Індикативне (тобто рекомендаційне) планування передбачає встановлення державою основних макроекономічних показників, системи економічних стимулів та прямих і опосередкованих важелів, які орієнтують суб'єктів господарювання на виконання планів, а також забезпечення їх необхідною інформацією. На відміну від директивного, індикативне планування значною мірою зводиться до орієнтації економічної діяльності товаровиробників.

Таке планування, започатковане у Франції і Нідерландах, у 60-ті роки набуло поширення в інших розвинених країнах. Найбільш поширеними є середньотермінові індикативні плани. У Франції, наприклад, реалізується 12-й п'ятирічний план.

Стратегічне планування стосується, передусім, стратегії поведінки на ринку і спрямоване на виживання національної економіки за будь-яких умов шляхом управління змінами, проведення найбільш важливих заходів.

Програмування національної економіки означає комплексний аналіз її стану, виявлення найважливіших проблем, які не можуть бути вирішені за

допомогою ринкових важелів, а відтак, розробку та реалізацію окремих стратегічних програм. Основою програмування є структурне регулювання економіки (або структурне програмування), яке є вищою формою економічного регулювання на національному рівні, має системний (у т. ч. комплексний) характер і базується на виконанні довго- (10-20 років), середньо- (4-5 років) і короткотермінових програм. За рівнем охоплення виділяють комплексно-цільові народногосподарські програми, програми соціально-економічного розвитку, науково-технічні та ін.

Планування та програмування економіки тісно пов'язані з її прогнозуванням, тобто науковим передбаченням тенденцій розвитку економіки на перспективу передусім таких макроекономічних показників, як темпи економічного зростання, кон'юнктура ринку, тенденції розвитку науки і техніки, структурні зміни в межах технологічного способу виробництва й економічної власності тощо.

Під методами державного регулювання ринкової економіки мають на увазі способи впливу держави за допомогою законодавчих і виконавчих органів на підприємницьку діяльність, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою забезпечення їх ефективної діяльності відповідно до інтересів суспільства (рис.14.3).



Рис. 14.3. Методи регулювання економіки

Методи регулювання ринкової економіки поділяються на:

- 1) адміністративні;
- 2) економічні;
- 3) індикативні.

Адміністративні (прямі) методи регулювання передбачають використання заходів заборони (наприклад, заборона будівництва підприємств на певних територіях), дозволу (наприклад, дозволу державним підприємствам базових галузей промисловості займатися туристичним бізнесом) і примусу (примусове закриття четвертого блоку Чорнобильської АЕС). За допомогою адміністративних заходів проводяться грошові реформи та інші дії.

Економічні (непрямі) методи регулювання ринкової економіки ґрунтуються на економічному інтересі та використовують інструменти фіскальної, монетарної, зовнішньоекономічної, соціальної, цінової, антициклічної та антиінфляційної політики.

Індикативні методи регулювання ринкової економіки – це економічні методи, які мають орієнтовний, рекомендаційний характер і їх можна зарахувати до опосередкованих засобів державного впливу на функціонування і розвиток ринкової економіки (субсидії, субвенції, дотації, державний контракт і т.д.):

- 1) програмування економіки,
- 2) фінансова політика,
- 3) грошово-кредитна політика,
- 4) інвестиційна політика,
- 5) регулювання грошової маси.

Розглянемо детальніше кожен із цих напрямів.

Серед основних напрямків державного впливу одним з найважливіших є державне програмування економіки. Основними формами є:

– розробка та реалізація національних програм і цільових комплексних програм, найважливіших макроекономічних пропорцій та показників (має індикативний характер);

– цільові програми розраховані на участь в їх виконанні багатьох підприємств з обов'язковим характером.

Фінансова або фіскальна (бюджетно-податкова) політика – це сукупність фінансових заходів держави щодо регулювання доходів і витрат бюджету з метою впливу на соціально-економічний розвиток країни. Головний фінансовий план держави – державний бюджет. Як правило, доходи і витрати державного бюджету рідко збігаються. Частіше має місце дефіцит або профіцит. Держава застосовує регулювання податкових ставок і їх диференціацію. У період спаду і подальшої депресії вона істотно знижує прибутковий податок і податок на прибуток корпорацій, в результаті чистий прибуток комерційних фірм зростає і з'являється стимул до розширення виробництва. Отже, в цьому випадку низькі податки грають роль «акселераторів» економічного зростання.

Навпаки, наприкінці фази піднесення, коли настає «перегрів» економіки, виробництво виходить за рамки платоспроможного попиту, що може викликати кризу, держава різко підвищує податкові ставки з метою загальмувати зростання виробництва, не допустити або принаймні послабити силу спаду, упорядкувати процес відновлення рівноваги між пропонуванням і попитом на

товарних ринках. У цьому випадку високі податки грають роль «вбудованих стабілізаторів» економічного зростання.

Нарівні із загальним регулюванням податкових ставок, що має циклічний характер, держава широко використовує їх диференціацію. Так, порівняно низькі податки для підприємств (фірм) новітніх, перспективних галузей промисловості стимулюють їх зростання; навпаки, підвищені податки на підприємства застарілих галузей обмежують зростання і стимулюють згортання неефективного виробництва.

Розрізняють 2 види фіскальної політики:

дискреційна – політика стосовно чистих податків і державних закупок, що спирається на рішення уряду і парламенту,

автоматична – політика, яка, впроваджуючи в економіку певну систему податків і трансфертів, забезпечує їм можливість виконувати регулюючу функцію в автоматичному режимі.

Грошово-кредитна політика зводиться до економічного регулювання через механізм зміни пропозиції (маси) грошей та їх ціни (відсотків) на грошовому ринку. Основними напрямками такого регулювання є: 1) управління державним боргом; 2) регулювання банківської ліквідності; 3) регулювання обсягу кредитних операцій, грошової емісії, ризику і ліквідності.

У свою чергу регулювання банківської ліквідності здійснюється такими методами: центральні банки розвинених країн світу, по-перше, регламентують співвідношення між резервними активами і депозитами, між позиками і депозитами та ін. По-друге, зобов'язані вносити частину акумульованих засобів на спеціальний рахунок у центральний банк. За цим рахунком вони отримують відсоток, який дорівнює середній ставці за казначейські векселі на останніх торгах. Банки також зобов'язані вносити на спеціальний рахунок центрального банку додаткові спеціальні депозити у випадку, коли приріст відсотків на вклади перевищує встановлену центральним банком норму. За цих умов розширення кредиту комерційних банків залежить від нарощування банківських пасивів, але має перевищувати суму такого приросту більш як у 5 разів. Із підвищенням резервної норми центральним банком банківські обороти зменшуються, а з її зменшенням – зростають. По-третє, через продаж або купівлю цінних паперів чи надання банкам кредитів.

Другий напрям грошово-кредитного регулювання – управління державним боргом – здійснюється через купівлю або продаж державних зобов'язань з метою стабілізації їх цін, зміни ціни облігацій та умов їх продажу тощо. Державний борг погашається за рахунок викупу державних цінних паперів коштами бюджету.

Третій напрям грошово-кредитного регулювання – регулювання обсягу кредитних операцій і грошової емісії. За сприятливої економічної кон'юнктури здійснюється політика обмеження обсягу кредитів і скорочення грошової емісії (так звана політика рестрикції). За умов погіршення економічної кон'юнктури центральний банк здійснює політику на збільшення банківських позик і грошової емісії (так звана політика кредитної експансії).

Якщо говорити про інструменти, то умовно їх можна поділити на 2 групи:

1) інструменти опосередкованого впливу – це операції на відкритому ринку, які регулюють норми обов'язкового резерву, відсоткова політика, курс валют;

2) інструменти прямого впливу – це прямі обмеження на здійснення емісійно-касових операцій, обмеження кредитування, прямий розподіл кредитних ресурсів, що надаються комерційним банкам.

Інвестиційна політика спрямовує інвестиції у виробничу і соціальну інфраструктуру, державні замовлення (закупівлі). Маючи у розпорядженні бюджетні кошти, держава вкладає гроші в будівництво шляхів, портів, аеродромів, продуктопроводів, ліній зв'язку, в тому числі комп'ютерних мереж, що забезпечує нормальні умови функціонування виробничих галузей і банківської системи.

Іншим напрямом державних вкладень є інвестиції в соціальну сферу. Завдяки системі трансфертних платежів держава має можливість виплачувати допомоги по безробіттю, самотнім матерям, багатодітним сім'ям, будувати дешеве муніципальне житло і т. д.

Важливу роль у стимулюванні економічного зростання відіграє державна закупівля військової техніки, рухомого складу залізниць, надлишків сільгосппродуктів.

Регулювання грошової маси. Нарівні з урядом найважливішим органом регулювання ринкової економіки є центральний банк країни (НБУ), незалежний від президента, парламенту й уряду. Головною функцією центрального банку є регулювання грошової маси, забезпечення її відповідності масі товарів і підтримка тим самим твердої купівельної спроможності паперових грошей, що є найважливішою умовою нормального функціонування ринкового механізму.

Фінансова політика центрального банку має циклічний характер. У період, коли в народному господарстві відчувається нестача грошей, що гальмує зростання виробництва, центральний банк знижує резервну норму, зменшує процентну ставку за кредитами, що надаються комерційним банкам (облікову ставку), у масовому масштабі купує у них облігації державних позик. Тим самим збільшуються реальні фінансові ресурси комерційних банків, їх можливість створювати нові безготівкові гроші (зростає мультиплікатор поточних рахунків), отже, і можливість комерційних банків надавати дешеві кредити. Така політика отримала назву політики «дешевих грошей».

Навпаки, в період загострення інфляції центральний банк підвищує резервну норму, проценти за кредитами комерційним банкам, продає їм облігації державних позик. Тим самим вужчають можливості комерційних банків створювати нові гроші, обмежуються їх можливості надавати кредити, підвищуються процентні ставки, що веде до уповільнення зростання платоспроможного попиту, обмеження зростання виробництва, але разом з тим знижує рівень інфляції. Така політика отримала назву політики «дорогих грошей». Чергуючи вказані варіанти, центральний банк прагне забезпечити відповідність між зростанням грошової маси і маси товарів.

Сьогодні визнають, що для реалізації впливу на економіку держава має виробити власну економічну політику, яка передбачає такі цілі:

- забезпечення певного рівня економічного зростання;
- забезпечення максимальної зайнятості;
- контроль над інфляцією;
- урівноваження активів і пасивів платіжного балансу.

Для досягнення цілей економічна політика передбачає широкий спектр заходів, які умовно їх можна розділити на 4 групи:

- структурна політика;
- соціальна політика;
- політика конкуренції;
- кон'юнктурна політика.

Перші три групи передбачають вирішення локальних завдань: структурна (субсидії, активізація розвитку відносно відсталих регіонів, галузей, секторів), соціальна (заходи по забезпеченню соціальної рівності та забезпечення членів суспільства шляхом перерозподілу суспільного продукту); кон'юнктура (регулятивний вплив на ринкову кон'юнктуру, на співвідношення попиту і пропозиції на ринку), конкуренції (заходи антимонопольного характеру, вільного ціноутворення, доступ на ринок). За способом і характером впливу усі заходи кон'юнктурної політики ділять на: заходи фіскальної політики; заходи монетарної політики; заходи прямого впливу.

Прямий вплив держави на економіку – це цілеспрямоване регулювання та система державних замовлень.

Непрямий вплив держави на економіку означає застосування бюджетно-податкових, грошово-кредитних, амортизаційних, валютних, митних та інвестиційних регуляторів.

Висновки.

1. Господарський механізм у системі суспільного відтворення являє собою сукупність конкретних форм господарювання, організаційно-інституціональних систем, методів та важелів регулювання економічних процесів. Господарський механізм можна розглядати на 2 структурних рівнях: глибинному (об'єктивна сторона) та поверхневому (суб'єктивна сторона).

2. Позиції необхідності і ступеня втручання держави в економіку були різні:

- 1) проти державного втручання (класична теорія);
- 2) за державне втручання (кейнсіанська теорія);

3) альтернативні теорії (монетариська, теорія економіки пропозиції, теорія раціональних очікувань).

3. Поняття "державний сектор" пов'язують в економічній науці не тільки із самою державною власністю, а й з усією сукупністю форм участі держави у виробництві, розподілі, обміні та споживанні.

Запитання.

Що таке господарський механізм?

Які існують конкретні причини, що роблять об'єктивно-необхідним втручання держави в економіку?

Як класифікують методи регулювання економіки?

Ви є прихильником класичної чи кейнсіанської теорії?

В чому суть прямих методів?

Яким напрямком державного регулювання ринкової економіки ви надаєте перевагу?

ТЕМА 15. СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІК.

План.

- 1. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи.**
- 2. Економічна система сучасного капіталізму.**
- 3. Соціалістична економічна система та її еволюція.**
- 4. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік.**

1. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи.

З точки зору формаційного підходу та відносин власності на засоби виробництва виділяється п'ять способів виробництва:

первіснообщинний,
рабовласницький,
феодалний,
капіталістичний,
соціалістичний (комуністичний).

Капіталістичний спосіб виробництва виник ще на початку XVI ст. і продовжує залишатися провідною економічною формацією і в XXI ст.

Кінець XV – перша третина XVIII ст. увійшли у світову економічну історію як період розпаду феодальних відносин і зародження у надрах феодального суспільства капіталізму. Започаткували цей процес суттєві зміни у сфері виробництва і стан продуктивних сил суспільства. З'явилися нові галузі мануфактурного виробництва, поглибився суспільний поділ праці, почала формуватися спеціалізація окремих країн. Становлення капіталістичного виробництва в окремих галузях промисловості було різним: інтенсивним розвитком відрізнялися галузі, в яких значно подорожчали й ускладнилися засоби виробництва (металообробка, добувна промисловість, суднобудування тощо); повільніше капіталізм розвивався там, де збереглася реміснична техніка (текстильна промисловість, виробництво предметів розкоші і т. ін.). Активно прогресувала і сфера обігу: розвивалися кредит і банківська справа, з'явилися перші товарні й фондові біржі, ускладнився грошовий обіг.

Капіталістична економічна система в період свого формування та розвитку пройшла ряд етапів, що ознаменували її поступову еволюцію та глибинну соціально-економічну трансформацію. Перебіг історико-еволюційного розвитку капіталізму представлено на рис. 15.1.

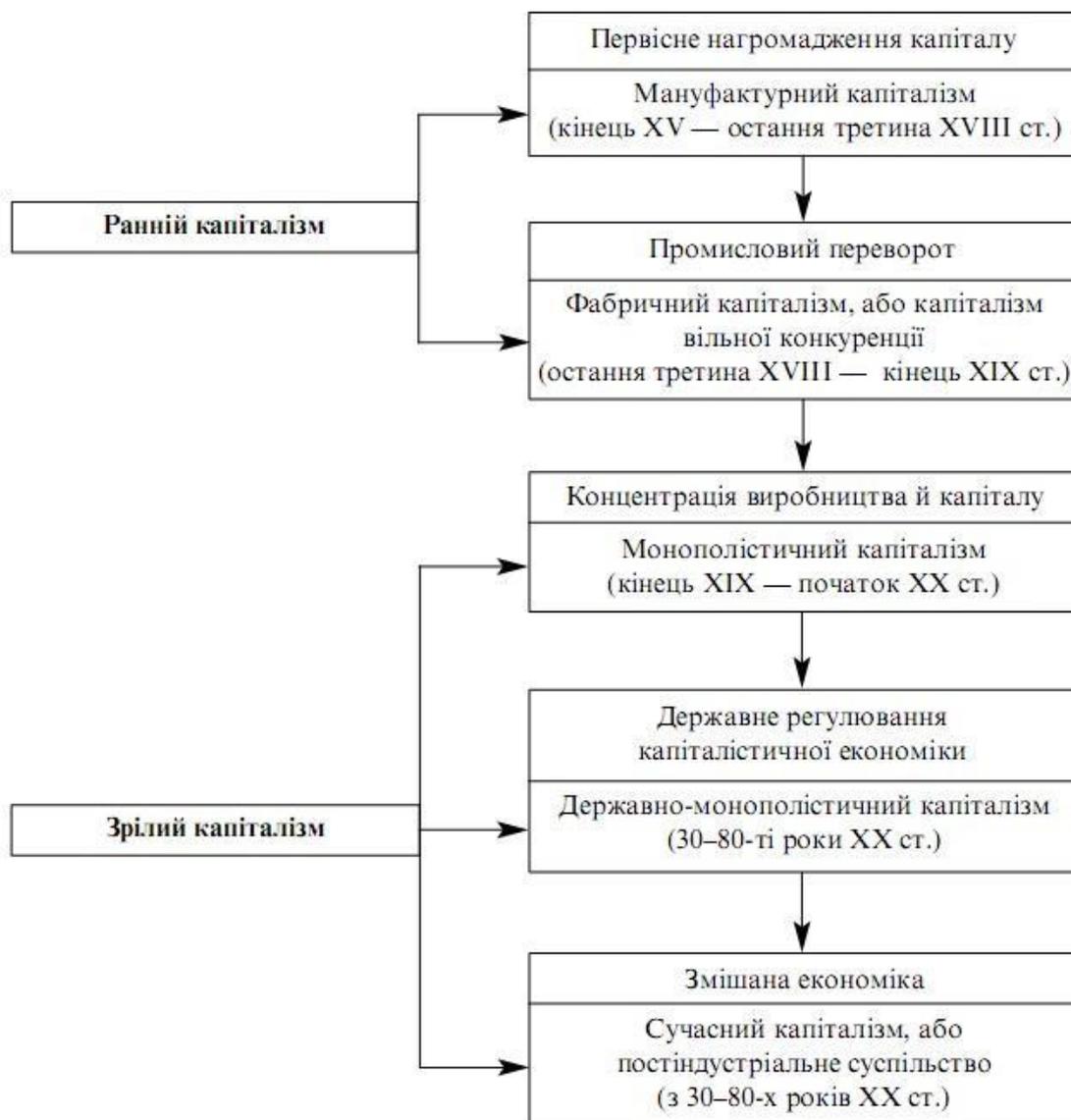


Рис. 15.1. Еволюція капіталістичної системи господарювання

Капіталізм вільної конкуренції – це економічний лад, побудований на приватній власності на речові ресурси виробництва, використанні найманої праці, системи конкурентних ринків і монополії на ринку праці та мотивуючого стимулу – прибутку.

Ознаки капіталізму вільної конкуренції:

- 1) приватна власність на засоби виробництва;
- 2) система найманої праці;
- 3) свобода підприємництва і вибору;
- 4) ринкова система та вільна конкуренція;
- 5) важлива роль прибутку;
- 6) обмежена роль держави.

У процесі свого розвитку капіталістична формація пройшла ряд стадій: проста кооперація,

мануфактура,
промисловий переворот,
монополістичний капіталізм,
державно-монополістичний капіталізм.

Першою найпростішою формою капіталістичного підприємства була проста кооперація, за якої досягалася вища продуктивність праці.

Згодом її замінила мануфактура, яка являла собою тип підприємства (велику майстерню), що базувалася на поділі праці найманих робітників і ручній ремісничій техніці. У мануфактуру в XIV-XV ст. перетворилися й ремісничі об'єднання. Мануфактура зі своєю спеціалізацією створила умови для переходу капіталістичного виробництва на машинну базу.

У період останньої третини XVIII ст. і першій чверті XIX ст. в Англії було здійснено промисловий переворот (рис. 15.2), який потім розповсюдився й на інші капіталістичні країни. Були створені умови для розвитку великої машинної індустрії. Панівною формою підприємства стала фабрика. Уважається, що саме машинна індустрія забезпечила реальне підкорення праці інтересам капіталу. Остаточо капіталістичний лад закріпив себе як нову суспільно-економічну формацію, що вийшла на історичну арену замість феодалізму під час переможних буржуазних революцій: у Нідерландах – наприкінці XVI ст., в Англії – у XVII ст., у Північній Америці – наприкінці XVIII ст., у Німеччині – в середині XIX ст.

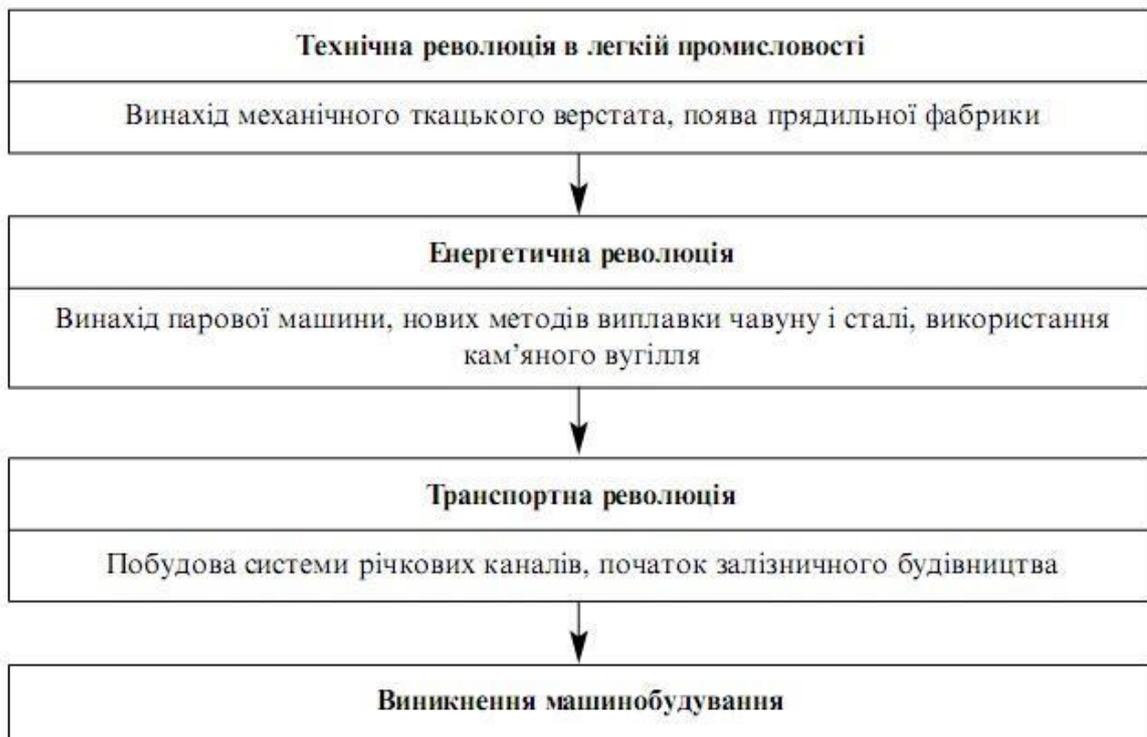


Рис. 15.2. Основні етапи промислового перевороту

Монополістичний капіталізм – це економічний лад із системою великих і надвеликих підприємств, що уклали одним з одним різного роду угоди чи

союзи, і як монополії займають панівне становище в економіці та ринках недосконалої конкуренції; стадія у розвитку капіталізму.

Ознаки монополістичної стадії розвитку капіталістичної системи:

1) концентрація виробництва й капіталу, яка досягла такого високого ступеня розвитку, що привела до утворення монополій, які відіграють вирішальну роль у господарському житті;

2) об'єднання банківського і промислового капіталу, що функціонують на монопольній основі, та утворення на базі цього інтегрованого фінансового капіталу, уособленням якого стає фінансова олігархія;

3) переважання вивозу капіталу над вивозом товарів;

4) утворення міжнародних і транснаціональних компаній, що створює підґрунтя для економічного поділу світу;

5) панівною організаційною формою підприємств стають акціонерні товариства (корпорації).

За монополістичної стадії капіталізму зберігається монополія на ринку праці, оскільки суб'єкти праці залишаються неорганізованою силою і не захищаються державою.

Вільна конкуренція сприяє концентрації виробництва, а ця концентрація на певному щаблі розвитку веде до монополії. На певному етапі високий рівень концентрації виробництва об'єктивно веде до того, що основна його частина зосереджується в обмеженій кількості великих підприємств. Монополія і олігополія приходять на зміну вільній конкуренції, яка замінюється недосконалою конкуренцією.

Концентрація виробництва у свою чергу тягне за собою концентрацію і централізацію капіталів.

Тривалий час концентрація виробництва здійснювалась, головним чином, на основі концентрації капіталу.

Концентрація капіталу представляє собою збільшення розміру капіталу за рахунок капіталізації (реінвестиції) прибутку.

Важливу роль у концентрації капіталу і формуванні монополістичного капіталізму виконало бурхливе акціонування капіталу і створення акціонерних товариств. Трести і синдикати, які з'явилися ще на початку останньої третини XIX ст., являли собою великі акціонерні підприємства монополістичного і олігополістичного типу.

Метод централізації капіталу не був розповсюджений. Централізація капіталу представляє собою збільшення розміру капіталу шляхом об'єднання капіталів декількох економічних суб'єктів в один.

Централізація капіталів може бути:

1) добровільною – здійснюється на основі добровільного об'єднання капіталів окремих капіталістів у один капітал у тій чи іншій господарсько-правовій формі,

2) примусовою – це поглинання в процесі конкуренції більш великими підприємствами малих і дрібних капіталістичних підприємств.

Основною ознакою монополістичного капіталізму є панування фінансового капіталу.

Фінансовий капітал – це об'єднання монополістичного банківського капіталу з капіталом промисловості й інших галузей економіки.

Для домонополістичної епохи були характерні диференціація видів капіталу, відокремлення торговельного та позичкового капіталів від промислового.

Монополістичній стадії, навпаки, притаманна тенденція до інтеграції капіталів, поєднання його різних форм у межах єдиної системи фінансового капіталу. Виникнення фінансового капіталу приводить до зростання усупільнення виробництва. Розвиток фінансового капіталу багато в чому залежить від еволюції банківської діяльності (універсальний характер сучасних банків, розвиток ринку цінних паперів, поява вузькоспеціалізованих небанківських фінансово-кредитних інститутів), знаменуючи собою встановлення єдиного контролю над виробництвом і обігом.

Основною формою фінансово-монополістичного капіталу є фінансові групи. Фінансові групи – це об'єднання фінансових і нефінансових монополій (олігополій) на основі системи участі, особистої унії та інших зв'язків, у тому числі родинних.

Уособленням панування фінансового капіталу в економічному та соціальному житті є фінансова олігархія – це капіталістична еліта, до якої належить верхівка монополістичної буржуазії, а також провідні менеджери найбільших корпорацій. Доходи фінансової олігархії досягають значних розмірів, а основним джерелом їх появи є володіння великими пакетами акцій провідних корпорацій, що забезпечує економічну і політичну владу. Представники фінансової олігархії є найбагатшими людьми капіталістичної країни, вони справляють великий вплив на економіку, що дозволяє через систему участі управляти гігантськими капіталами та розподільними відносинами.

При цьому вирішальне значення має система участі в капіталі, яка представляє собою взаємне володіння нефінансовими і банківськими корпораціями частками акціонерного капіталу.

Створюється багатоступенева система володіння великими пакетами акцій, яка дозволяє обплутати мережею сіткою фінансової залежності цілі сфери економіки. Виникає фінансово-монополістичний капітал представляє собою банківський монополістичний капітал, що зрісся з монополістичним капіталом нефінансових галузей економіки.

Взаємозв'язок між стадіями капіталізму, етапом еволюційної трансформації економіки, формою організації капіталу та формою соціально-економічного об'єднання подано на рис. 15.3.

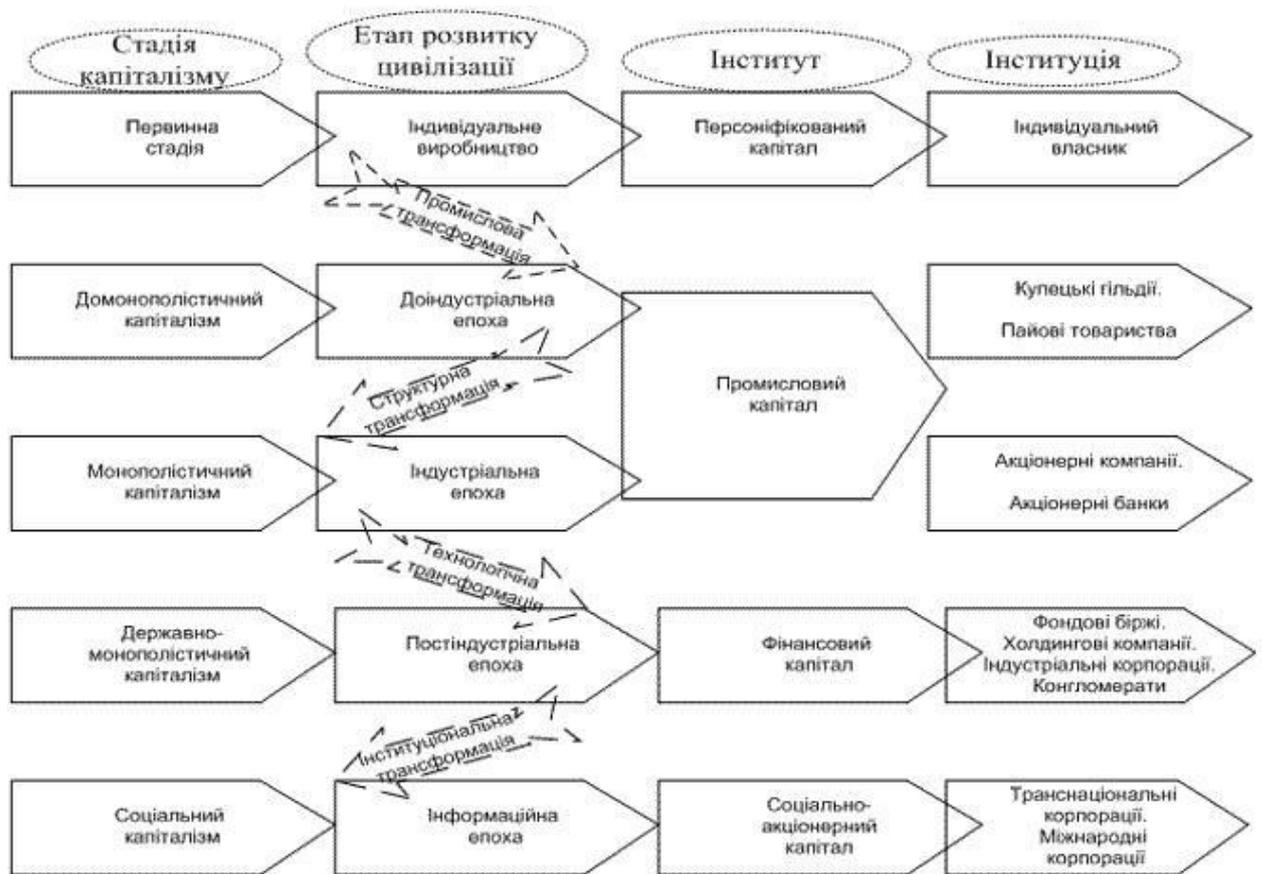


Рис. 15.3 Інституціональна генеза корпоративного капіталу та розвиток організаційних форм у корпоративному секторі економіки

На рубежі XIX-XX ст. капіталізм вільної конкуренції поступився капіталізму недосконалої конкуренції. В економіці панівне місце посіли олігополії і монополії. За цих умов конкуренція не може бути досконалою (вільною), тому вона стала недосконалою.

За монополістичного капіталізму основними регуляторами економіки виступають ринки недосконалої конкуренції.

2. Економічна система сучасного капіталізму.

Сучасна стадія розвитку капіталізму – державно-монополістичний капіталізм – почала формуватися у середині 30-х рр. XX ст. і триває нині.

Існує глибока якісна відмінність державно-монополістичного регулювання і державного втручання в економіку, властивого домонополістичній стадії розвитку.

В епоху капіталізму вільної конкуренції змістом такого втручання було прискорення процесу капіталістичного нагромадження, ініціювання колоніальних пограбувань, створення й підтримка державних мануфактур, надання державних субсидій і кредитів промисловцям, протекціонізм, але участь держави в економічному житті мала епізодичний характер.

З виникненням монополій з'явилась необхідність активнішого втручання держави в економічне життя. Нагальною потребою стала не лише господарська координація на рівні окремих економічних суб'єктів у межах внутрішньо- та

міжфірмових відносин (мікрорівень), а й здійснення узгодженої загальнонаціональної економічної політики (макрорівень економічної системи).

В роки Першої світової війни монополістичний капіталізм почав переростати в державно-монополістичний, виник воєнний варіант його функціонування. В цей час посилювався процес концентрації фінансового капіталу, зростає роль державних монополій, втручання держави в економіку ставало дедалі частішим. Світова економічна криза 1929-1933 рр. сприяла подальшому розвитку державно-монополістичного капіталізму.

У період Другої світової війни розвиток державно-монополістичного капіталізму досяг нового ступеня, що виявилось у зростанні державних капіталовкладень у промисловість, у будівництві воєнних підприємств за кошти державного бюджету, в урядових позиках для субсидування промислових монополій, у різних формах економічного контролю з боку державних органів для забезпечення випуску воєнної продукції, розвитку державного ринку. Державний апарат ще більше переплівся з монополістичними групами фінансистів і промисловців, що сприяло утворенню розгалуженої системи державного регулювання економіки.

У післявоєнний період дедалі ширше використовувались стимулювання державою подальшої концентрації виробництва й капіталу, перерозподіл нею значної частки національного доходу, надання корпораціям військових замовлень, урядове фінансування програм розвитку промисловості і наукових досліджень, розробка програм соціально-економічного розвитку в масштабі країни тощо.

Причинами виникнення змішаної економіки, яка за своїм змістом є запереченням капіталізму, є недосконалість і негативні соціально-економічні наслідки ринкової системи саморегулювання:

зростання монополізації виробництва, капіталу, розподілених відносин і ринку, що порушує принципи економічної свободи, справедливого розподілу життєвих благ та веде до загострення суперечностей;

необхідність посилення ролі держави як суб'єкта економічних відносин і їх регулятора;

розвиток колективних форм власності, які звужують сферу існування індивідуальної приватної власності на засоби виробництва й обігу та на продуктивний капітал;

необхідність розширення масштабів перерозподілу доходів з метою кращого задоволення соціальних потреб і соціального захисту населення, що живе за межею бідності.

Розрізняють три основних варіанти змішаної економіки (табл. 15.1).

Консервативний варіант	Ліберальний варіант	Соціал- реформістський варіант
виступає за обмежене втручання держави в макроекономічні процеси з метою створення умов для розвитку приватного сектору і ринкових важелів саморегулювання	передбачає проведення важливих інституціональних і соціальних реформ, раціональну взаємодію приватного і державного секторів економіки, впровадження системи національного планування, здійснення поступової соціалізації капіталістичної економіки	обстоює необхідність оптимального поєднання децентралізму і централізму, планування і ринку, індивідуальних і колективних форм власності для поступової трансформації капіталізму в систему демократичного соціалізму

Таблиця 15.1. Варіанти змішаної економіки

Соціально-економічною основою сучасної змішаної економіки є взаємодія і взаємозв'язок двох провідних секторів економіки – приватно-колективного (акціонерного) та державного, які складаються з різних соціально-економічних укладів. Соціально-економічний уклад представляє собою цілісну систему виробничих відносин визначеного типу, або відносини, які утворюють суспільну форму виробництва та господарювання.

Вважається, що в сучасних змішаних системах співіснуючими укладами є дрібнотоварний, акціонерний, колективно-приватний, державний і соціалістичний, але пануючим, визначальним залишається капіталістичний уклад, що базується головним чином на основі групової капіталістичної (корпоративної) власності.

Особливим сектором сучасної змішаної економіки є панівне становище в недержавному секторі монополій та олігополій. Правда, в сучасних умовах класичні монополії у прямому розумінні зустрічаються рідко. Проте їх “сестри” – олігополії – дуже розповсюджене явище в будь-якій розвиненій країні

Діяльність профспілок і введення системи колективних договорів в усіх галузях економіки та більшості підприємств привели до поступової ліквідації монополії на ринку праці, а рівень заробітної плати поступово почав відповідати конкурентній заробітній платі, тобто реальній вартості робочої сили.

Нагадаємо, що революція у відносинах найманої праці почалася в 30-х рр. ХХ ст. “зверху”, за ініціативою американського президента Р.Рузвельта в процесі здійснення ним “Нового курсу”.

Складові революції в трудових відносинах у розвинених країнах Заходу: право робітників на організацію профспілок і укладання колективних договорів; введення мінімальної заробітної плати і допомоги по безробіттю,

прийняття закону про соціальне страхування; право робітників на проведення страйків.

Регульований капіталізм другої половини ХХ ст. можна класифікувати як змішану економічну систему, основні політекономічні характеристики якої такі:

функціонування економіки на засадах плюралізму форм власності – приватної, колективної, державної та розмаїття форм господарювання – оренди, акціонування, кооперації, партнерства;

розвиток державного підприємництва і формування державного сектору економіки;

макроекономічне прогнозування, планування і програмування розвитку економіки загалом та її окремих галузей;

розподіл і перерозподіл державою ресурсів і доходів на основі формування державного бюджету та державних фінансів, здійснення податкової політики і соціального регулювання;

модифікація ринкового ціноутворення внаслідок запровадження внутрішньофірмових (трансфертних) цін і державного регулювання цін на ресурси і продукти;

державне регулювання науково-технічного та інноваційного розвитку;

регулювання державою та профспілками умов, оплати та ринку праці;

соціалізація економічної системи капіталізму на засадах соціального страхування і соціального захисту населення, соціального партнерства;

підтримання конкурентних умов господарювання і запобігання монополізму.

Отже, змішана економічна система базується на гнучкому механізмі державного втручання у соціально-економічні процеси, яке підпорядковане завданню подальшого зростання ефективності суспільного виробництва й забезпечення безперервного і безкризового відтворення.

Державне підприємництво, бюджетне регулювання, соціальне вирівнювання – характерні ознаки змішаної економіки.

Вияснимо перспективи розвитку сучасного капіталізму, який все більше стає соціально орієнтованою ринковою економікою. При цьому перш за все слід звернути увагу на значних змінах, що відбуваються у відносинах власності і які зараз базуються на акціонерній власності. Змінюється як юридична форма акціонерної власності, так і її соціально-економічний зміст. Позитивні зміни у відносинах власності в поєднанні з об'єктивною необхідністю соціальної орієнтації сприяють соціалізації економіки розвинених країн Заходу.

Економічна система сучасного капіталізму (змішана економіка) – модель соціально-економічного розвитку, що передбачає поєднання приватної і державної форм власності, плану і ринку, проведення інституціонально-соціальних реформ для побудови прогресивного ладу.

Таким чином, змішана економіка в сучасних розвинених капіталістичних країнах є перехідним етапом від переважно капіталістичної до некапіталістичної.

3. Соціалістична економічна система та її еволюція.

Соціалістична економічна система свої результати практично втілила в країнах колишньої світової системи соціалізму, а передусім у Радянському Союзі (табл. 15.2).

Таблиця 15.2. Порівняння соціалістичної та капіталістичної систем

№ п.п.	Соціалістична система	Капіталістична система
1.	Переважає державна і квазідержавна власність над приватною, що відіграє допоміжну роль	Переважає приватна власність над державною за допоміжної ролі державної власності
2.	Переважає централізованого управління в координації соціально-економічної діяльності за допоміжної ролі ринку	Переважає ринку в координації соціально-економічної діяльності за допоміжної ролі централізованого управління
3.	Монополія політичної влади у комуністичній партії, тобто партія програма якої проголошує знищення капіталізму (який ґрунтується на приватній власності та ринку)	Брак протистояння політичної влади з інститутами капіталізму, приватної власності та ринку, проведення політики підтримки чи збереження нейтралітету щодо цих інститутів

Соціалізм – це не тільки ідея, а й практичний рух, пов'язаний з бажанням трудящих кардинально змінити суспільство. На всіх етапах еволюції соціалістичної ідеї вона ґрунтувалась на наукових знаннях, реалістичних передбаченнях, революційному романтизмі та елементах соціальної утопії.

Можна виокремити такі основні етапи формування соціалістичного вчення:

1) утопічний соціалізм (XVII-XVIII ст.) – його найбільш яскравими представниками були Т. Мор, Т. Кампанелла, А. К. Сен-Сімон, Ш. Фур'є, Р. Оуен та ін. Вони обґрунтовували ідею централізованої планової системи у масштабах країни, пояснювали необхідність ліквідації приватної власності та всієї капіталістичної системи; доводили правомірність організації розподілу за працею і за потребами; робили спробу обґрунтувати органічний взаємозв'язок гуманізму і соціалізму.

2) науковий соціалізм – перетворення соціалізму з утопії в науку (XIX ст.). Цей етап пов'язаний з формуванням об'єктивних передумов та умов для подальшої еволюції ідей соціалізму. Засновниками наукового соціалізму стали К. Маркс і Ф. Енгельс. Основою їх вчення є теза про те, що: розвиток суспільства визначається економічними законами; буржуазні виробничі відносини ґрунтуються на експлуатації найманої праці, яка створює додаткову вартість, котра привласнюється класом капіталістів. Капіталістичне

виробництво у своєму розвитку дедалі більше набуває суспільного характеру, який вступає у суперечність з приватною формою привласнення. Виробництво усупільнюється, що передбачає необхідність планового регулювання його розвитку, узгодженої дії економічних суб'єктів, чому заважає приватна власність. Саме це визначило марксистське трактування майбутнього суспільства — соціалізму.

3) реальний соціалізм (радянський) результат творчості, свідомої діяльності держави – криза традиційних уявлень про соціалізм і вироблення його нового бачення. Тобто необхідна «інвентаризація» накопиченого досвіду знань, їх переосмислення.

Економічна модель Маркса і Енгельса, на відміну від моделей утопічного соціалізму відрізняється злагодженістю, цілісністю, узгодженістю шести ключових елементів, з яких один (економічне зростання і добробут) фіксує стратегічну мету соціалізму, а п'ять інших (суспільна власність на засоби виробництва; безпосередньо суспільна праця; планомірність; відмирання товарної форми робочої сили; розподіл за працею) – засоби її досягнення. У теорії соціалізму Маркса і Енгельса обґрунтовується необхідність і можливість гармонізації відносин людини і суспільства. Їх економічна модель має антиринковий характер. Соціалізм характеризується як устрій вільних і рівних асоційованих виробників. Проте ця модель, в процесі реалізації її на практиці, відрізняється визначальною роллю держави в економіці, яка діє як головний організатор усіх господарських процесів. Ця модель дістала назву державного соціалізму.

Економічна модель соціалізму, що була реалізована на практиці, – це грубе спотворення ідеї соціалізму, тому що в центрі її знаходиться не людина, а держава. На основі монополізації власності держава виступила головним суб'єктом – організатором усіх господарських процесів: виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Економічна система державного соціалізму – це економічний лад, який характеризується державною власністю практично на всі речові ресурси і ухвалою економічних рішень через центральне економічне планування.

Основні ознаки державного соціалізму:

1) монополія державної власності веде до загального одержавлення економічної та інших сторін суспільства. Вона утверджувалась як наслідок підміни реального усупільнення виробництва формальним (зміна юридичної форми власності на засоби виробництва), що означає розподіл функцій управління і розпорядження.

2) відносини адміністративної залежності. Більшість підприємств позбавлені самостійності щодо формування програми, вибору ресурсів, партнерів, розпорядження доходами тощо. Виробництво здійснюється за планом, управління базується на силі влади, тому замість економічних регуляторів господарських зв'язків використовуються адміністративні розпорядження.

3) надцентралізація суспільного виробництва. Через низьку ефективність виробництва і велику витратну частину бюджету держава концентрує високу частку виробленого продукту.

4) бюрократизація управління. Бюрократизм — це суспільні відносини, що характеризують монополізацію функцій керівництва економічним і суспільним життям відокремленим колом осіб.

5) жорстка залежність економіки від ідеології і політики. Ця проблема виникає через зрощування господарських і політичних структур, коли правляча партія глибоко вмонтована в економіку і діє як управлінське ядро економічної і політичної системи, як вищий ешелон адміністративної влади.

6) самоізоляція економіки, її несприйнятливість до світового досвіду. Як неринкова система державний соціалізм розвивався за іншими законами, ніж світове господарство, тому для нього характерні замкненість, слабкий зв'язок із світовим ринком. Без входження в світове співтовариство неможливо перейти до нормальної ринкової економіки.

У другій половині 80-х рр. ХХ ст. почалась загальна криза соціалізму, яка охопила всі країни колишньої світової системи соціалізму. Загальна криза державного соціалізму — це крах соціалізму як моделі організації суспільної економіки у кожній окремій країні й у світовій системі. Цьому сприяло ряд чинників. Серед них важливе місце займає той факт, що економіка за державного соціалізму виступає як недостатньо ефективна, «витратна».

Основна причина деформації соціалізму пов'язана з одержавленням власності, коли держава опосередковує майже весь процес привласнення.

Аналіз показує, що економічну модель «державного соціалізму» не можна ототожнювати з принциповими ознаками Марксової моделі, де головними є:

- 1) ліквідація відчуження,
- 2) людина не засіб, а мета суспільного виробництва (всебічний розвиток особистості).

Деякі з його положень підтвердилися:

наука стала продуктивною силою;

людина стала поряд з виробництвом як контролер і організатор;

відбувається інтелектуалізація, гуманізація праці, стирається різниця між фізичною і розумовою працею, між містом і селом;

на практиці широко використовується планомірність;

у розвинутих країнах реальністю є висока соціальна захищеність трудящих (забезпечення роботою, безкоштовна освіта і медичне обслуговування, соціальне і пенсійне забезпечення, гнучке регулювання доходів і т. д.).

Разом з тим, цілий ряд положень цього вчення необхідно визнати романтичними ілюзіями. Наприклад, не відбулася світова революція, не відмирає при соціалізмі держава, товарне виробництво і ринок, комуна не стала споживчо-виробничою клітиною суспільства і т. д.

Свого часу ранній «державний соціалізм» мав історичне виправдання: він вивів суспільство з необмеженої економічної стихії, покінчив із кризами, усунув численні пережитки докапіталістичних відносин. Але потенціал цієї моделі обмежений, оскільки «державний соціалізм» забезпечує лише початкові,

найпростіші форми соціальної захищеності трудящих (повна зайнятість, гарантована заробітна плата, загальнодоступна освіта і лікування, стабільно низькі ціни на товари першої необхідності, окремі зразки злету наукової та інженерної думки).

Але для того щоб наповнити ринок потрібними споживачу товарами, забезпечити ефективну зайнятість, якісне обслуговування і освіту, масову зацікавленість в освоєнні науки і техніки, високий рівень життя і т. д., потрібна інша економічна модель. «Державний соціалізм», у принципі, не може розкрити гуманістичний і демократичний потенціал соціалізму, саме тому він сходить з історичної арени.

4. Закономірності та особливості розвитку перехідних економік.

Проблема перехідності постає не перед окремими країнами – в тому чи іншому аспекті вона властива всім країнам, тому сучасні перехідні процеси розглядаються в трьох основних аспектах:

- перехідні процеси у розвинених капіталістичних країнах;
- перехідні процеси у країнах, що розвиваються;
- перехідні процеси у постсоціалістичних країнах.

У найбільш загальному вигляді під перехідністю розуміється процес якісних змін в основах суспільства, спрямованих на перехід до нового соціально-економічного ладу. Матеріальною основою перехідних станів є зміна домінуючого фактору виробництва, яка в свою чергу зумовлює зміну характеру відносин між людьми, насамперед, виробничих відносин.

Необхідно мати на увазі, що перехідна економіка характеризує своєрідний “проміжний” стан суспільства, а отже, перехідні економічні відносини не можуть бути кінцевою метою розвитку. Вони є лише засобом досягнення тієї основної мети, яка формується під впливом виробничих відносин, що зароджуються.

Багатоаспектність перехідних процесів зумовлює широке розмаїття перехідних економік. На основі відповідних критеріїв можна виділити наступні типи перехідної економіки:

- 1) за масштабами перехідних процесів – локальний і глобальний;
- 2) за характером перехідних процесів – природно-еволюційний та реформаторсько-еволюційний.

Риси перехідної економіки:

- особливий характер неврівноваженості перехідної економіки;
- альтернативний характер перехідної економіки;
- особливий характер суперечностей у перехідній економіці;
- наявність у перехідній економіці особливих перехідних економічних форм;
- історичність перехідної економіки.

Зазначені риси перехідної економіки вирішальним чином зумовлені її чинниками, які можуть бути представлені трьома групами: природно-кліматичними, виробничо-економічними, соціокультурними.

Перехідна економіка – це історичний момент у розвитку суспільства. Оскільки будь-який розвиток здійснюється шляхом розв’язання відповідних

суперечностей, перехідній економіці властиві свої суперечності. Це суперечності не тільки між старим, що відмирає, і новим, що народжується, але і суперечності всередині нового.

Найважливішим завданням перехідної економіки є трансформація відносин власності, оскільки саме вони є основою будь-якої економічної системи. Необхідно насамперед з'ясувати, чим була зумовлена необхідність переходу від моно-власності (суспільної у формі державної) до утвердження різних форм власності.

Принцип плюралізму відносин власності реалізується за допомогою здійснення роздержавлення та приватизації. Повальне роздержавлення та приватизація не менш згубне, аніж повальне одержавлення. Сучасна ринкова економіка передбачає збалансоване, гармонійне поєднання приватної, колективної та державної форм власності. Важливо при цьому зазначити, що структура (співвідношення) форм власності не може бути визначена "рецептурним" методом: ця структура визначається, насамперед, особливостями історичного розвитку кожної країни, а тому не підлягає копіюванню та запозиченню.

Своєрідним двигуном ринкової економіки є підприємництво. Тому проблема становлення і розвитку підприємництва є однією з центральних для перехідної економіки.

Соціально-економічні перетворення, що здійснюються у постсоціалістичних країнах, переслідують мету формування змішаної економіки. Структуру змішаної економіки неможливо визначити однозначно, тому існує декілька підходів до її трактування:

- 1) характеристика її з боку поєднання різних форм власності;
- 2) шляхом оцінки поєднання ринкового і державного механізму її регулювання;
- 3) розглядають кризь призму співвідношення економічних і позаекономічних основ у структурі сучасного суспільства.

Змішана економіка базується на ринкових відносинах, формування яких зумовлене багатьма чинниками, серед яких необхідно виділити насамперед приватну власність та вільне підприємництво.

Висновки.

1. Капіталізм вільної конкуренції – це економічний лад, побудований на приватній власності на речові ресурси виробництва, використанні найманої праці, системи конкурентних ринків і монополії на ринку праці та мотивуючого стимулу – прибутку.

У процесі свого розвитку капіталістична формація пройшла ряд стадій:

- проста кооперація,
- мануфактура,
- промисловий переворот,
- монополістичний капіталізм,
- державно-монополістичний капіталізм.

2. У період Другої світової війни розвиток державно-монополістичного капіталізму досяг нового ступеня, що виявилось у зростанні державних капіталовкладень у промисловість, у будівництві воєнних підприємств за кошти державного бюджету, в урядових позиках для субсидування промислових монополій, у різних формах економічного контролю з боку державних органів для забезпечення випуску воєнної продукції, розвитку державного ринку. Державний апарат ще більше переплівся з монополістичними групами фінансистів і промисловців, що сприяло утворенню розгалуженої системи державного регулювання економіки.

3. Соціалістична економічна система свої результати практично втілила в країнах колишнього Радянського Союзу. Економічна система державного соціалізму – це економічний лад, який характеризується державною власністю практично на всі речові ресурси і ухвалою економічних рішень через центральне економічне планування.

4. Перехідна економіка – це історичний момент у розвитку суспільства, який здійснюється шляхом розв'язання відповідних суперечностей - це суперечності не тільки між старим, що відмирає, і новим, що народжується, але і суперечності всередині нового.

Найважливішим завданням перехідної економіки є трансформація відносин власності, оскільки саме вони є основою будь-якої економічної системи.

Запитання.

Коли і де відбувся перший промисловий переворот і в чому він виявився?

Що являє собою капіталістичне товарне виробництво?

У чому суть капіталізму вільної конкуренції і які його історичні межі?

У чому, з появою монополій, полягають основні зміни у відносинах власності і взаємодії банківського і промислового капіталів?

Які зміни в продуктивних силах привели в другій половині ХХ ст.. до появи державного монополізму, або змішаної економіки?

Чому з найбільш поширених термінів, якими характеризують сучасний стан капіталістичного виробництва у високорозвинених країнах (державно-монополістичний капіталізм, змішана економіка, соціально-орієнтована ринкова економіка), останній є найбільш повним і точним?

ТЕМА 16. СУТЬ І СТРУКТУРА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.

План.

- 1. Закономірності розвитку світового господарства.**
- 2. Сучасні форми міжнародних економічних відносин.**
- 3. Теорії міжнародної торгівлі.**

1. Закономірності розвитку світового господарства.

Світове господарство – це сукупність національних економік. Основними суб'єктами світового господарства є ТНК, національні господарства, міжнародні організації та міжнародні інтеграційні об'єднання.

Економічний зміст світового господарства полягає в поєднанні економічних відносин, що діють на національному й інтернаціональному рівнях. При аналізі структури світового господарства можна виокремити два напрями:

- 1) дослідження політико-соціально-економічних елементів світового господарства, які функціонують упродовж тривалого часу і визначають основні перспективні шляхи розвитку світового господарства\$
- 2) дослідження конкретних соціально-економічних принципів структуризації світового господарства, на основі яких можна виокремити і розглядати його сучасну господарську структуру.

Структуризація світового господарства ґрунтується на таких принципах:

- 1) економічний
 - 2) принцип ступеня розвитку ринку
 - 3) організаційний принцип
 - 4) соціально-економічний принцип
 - 5) принцип структуризації світової економіки за рівнем доходу на душу населення
 - 6) регіональний принцип
 - 7) регіонально-економічний принцип
- У своєму розвитку світове господарство пройшло кілька етапів (рис. 16.1).

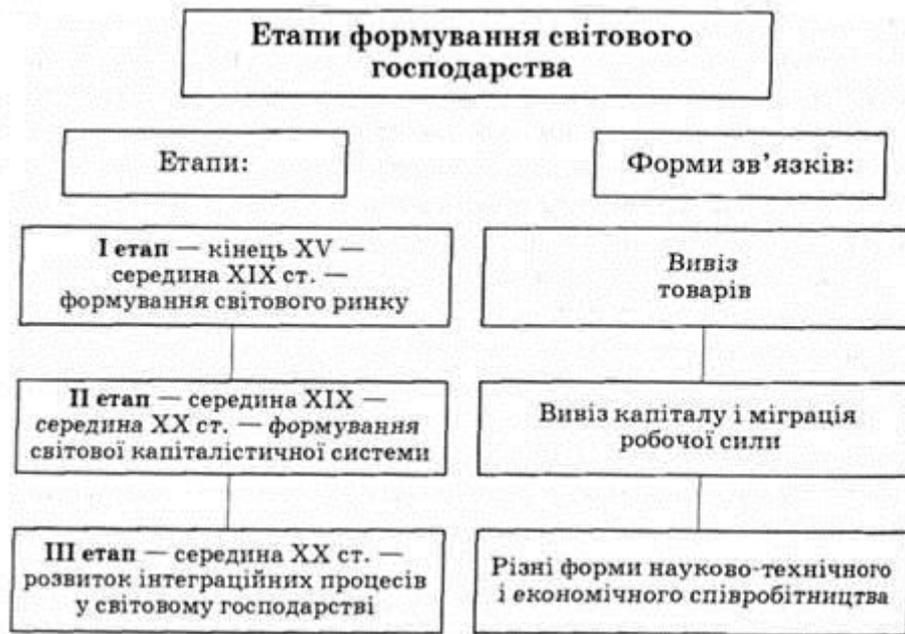


Рис. 16.1. Етапи розвитку світового господарства

Відповідно до функціональної ознаки у розвитку світового господарства виокремлюють такі етапи:

- 1) світової торгівлі;
- 2) іноземних інвестицій;
- 3) економічної інтеграції.

Відповідно до організаційної ознаки:

- 1) етап формування сучасного світового господарства;
- 2) етап поділу світового господарства на дві складові: капіталістичне і соціалістичне;

3) етап набуття світовим господарством рис єдиного цілісного утворення.

Історично першою матеріальною основою функціонування й розвитку світового господарства виступає міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці виступає вищим ступенем розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами. Він спирається на стійку, економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн на тих чи інших видах продукції і веде до взаємного обміну результатами виробництва між ними в певних кількісних та якісних співвідношеннях.

На формування міжнародного поділу праці й ступінь залучення до нього окремих країн впливають певні чинники:

- природно-географічні
- соціально-економічні
- духовні
- політичні

Основними формами міжнародного поділу праці є міжнародна спеціалізація та кооперація виробництва (рис. 16.2.).



Рис. 16.2. Міжнародний поділ праці

Міжнародна спеціалізація виробництва розвивається у двох напрямках – виробничому та територіальному. Перший представлений міжгалузевою; внутрішньогалузевою спеціалізацією та спеціалізацією окремих підприємств. Другий включає спеціалізацію окремих країн; груп країн та регіонів на виробництві певних товарів та їх складових для світового ринку.

До основних видів міжнародної спеціалізації виробництва відносять предметну (підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві та експорті повністю завершеного виробу); подетальну (виробництво та міжфірмовий обмін частинами, компонентами продуктів) та технологічну або постадійну спеціалізацію (поділ єдиного технологічного процесу на окремі стадії між підприємствами різних країн).

Невід'ємною від спеціалізації виробництва є міжнародна кооперація виробництва,

В сучасних умовах на розвиток світового господарства значний вплив має інтернаціоналізація господарського життя.

Інтернаціоналізація виробництва – об'єктивний історичний процес налагодження міжнаціональних формувань і стійких виробничих зв'язків між різними країнами, зумовлений розвитком міжнародного поділу праці, виробничою і науково-технічною спеціалізацією і кооперацією, внаслідок чого виробничий процес в окремо взятій країні стає частиною процесу, що відбувається в інтернаціональному або світовому масштабах.

Сучасними тенденціями та характерними рисами інтернаціоналізації виробництва є:

зростання кількості галузей, виробництв та видів економічної діяльності, які розраховані на інтернаціональне використання і споживання їх продукції;

поглиблення міжнародного характеру не тільки загального та часткового, але й одиничного поділу праці;

домінуючий розвиток міжнародного кооперування виробництва у формі заздалегідь узгодженого постачання товарів та послуг;

інтернаціоналізація руху людського капіталу;
розвиток розгалуженої світової інфраструктури.

2. Сучасні форми міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) являють собою систему господарських відносин між різними країнами світу.

Міжнародні економічні відносини втілюються в життя на макро-, мега-, мезо- та мікрорівнях. Макрорівень – це рівень державних і міждержавних економічних відносин, які визначають і забезпечують загальні умови розвитку МЕВ. Мегарівень є адекватним МЕВ як суперечливій єдності. Мезорівень охоплює економічні зв'язки між регіонами, галузями та міжгалузевими комплексами окремих країн. Мікрорівень являє собою зовнішньоекономічну діяльність фізичних осіб, підприємств, фірм (рис.16.4.).

За ступенем взаємодії стосунків між суб'єктами міжнародних економічних відносин виділяють чотири рівні (рис.16.3).



Рис. 16.3. Рівні міжнародних економічних відносин

контакти – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки даного рівня більш властиві юридичним і фізичним особам.

Міжнародна економічна взаємодія – це добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародної економіки, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на тривалий період.

Міжнародне економічне співробітництво – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах. Даному рівню притаманне партнерство суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Міжнародна економічна інтеграція виступає як вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Нині чітко окреслились та існують такі основні рівні, форми та типи інтеграційних об'єднань (рис. 16.4).

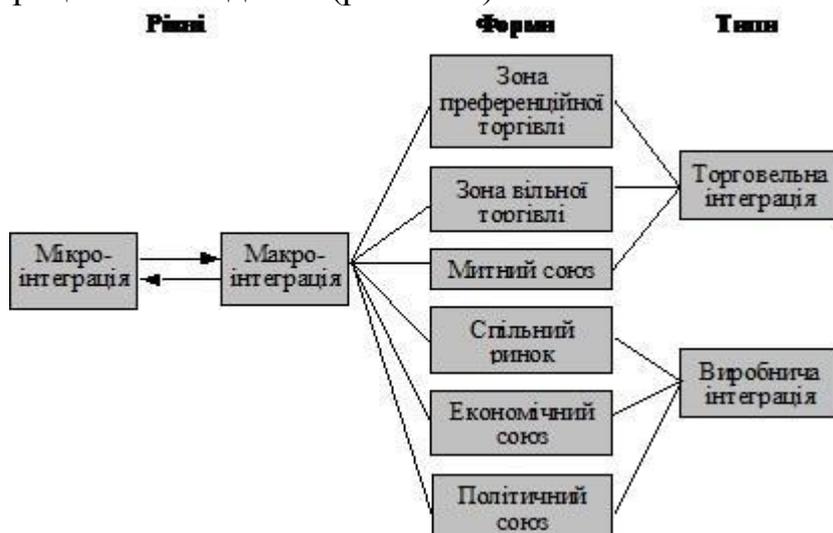


Рис. 16.4. Рівні, форми та типи інтеграційних об'єднань

Найпростішою формою об'єднання є зона преференційної торгівлі.

Зона вільної торгівлі – інтеграційне об'єднання держав у сфері торговельних відносин, в якому скасовано мита, що регулюють їх господарські зв'язки. При цьому країни-учасниці зони вільної торгівлі зберігають митні бар'єри, спрямовані проти країн, що не входять до такої зони.

Приклади зони вільної торгівлі:

зона вільної торгівлі між США, Канадою і Мексикою;

Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ);

Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ, існувала до 1980 р.).

Митний союз – інтеграційне об'єднання, в якому скасовано мита між країнами-учасницями і встановлено єдині мита щодо третіх країн (зовнішні митні тарифи). Митний союз поширюється лише на зовнішньоторговельну політику країн-учасниць. Як і зона вільної торгівлі, митний союз – це початкова форма міжнародної економічної інтеграції.

Приклади митного союзу:

Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР);

Співтовариство і спільний ринок країн Карибського басейну (КАРІКОМ);

Антська група (Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор та ін.).

Спільний ринок – інтеграційне об'єднання, в якому відбувається вільний рух товарів, послуг, капіталу і робочої сили і здійснюється господарська взаємодія між країнами в сфері виробництва.

Приклад спільного ринку – Європейський Союз (ЄС).

Економічний союз – інтеграційне об'єднання, в якому поряд з вільним переміщенням капіталу, робочої сили, товарів, послуг, розвитком виробничої інтеграції здійснюється узгодження загальної економічної політики країн-учасниць.

Приклад економічного союзу – здійснення в країнах ЄС з 1999 р. єдиної грошової політики і запровадження спільної грошової одиниці – євро. Це полегшує взаєморозрахунки і сприяє поглибленню інтеграційних процесів у межах ЄС.

Політичний союз – об'єднання держав, яке здійснює повну економічну інтеграцію і доповнює її узгодженням політичних дій, прийняттям і виконанням спільних політичних рішень.

Приклад політичного союзу – створення Європейського парламенту, метою якого є ще більше об'єднання Європи (мирне співіснування, господарське співробітництво).

Отже, процес міжнародної економічної інтеграції характеризується різними особливостями і має конкретні форми, також інтеграційні процеси найповніше виявляються в межах міжнародних регіональних інтеграційних угруповань, які діють на всіх континентах.

Найважливішими формами міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародне науково-технічне співробітництво та міжнародні валютно-фінансові відносини.

Міжнародна торгівля – форма міжнародних економічних відносин, яка передбачає переміщення товарів і послуг за межі, що позначені державними кордонами.

Засоби регулювання зовнішньої торгівлі такі:

протекціонізм;

митні тарифи;

експортні премії;

встановлення низького курсу національної валюти;

політика вільної торгівлі.

Міжнародний рух капіталу (міжнародна міграція капіталу) – переміщення капіталів між країнами в пошуках вигіднішої сфери їх використання.

Міжнародна міграція робочої сили (міжнародна трудова міграція) – форма міжнародних економічних відносин, яка полягає у переливанні трудових ресурсів з одних країн в інші і виражає процес перерозподілу трудових ресурсів між ланками світового господарства.

Міжнародна міграція робочої сили складається з процесів еміграції та імміграції (рис. 16.5). Еміграція – це виїзд працездатного населення за межі країни. Імміграція – це в'їзд працездатного населення до країни. Особливе місце в міграційних процесах займає рееміграція – це повернення емігрантів на батьківщину. Різниця між потоками імміграції та еміграції називається міграційним сальдо, який показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг валової міграції.

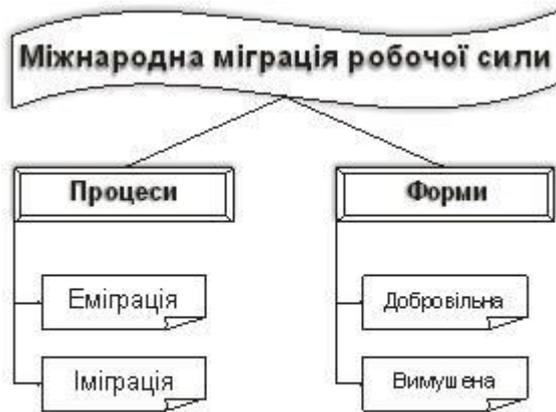


Рис. 16.5. Структура міжнародної міграції робочої сили

Міжнародне науково-технічне співробітництво – форма міжнародних економічних відносин, що являє собою систему економічних зв’язків у сфері науки, техніки, виробництва.

Міжнародні валютні відносини – форма міжнародних економічних відносин, пов’язаних з функціонуванням грошей як світових.

Валюта – грошова одиниця країни.

Валютні відносини втілюються в конкретних валютних системах, які є формою правової та інституційної організації валютних відносин.

Валютна система – державно-правова форма організації валютних відносин. Її призначення – сприяти розвитку економічного співробітництва між країнами за допомогою ефективного опосередкування платежів з експорту, імпорту товарів, капіталу, послуг та ін.

Виокремлюють національну і міжнародну (регіональну) світову валютні системи.

Під національною валютною системою розуміють певний порядок грошових розрахунків держави з іншими країнами. До основних її елементів належать: національна валюта – грошова одиниця держави; умови обміну національної валюти на золото або інші валюти (конвертованість валюти); паритет національної валюти.

Міжнародна валютна система – це правова форма організації міжнародних валютно-фінансових відносин між державами, що закріплена міждержавними домовленостями і нині являє собою сукупність способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюються платежі та розрахунки країн у межах світового господарства. Найвідомішою організаційною формою міжнародної валютної системи є Європейська валютна система (ЄВС).

Найбільш значущу роль у сфері валютного регулювання відіграють щорічні економічні наради провідних країн світу – “Великої сімки” та всесвітньо відомі фінансово-економічні організації.

3. Теорії міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівля – історично перша форма міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на глибокому міжнародному розподілі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їх техніко-економічним рівнем, природними, географічними та іншими умовами.

Перші концепції міжнародної торгівлі розглядаються меркантилістами, які вважали, що справжнім багатством є гроші, а його джерелом виступає сфера обігу (рис.16.6).



Рис. 16.6. Концепції міжнародної торгівлі

Для збагачення держави вони пропонували проводити політику активного грошового та торговельного балансу. Щоб запобігти надмірному імпорту іноземних товарів і відтоку грошей за кордон, вони вважали необхідним здійснення протекціонізму, як системи заходів щодо захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Концепція фритредерства – лібералізації зовнішньої торгівлі, формується в умовах промислового перевороту.

На відміну від меркантилістів, класики вважали, що успіх у зовнішній торгівлі пов'язаний зі спеціалізацією країни у виробництві експортної продукції.

У відповідності до теорії абсолютних переваг (absolute advantage theory), розробленої А. Смітом, міжнародна торгівля є вигідною в тому випадку, якщо дві країни торгують такими товарами, які кожна з них виробляє з меншими витратами, ніж країна-партнер. Країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), і імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їхнім торговельним партнерам). Оскільки праця є єдиним чинником виробництва, умова

абсолютної переваги у витратах означає лише, що одній країні потрібно менше часу на виробництво одиниці товару, ніж іншій країні.

Абсолютна перевага країни у виробництві певного продукту означає, що ця країна здатна виробляти більшу кількість одиниць цього продукту з певного обсягу ресурсів за наявного рівня технології порівняно з конкурентами.

Згідно теорії порівняльних переваг, розробленої Д. Рікардо, країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, альтернативна ціна яких нижча (тобто які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами). Альтернативна ціна являє собою робочий час, необхідний для виробництва одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва іншого товару.

У межах марксизму міжнародна торгівля розглядається як сфера міжнародного обміну, в межах якої діє закон інтернаціональної вартості як закон світових цін. За цим законом національні вартості товару повинні наближатись до рівня інтернаціональної, що виражає суспільно необхідні затрати праці за середньосвітових умов виробництва. Інтернаціональна вартість, як правило, вища, ніж вартість товару у розвинених країнах, і нижча, ніж вартість товару у країнах, що розвиваються.

Неокласики розглядають міжнародну торгівлю переважно з точки зору оптимізації використання обмежених економічних ресурсів.

За теорією Хекшера-Оліна (факторних переваг), кожна країна повинна спеціалізуватись на виробництві продукції, випуск якої потребує інтенсивного використання надлишкових факторів виробництва та імпортувати продукцію інтенсивного використання дефіцитних для неї факторів. Тобто у прихованому вигляді країна експортує надлишкові фактори виробництва, а імпортує дефіцитні.

На прикладі США та Англії розглянемо теорію Хекшера-Оліна. Для США надлишковим фактором виробництва є земля, дефіцитним – праця, для Англії – надлишковим є праця, а дефіцитним – земля. Виробництво зернових потребує інтенсивного використання землі і незначного використання праці, а виробництво тканин – інтенсивного використання праці і незначного землі. Таким чином, відповідно до теорії Хекшера-Оліна, США будуть спеціалізуватися на виробництві зернових (у прихованому вигляді експортуватимуть землю, імпортуватимуть працю), Англія – на виробництві тканин (у прихованому вигляді експортуватиме працю, а імпортуватиме землю).

Серед нових та новітніх теорій міжнародної торгівлі в економічній літературі виділяють підхід С. Робока та К. Сіммондса, теорію С.Ліндера, теорію «циклу життя продукту» та теорію міжнародної конкурентоспроможності націй (теорію конкурентних переваг) М. Портера.

С. Робок і К. Сіммондс, спираючись на те, що в сучасних умовах внутрішньофірмовий обіг складає приблизно 70 % міжнародної торгівлі та 40 % експорту капіталу, об'єктом аналізу обирають окрему фірму.

Теорія переважного попиту С. Ліндера дає змогу встановити причинні зв'язки у ланцюгу «дохід–переваги–технологія–зовнішня торгівля». С.Ліндер

стверджував, що зростання доходів на душу населення та зміни у структурі попиту приводять до розширення та вдосконалення виробництва товарів, отримання порівняльних переваг у виробництві та збільшення їх експорту в країни з подібними характеристиками.

Відповідно до теорії «циклу життя продукту» Ч. Киндельбергера, Р. Вернона, Л. Уелса, по мірі стандартизації технології виробництва випуск технологічно складних товарів переміщується у країни з більш низьким рівнем доходу. При цьому умовами виникнення порівняльних переваг стають не наукові дослідження та розробки, а низька заробітна плата.

Теорія міжнародної конкурентоспроможності націй М. Портера показує вплив певних параметрів на рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Серед цих параметрів М. Портер виділяє: факторні; умови попиту на внутрішньому ринку; рівень розвитку обслуговуючих галузей; стратегію фірм та конкуренцію; роль уряду; випадкові обставини тощо.

Для національного господарства участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі.

Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими країнами, яка складається з вивозу (експорту) та ввозу (імпорту) товарів та послуг. Всі витрати (як із-за кордону, так і за кордон), пов'язані з торгівлею товарами, туризмом, виплатами відсотка та дивідендів, іноземними позиками та позиками іншим країнам, змінами валютних резервів відображаються в платіжному балансі.

Платіжний баланс – це систематичний звіт про всі економічні операції між країною й іншими країнами за певний проміжок часу, як правило, за рік або за квартал. Він складається в національній валюті або в іноземній валюті міжнародних розрахунків, наприклад, у доларах США.

Розрахунки платіжного балансу можуть бути додатні (кредит) і від'ємні (дебет). Сальдо – це різниця між дебетом і кредитом. Якщо стаття забезпечує країну додатковою іноземною валютою, як це робить експорт, то вона належить до кредиту. Якщо стаття балансу як імпорт змушує нас використовувати запас валюти, то ця стаття дебету. В рахунках платіжного балансу кожна операція фіксується подвійним записом. Оскільки більшість операцій між економічними агентами пов'язані з еквівалентним обміном цінностями, тобто зустрічними економічними потоками, які врівноважують один одного, то в рахунках відображаються обидва потоки. Один з них реєструється як кредит із додатним знаком, інший як дебет із від'ємним знаком. Тому платіжний баланс – сума дебету і кредиту – дорівнює нулю.

Складаючи платіжний баланс, розрізняють реальні та фінансові потоки. Рух товарів, послуг, матеріальних або інших нефінансових активів називають реальними потоками. Реальні потоки у грошовому виразі відображають на поточному рахунку. Рух вимог та зобов'язань, що виникають у зв'язку з переміщенням реальних потоків, називають фінансовими потоками та відображають на рахунку капіталу і фінансів.

Платіжний баланс містить два основних розділи: "Рахунок поточних операцій" та "Рахунок капіталу і фінансів" (рис. 16.7).

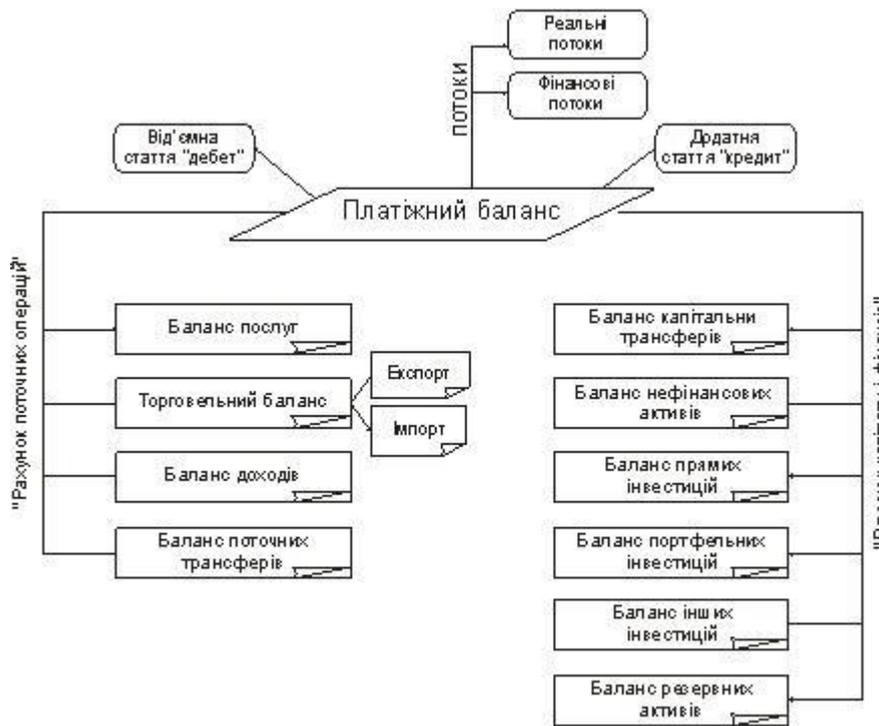


Рис. 16.7. Структура платіжного балансу

Баланс поточних операцій є підсумком торговельного балансу, балансу послуг, чистих доходів та чистих поточних трансферів.

Рахунок поточних операцій узагальнює статистичні дані про рух товарів, послуг, доходів та поточних трансфертів. Додатне сальдо поточного рахунку свідчить про перевищення національного доходу країни над її витратами. Від'ємне сальдо засвідчує протилежне.

Стаття «Товари» відображає імпорт та експорт товарів.

Експорт забезпечує приплив валюти в країну, тому його записують у кредиті зі знаком плюс. Імпорт, навпаки, сприяє відпливу валюти з країни, і тому його записують у дебеті зі знаком мінус. Якщо експорт перевищує імпорт, то виникає надлишок у торговельному балансі, або активний торговельний баланс. Пасивний торговельний баланс означає, що країна споживає товарів більше, ніж виробляє, оскільки імпорт перевищує експорт.

Стаття «Послуги» включає такі субстатті, як оплата закордонних перевезень, туризм, доходи і видатки від сервісу, будівельні, страхові, фінансові, інформаційні та інші послуги. Хоча за останні десятиріччя у більшості країн світу швидко зростає вартість торгівлі послугами, але вона все ще значно менша, ніж торгівля товарами. Вартість послуг, наданих резидентами нерезидентам, називають експортом послуг і записують у кредиті. Вартість послуг, отриманих резидентами від нерезидентів, називають імпортом послуг і записують у дебеті.

Баланс товарів і послуг країни – це різниця між експортом товарів і послуг країни та її імпортом.

Стаття «Доходи» враховує заробітну плату, одержану за кордоном, та доходи від іноземних фінансових активів (відсотки по кредитах, дивіденди по акціях, відсотки за кредит тощо), які записуються у кредиті цієї статті. Доходи, які сплачені нерезидентам, записують у дебеті статті "Доходи". Сальдо цих доходів називають чистим зовнішнім доходом. Національний доход країни, яка надає іншим країнам послуги праці або позичає капітал, збільшується, а національний доход країн, що користуються ним, зменшується.

Стаття «Поточні трансферти» – це односторонні перекази державних і приватних одиниць у країну і з неї. Трансферти, одержані резидентами від нерезидентів, відображаються в кредиті, а трансферти, надані нерезидентам, – у дебеті платіжного балансу. До трансфертів належать: сплата податків на дохід та власність; штрафи та санкції; пенсії, що виплачуються громадянам країни, які проживають за кордоном, приватні подарунки тощо. У структурі трансфертів виділяють міжурядові та приватні трансферти.

Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій об'єднує два самостійні рахунки – операцій з капіталом та фінансовий. Рахунок капіталу враховує капітальні трансферти і придбання (продаж) нефінансових активів.

Капітальні трансферти, на відміну від поточних трансфертів, змінюють обсяг капіталу країни.

Одержані резидентами капітальні трансферти відображаються у кредиті, оскільки вони зменшують суму їхніх зобов'язань перед нерезидентами. Трансферти, надані нерезидентам, зменшують активи резидентів і відображаються в дебеті.

До нефінансових активів відносять авторські права, патенти, ліцензії, торгові марки. Придбання резидентами нефінансових активів відображається у дебеті, а продаж нерезидентам – у кредиті.

Фінансовий рахунок відображає операції з активами і зобов'язаннями (пасивами) резидентів стосовно нерезидентів. Активи і зобов'язання розділяються на такі чотири групи: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, інші інвестиції та резервні активи.

До прямих інвестицій належать такі інвестиції, коли інвестор володіє десятима і більше відсотками звичайних акцій акціонерного товариства. Збільшення прямих інвестицій нерезидентів до країни і зменшення прямих інвестицій резидентів за кордоном відображаються в кредиті. Збільшення інвестицій резидентів за кордон і зменшення інвестицій нерезидентів відображаються у дебеті.

Якщо частка інвестицій, якими володіє іноземний інвестор, становить менше 10 % акціонерного капіталу, це називається портфельною інвестицією. До портфельних інвестицій належать також облігації й інші довгострокові цінні папери (державні й корпорацій), інструменти грошового ринку (короткострокові облігації, векселі), фінансові похідні інструменти (валютні ф'ючерси, опціони тощо).

Інші інвестиції охоплюють усі операції з активами і пасивами, які не віднесені ні до прямих, ні до портфельних інвестицій, ні до резервів. Це кредити постачальників, аванси, довгострокові кредити МВФ тощо.

Портфельні та інші інвестиції класифікуються за належністю фінансових інструментів до активів або зобов'язань резидентів стосовно нерезидентів. У кредиті відображається збільшення міжнародних зобов'язань та зменшення іноземних активів резидентів. У дебеті – збільшення іноземних активів і зменшення зобов'язань резидентів перед нерезидентами.

До резервних активів належить активи, що перебувають у власності або під контролем центрального банку країни: готівка й депозити в іноземних валютах, облігації, казначейські векселі та інші ліквідні боргові зобов'язання нерезидентів, деноміновані в іноземних валютах, монетарне золото, спеціальні права запозичення (CDR), резервна позиція країни в МВФ та ін.

CDR – це кредити, що надаються країнами-імпортерами та контролюються міжнародною організацією, яка називається Міжнародний валютний фонд (МВФ), з осередком у Вашингтоні. Кожна країна має свою квоту на кредит, що залежить від обсягу її імпорту. CDR обмінюється лише між центральними банками та конвертується в інші валюти.

Дані, що надходять з різних джерел, можуть бути неповні і не збігатися, до того ж різниця в часі реєстрації угод та неоднорідність цін також можуть спричинити розбіжності. У платіжному балансі вони реєструються у спеціальній статті "Помилки та упущення". Водночас значна частина зовнішньоекономічних операцій взагалі не реєструється і не відображається в платіжному балансі (контрабанда товарів, незаконні послуги тощо).

Сальдо поточного рахунку і сальдо рахунку капіталу та фінансів без операцій з резервами центрального банку є підсумковим платіжним балансом, або балансом автономних операцій. Він формується в результаті незалежних дій економічних агентів, які здійснюють міжнародні поточні і фінансові угоди на власний розсуд, не беручи до уваги можливі наслідки своєї країни загалом.

Зростаюча залежність національних господарств кожної країни від зовнішньої торгівлі, цін на світовому ринку, посилення конкурентної боротьби зумовлює необхідність державного втручання в регулювання зовнішньої торгівлі шляхом законодавчого встановлення певних правил.

Торговельна політика – це сукупність цілеспрямованих дій, за допомогою яких здійснюється стимулювання або обмеження торгівлі за допомогою державних важелів впливу.

Історично утворилися різні форми державного захисту національних інтересів у боротьбі на світових ринках. Усі вони належать до однієї з двох протилежних систем: фритредерства або протекціонізму (рис.16.8).

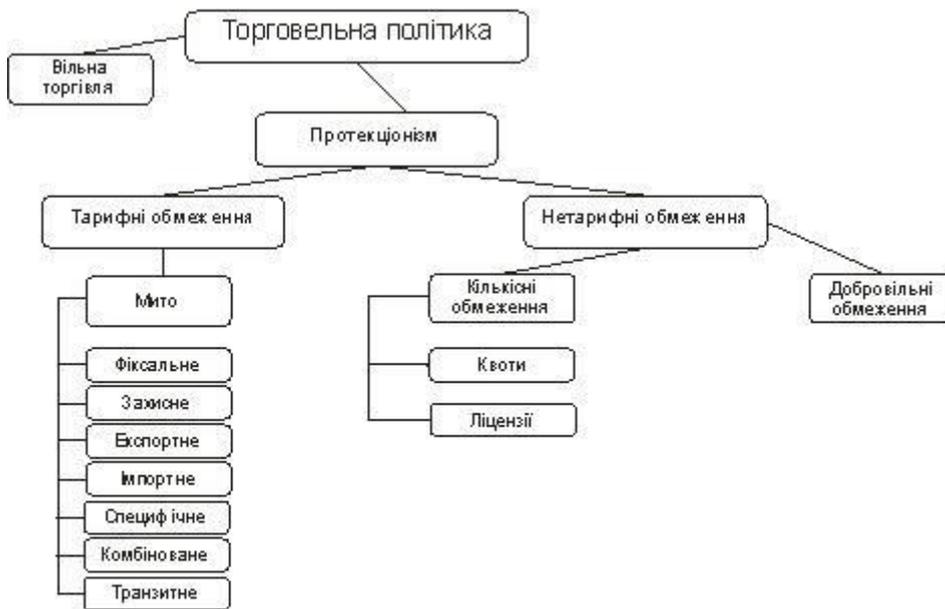


Рис. 16.8. Напрямки торговельної політики

В умовах виникнення на національному ринку товарного дефіциту держава віддає перевагу фритредерству, що сприяє збільшенню обсягів міжнародної торгівлі. Якщо на ринку виникає загроза надвиробництва або необхідність підтримки національного товаровиробника, то держава вживає протекціоністські заходи.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

До інструментів тарифного регулювання відносять мито.

Мито є акцизним податком на імпорتنі товари; воно може вводитися з метою одержання доходів чи для захисту вітчизняної економіки.

Фіскальне мито, як правило, застосовується по відношенню до виробів, що не виробляються всередині країни. Ставки фіскального мита в основному невеликі, їхньою метою є забезпечення бюджету податковими надходженнями.

Захисне (протекціоністське) мито призначене для захисту місцевих виробників від іноземної конкуренції.

До нетарифних методів відносяться кількісні обмеження, добровільні обмеження, антидемпінг.

Кількісні обмеження включають в себе квотування і ліцензування. Так, Японія і європейські країни вимагають від імпортерів одержання ліцензій. Обмежуючи випуск ліцензій, можна ефективно обмежувати імпорт. Саме так вчинила Великобританія, заборонивши імпорт вугілля.

Квоти – це граничні обсяги певних товарів, які дозволено імпортувати (експортувати) на територію країни протягом певного терміну. Квотування зовнішньої торгівлі здійснюється шляхом її ліцензування, коли держава видає

ліцензії на експорт чи імпорт обмеженого обсягу продукції і водночас забороняє не ліцензовану торгівлю.

Ліцензії – це дозволи на імпорт (експорт) товарів протягом якогось часу, що видаються компетентними органами.

Добровільні обмеження є відносно новою формою нетарифних торговельних бар'єрів. Так, японські автомобілеукладачі під загрозою введення Сполученими Штатами більш високих митних тарифів або низьких імпорتنих квот погодилися на введення добровільних експортних обмежень на свій експорт в США.

Для захисту від навмисного демпінгу країни використовують антидемпінгове мито як інструмент нетарифного регулювання.

Демпінг полягає в просуванні товару на зовнішній ринок за рахунок зниження експортних цін нижче субнормального рівня, існуючого в цих країнах. Демпінг може здійснюватися як за рахунок ресурсів окремих фірм, прагнучих заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, так і за рахунок державних субсидій експортерам.

Демпінг заборонений як міжнародними правилами в рамках СОТ, так і національними антидемпінговими законами багатьох країн.

До нетарифних методів зовнішньоторговельного регулювання відносяться також ускладнення митних процедур, збільшення кількості необхідної документації, підвищення вимог до якості упаковки і маркіровки, різні податки на імпорт і експорт зверх мита, валютні обмеження, пов'язані з отриманням дозволу на використання валюти для імпортової закупівлі та різними зборами.

Міжнародний рух капіталу (МРК) – виток частини капіталу з товарно-грошового обігу однієї країни та його застосування у відтворювальному процесі іншої країни з метою максимізації ефективності використання, зокрема, середньої норми прибутку.

Вивіз капіталу стає можливим лише на вищих стадіях розвитку капіталізму, коли в найбільш розвинутих країнах внаслідок стрімкого економічного піднесення створилися значні запаси капіталу, інвестиційні потреби внутрішнього ринку було майже повністю задоволено й сформувалося відносно надлишкове нагромадження.

Міжнародний рух капіталу має цілу низку форм реалізації, що на практиці класифікують за декількома ознаками.

За джерелами походження капітал, що знаходиться в русі на світовому ринку, ділиться на державний і приватний капітал.

Державний капітал – кошти з державного бюджету, що переміщують закордон або що приймаються із-зі закордону за рішенням урядів, а також за рішенням міжурядових організацій. Офіційним також вважається і капітал, яким розпоряджаються міжнародні міжурядові організації від імені своїх членів (кредити МВФ, Світового банку, витрати ООН на підтримку світу і ін.). Приватний капітал – кошти приватних (недержавних) фірм, банків і інших недержавних організацій, що переміщують закордон або що приймаються із-зі закордону за рішенням їх керівних органів. У цю категорію руху капіталу відносяться інвестиції капіталу закордон приватними фірмами, надання

торгових кредитів, міжбанківське кредитування. Джерелом походження цього капіталу є кошти приватних фірм, власні або позикові, не пов'язані з державним бюджетом. За характером використання міжнародний капітал ділиться на:

Підприємницький капітал – кошти, що прямо або непрямо вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку.

Позичковий капітал – кошти, що позичаються з метою отримання процента. У міжнародних масштабах як позичковий капітал в основному використовується офіційний капітал з державних джерел, хоч міжнародне кредитування з приватних джерел також досягає досить значних обсягів. Позичковий капітал вивозиться у формі позик, кредитів, банківських депозитів тощо

Гуманітарна та фінансова допомога – спрямована на забезпечення довгострокових економічних та політичних інтересів. Вивозиться у формі грантів, пільгових кредитів тощо.

За терміном вкладення міжнародний капітал ділиться на:

Короткостроковий капітал – вкладення капіталу терміном менш ніж на один рік. Переважно це позичковий капітал в формі торгових кредитів.

Середньостроковий капітал – вкладення капіталу терміном від одного до п'яти років.

Довгостроковий капітал – вкладення капіталу терміном більш ніж на п'ять років. Всі вкладення підприємницького капіталу в формі прямих і портфельних інвестицій, так само як і позичковий капітал у вигляді державних кредитів, звичайно є довгостроковими.

За формою переміщення (руху) міжнародний капітал поділяється на:

Товарний капітал – капітал рухається у формі товарів, рухомого та нерухомого майна.

Грошовий капітал – у формі капіталу виступає іноземна та національна валюти, грошові вимоги, цінні папери.

Економіко-правовий капітал – капітал рухається у формі прав інтелектуальної власності та прав на господарську діяльність.

Наприкінці ХХ ст. понад 50 % капіталу, що рухається в міжнародному середовищі, належало корпораціям, банкам, ТНК, страховим, пенсійним та інвестиційним фондам. Частка державного капіталу оцінюється приблизно в 30% і має тенденцію до зростання, частка міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій – приблизно 12% й має найбільші темпи зростання, а 8% припадає на змішаних суб'єктів.

Ще однією формою міжнародних економічних відносин є міжнародна міграція робочої сили.

Міжнародна міграція робочої сили – це переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в межах міжнародного ринку праці терміном більше року, обумовлене характером розвитку продуктивних сил та виробничих відносин, дією економічних законів.

Міжнародна міграція робочої сили складається з процесів еміграції та імміграції. Еміграція – це виїзд працездатного населення за межі країни. Імміграція – це в'їзд працездатного населення до країни. Особливе місце в

міграційних процесах займає рееміграція – це повернення емігрантів на батьківщину. Різниця між потоками імміграції та еміграції називається міграційним сальдо, який показує обсяг чистої міграції. Сума цих потоків показує обсяг валової міграції.

Міжнародна міграція висококваліфікованих спеціалістів отримала назву «втеча умів». Початок її було покладено після другої світової війни, коли із Німеччини до США було вивезено декілька тисяч спеціалістів в галузі фізики, ракетобудування та ін. Кульмінації «втеча умів» досягла в 60–70 роках ХХ ст., коли в пошуках кращих умов праці і більш високого рівня життя вчені, інженери та інші спеціалісти високої кваліфікації переселяються із Західної Європи до США. У 80-х роках збільшилась еміграція спеціалістів із країн, що розвиваються. У 90-х роках до традиційних потоків приєдналась «втеча умів» із країн Центральної та Східної Європи, а також із Співдружності Незалежних Держав.

У сучасних умовах можна виділити такі країни та регіони, що є «територіями тяжіння» міграції з інших країн:

США, Канада і Австралія. США щорічно приймають іммігрантів більше, ніж усі інші країни разом узяті. Основні потоки малокваліфікованої робочої сили направляються до США з ближніх латиноамериканських країн. Висококваліфіковані робітники емігрують до США практично всіх країн світу. Міграційне сальдо складає у США близько 0,5 млн. чоловік щорічно.

Західна Європа. Імміграція до Західної Європи оцінюється на рівні 180 тис. чоловік щороку. Її джерелами є арабські країни Південної Африки та Близького Сходу, країни Африки, що на півдні від Сахари, східноєвропейські країни та країни СНД.

Близький Схід. Нафтодобуваючі країни цього регіону використовують дешеву іноземну робочу силу з сусідніх арабських країн, а також Індії, Бангладеш, Кореї, Філіппін на важких низькооплачуваних роботах.

Великомасштабність світової міграції трудових ресурсів – одна із найважливіших особливостей сучасності

Однією із важливих особливостей сучасної міжнародної міграції стала активна участь держави в регулюванні відносин між капіталом та іноземною робочою силою. Держава дає дозвіл на в'їзд та слідкує за терміном виїзду іммігрантів, намагається створювати сприятливі умови для праці іноземних робітників, особливо висококваліфікованих.

Найбільш розвинений міжнародний ринок праці склався у Західній Європі, де є свобода переміщення робітників між країнами Європейського Союзу і уніфікація трудового законодавства. Разом з тим існують специфічні особливості для кожної країни регіону.

Функціонування і розвиток міжнародних валютних відносин пов'язані з обслуговуванням усього комплексу економічних зв'язків, що складаються між окремими країнами, юридичними суб'єктами ринку і приватними особами. Йдеться про обслуговування зовнішньої торгівлі, вивіз капіталу, надання позик і кредитів, науково-технічний обмін, розвиток туризму, інші відносини на державному та приватному рівнях.

Розвиток валютних відносин визначається об'єктивними передумовами – вдосконаленням міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, інтернаціоналізацією всього комплексу виробничого відтворення і суспільно-політичного середовища.

Найважливішим елементом міжнародних валютних відносин виступає валютна система – державно-правова форма організації валютних відносин. Розрізняють національні, регіональні та світову (міжнародну) валютні системи (рис.16.9).



Рис. 16.9. Види валютних систем

Історично першими виникли національні валютні системи, які були закріплені національним законодавством з урахуванням норм міжнародного права. Національна валютна система є складовою грошової системи країн, хоча відносно самостійною, оскільки виходить за національні рамки. Її особливості визначаються ступенем розвитку і станом економіки та зовнішньоекономічних зв'язків країни.

Національна валютна система – це форма організації економічних відносин країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні кошти держави.

Регіональна міжнародна валютна система – це договірно-правова форма організації валютних відносин між групою країн. Визначальними елементами регіональної міжнародної валютної системи є:

- регіональна міжнародна розрахункова одиниця;
- спеціальний режим регулювання валютних курсів;
- загальні валютні фонди і регіональні кредитно-розрахункові установи.

Наступним етапом валютних відносин стало функціонування в 1950–1958 рр. Європейського Платіжного Союзу (ЄПС), що розвивався на багатосторонній кліринговій основі. ЄПС об'єднував 17 країн Західної Європи.

Світова (міжнародна) валютна система (СВС) – це форма організації міжнародних валютних відносин, що історично склалася і закріплена міждержавною домовленістю.

Світова валютна система розвивається на регіональному та глобальному світовому рівнях. Світова валютна система базується на функціональних формах світових грошей. Головним завданням світової валютної системи полягає в ефективному опосередкуванні платежів за експорт і імпорт товарів, капіталу, послуг.

Сучасна світова валютна система виникла не відразу, а пройшла в своєму розвитку ряд етапів (рис. 16.10).

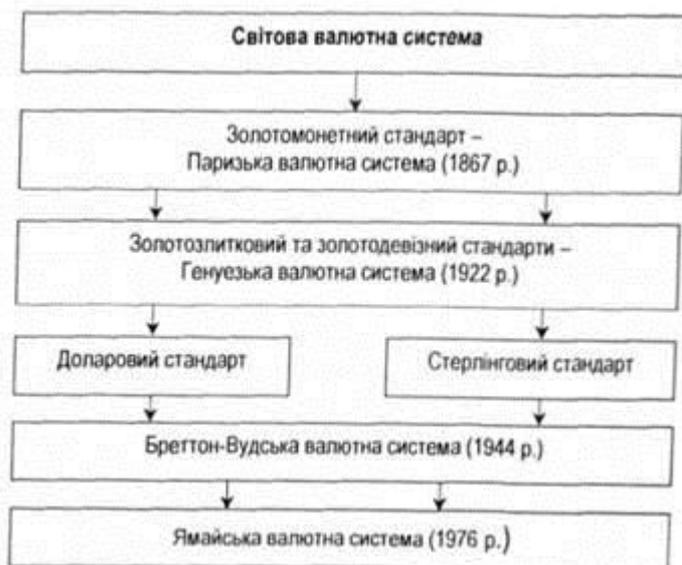


Рис. 16.10. Етапи розвитку світової валютної системи

Система золотого стандарту сформувалась на початку XIX ст. і функціонувала до 20-30-х років XX ст. її визначальні риси:

- фіксація золотого змісту національних валют;
- безпосередня конвертованість національних валют в золото;
- наявність фіксованих валютних курсів.

Обмінний курс національних грошей розраховувався на основі їх золотого вмісту, який визначався державою. Так, якщо вміст американського долара визначався в 1/20 унції золота, а англійського фунта стерлінгів в 1/4 унції, то їх обмінний курс дорівнював співвідношенню $1:5(1/4 : 1/20 = 5)$, тобто один фунт стерлінгів обмінювався на 5 доларів.

Система золотого стандарту була відносно стабільною, забезпечувала урівноваження платіжних балансів держав і стабільність валютних курсів. Однак вона суттєво обмежувала можливості проведення окремими державами власної валютної політики. Безпосередньою реакцією на будь-яке збільшення обсягу емісії паперових грошей та інфляційне знецінення національних грошей був відтік золота за кордон і відповідне зменшення золотих запасів країни.

Ці недоліки обумовили заміну після Першої світової війни золотомонетного стандарту золотодевізним.

Контури нової валютної системи, що функціонує й розвивається у світовій економіці й донині, були визначені на нараді представників країн – членів МВФ, що відбулася у м. Кінгстоні на Ямайці в січні 1976 р. Кінгстонська угода

започаткувала створення Ямайської валютної системи. Зміст визначальних принципів Ямайської валютної системи зводиться до таких положень.

1. Кінгстонською угодою проголошено повну демонетизацію золота у сфері валютних відносин. Анульовано офіційний золотий паритет, офіційну ціну на золото та фіксацію масштабу цін (золотого вмісту) національних грошових одиниць, знято будь-які обмеження у його приватному використанні. МВФ припинив публікацію даних про золотий вміст окремих валют. Внаслідок цих дій золото втратило статус світових грошей і перетворилося на звичайний високоліквідний товар.

2. Кінгстонська угода поставила за мету перетворити визначену ще 1969 р. МВФ колективну міжнародну одиницю – спеціальні права запозичення (CDR) на головний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежу. Йдеться про те, що система: золото–долар–національна валюта, трансформувалась у нову систему: CDR – національна валюта. У цій структурі СДР отримала статус альтернативи не лише золота, а й долара як міжнародних грошей.

Спочатку величина CDR як міжнародної розрахункової одиниці, в якій визначався валютний курс національних грошей, розраховувалася за золотим еквівалентом. Однак згодом CDR повністю втратила зв'язок із золотом. Нині величина CDR визначається на базі «кошика валют» країн, що мають найбільшу частку в міжнародній торгівлі.

Слід зазначити й те, що реальна практика валютних відносин, що здійснюється на базі Кінгстонських угод, не підтвердила можливості повного витіснення долара з позиції провідної міжнародної валюти. І в нинішній валютній системі долар залишається фундаментом валютно-фінансового механізму. Тому можна констатувати, що Ямайська система заснована на принципах не паперово-валютного (як передбачалося угодою), а паперово-доларового валютного стандарту.

3. Досить важливою ознакою механізму Ямайської системи є впровадження відповідно до попиту та пропозиції «плаваючих» валютних курсів національних грошових одиниць. Слід зважити на два протилежні аспекти такої системи. З одного боку, вона надає валютним відносинам гнучкості, може ефективно реагувати на зміни співвідношень вартості національних валют. У цьому відношенні валютна система точніше відображує внутрішній стан економіки окремих країн загалом та їхнього платіжного балансу зокрема. З іншого боку, коливання валютних курсів порушують стабільність торговельних зв'язків, породжують спекулятивні операції. У зв'язку з цим Кінгстонською угодою передбачається збереження елементів регулювання системи валютних співвідношень через здійснення відповідних операцій на валютному ринку. Йдеться, отже, про функціонування системи не просто «плаваючих», а «регульовано плаваючих» валютних курсів.

4. Однією з істотних особливостей Ямайської валютної системи є її розвиток на принципах поліцентризму, або валютного «плюралізму»: взаємодія в межах єдиної системи локальних (регіональних) валютних структур.

Підпорядковуючись загальним принципам МВФ, регіональні валютні структури водночас розвиваються і на власних функціональних засадах.

Функціональною формою світових грошей є валюта.

В широкому розумінні поняття «валюта» означає грошову одиницю, що використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу.

Валюта – це грошова одиниця кожної країни та грошові одиниці іноземних держав, які можна використовувати у внутрішніх та міжнародних розрахунках.

Законодавством України дається таке визначення поняттю «валюта» – це такі валютні цінності, по відношенню до яких валютним законодавством країни встановлено особливий режим обігу на території країни та при перетині її кордону.

Коллективні валюти – спеціальні міжнародні грошові одиниці, що виконують певну сукупність функцій світових грошей і функціонують як на інтернаціональних (світових), так і на регіональних засадах (СДР, євро).

Для подальшого аналізу еволюції міжнародної валютної системи важливе значення мають поняття валютного курсу і конвертованості валюти.

Валютний (обмінний) курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. Встановлення валютного курсу називається котируванням. Якщо валютний курс відображає ціну одиниці іноземної валюти через національну валюту, то має місце пряме котирування. Вираження ціни одиниці національної валюти в іноземних грошових одиницях означає зворотне котирування.

У сучасній валютній системі використовуються два режими валютного курсу:

фіксований передбачає наявність певного зареєстрованого паритету, який підтримують органи державного валютного контролю; застосовуються, як правило, в межах окремих міжнародних регіональних угруповань,

гнучкий (плаваючий) певної грошової одиниці формується під безпосереднім впливом попиту і пропозиції, що встановлюються у кожному конкретному випадку на валютному ринку.

Конвертованість валюти – це її здатність до вільного обміну на інші валюти за визначеним курсом. Девальвація валюти означає зниження обмінного курсу грошової одиниці однієї країни відносно грошової одиниці іншої країни. Ревальвація валюти – це підвищення валютного курсу грошової одиниці даної країни відносно грошових одиниць інших країн або міжнародних грошових одиниць.

Розрізняють повну та часткову конвертованість валют. Повна конвертованість включає зовнішню та внутрішню конвертованість. Зовнішня конвертованість передбачає відсутність обмежень та безперешкодне використання валюти в усіх видах операцій тільки для іноземних фізичних та юридичних осіб. Внутрішня конвертованість валюти передбачає відсутність обмежень і безперешкодне використання валюти в усіх видах операцій для фізичних та юридичних осіб даної країни. Часткова конвертованість – це зовнішня конвертованість по обмеженому колу операцій.

Конвертованість валюти перебуває у прямій залежності від економічного потенціалу країни, стабільності її внутрішнього грошового обігу, ступеня розвитку національних грошових ринків і ринків капіталу. Повністю конвертовані валюти мають країни з розвинутою та відкритою економікою; країни – крупні експортери нафти; невеликі країни, які виконують функції офшорних зон фінансової інфраструктури і є зручними «гаванями» для філій транснаціональних банків.

Конвертованість національної валюти та валютні обмеження перебувають у зворотній залежності. Чим більше держава регламентує можливість обміну, тим менш конвертована грошова одиниця. До найбільш поширених форм валютних обмежень належать:

наявність декількох обмінних курсів у залежності від типу економічних операцій; використання двосторонніх платіжних угод (клірингів). Платежі, отримані від іноземного партнера, у цьому випадку не можуть бути спрямовані для придбання товарів в іншій країні;

вимоги національної влади щодо продажу центральному банку або репатріації вітчизняними фірмами-експортерами своїх валютних надходжень;

ліцензування експорту та імпорту, а також специфічні правила і норми в галузі руху капіталів і продажу (наприклад, регламентування іноземних інвестицій, вивозу прибутків, отримання зовнішніх кредитів, експорту, імпорту та ін.).

Неконвертованість валюти має місце, якщо держава забороняє проведення будь-яких операцій, пов'язаних з обміном національної валюти на іноземні без попереднього дозволу уповноважених валютних органів.

Валютний ринок як економічна категорія – це система стійких економічних та організаційних відносин, пов'язаних з операціями купівлі-продажу іноземних валют та платіжних документів в іноземних валютах. На валютному ринку здійснюється широке коло операцій щодо зовнішньоторговельних розрахунків, туризму, міграції капіталів, робочої сили тощо, які передбачають використання іноземної валюти покупцями, продавцями, посередниками, банківськими установами та фірмами.

Висновки.

1. Світове господарство – це сукупність національних економік. Історично першою матеріальною основою функціонування й розвитку світового господарства виступає міжнародний поділ праці.

2. Найважливішими формами міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталів, міжнародна міграція робочої сили, міжнародне науково-технічне співробітництво та міжнародні валютно-фінансові відносини.

3. Міжнародна торгівля – історично перша форма міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на глибокому міжнародному розподілі праці, спеціалізації окремих країн на виробництві окремих товарів та послуг згідно з їх техніко-економічним рівнем, природними, географічними та іншими умовами.

Запитання.

Що таке світове господарство?

Чим визначається активність країни у світових економічних відносинах?

Що розуміється під міжнародними економічними відносинами?

На яких засадах формується міжнародна валютна система, яка її еволюція?

Проаналізуйте суть торговельної політики та її видів.

Яка різниця між активним та пасивним платіжним балансом?

У чому полягає специфіка міжнародного валютного ринку, яка його структура?

Які ви знаєте види валютних курсів?

Проаналізуйте залежність платіжного балансу та валютного курсу.

Падіння курсу української гривні не вигідно іноземним імпортерам українських товарів. Ви згодні з цим твердженням?

Якщо в Україні буде знайдено великі поклади нафти, то як це вплине на валютний курс гривні.

Як визначається валютний курс в Україні?

ТЕМА 17. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ.

План.

1. Причини виникнення глобальних проблем.
2. Класифікація глобальних проблем.
3. Шляхи розв'язання глобальних проблем.

1. Причини виникнення глобальних проблем.

Глобалістика – це самостійна галузь знань про найзагальніші планетарні проблеми сучасного і майбутнього розвитку людської цивілізації.

Починаючи з останньої чверті ХХ ст., світова економіка розвивається під зростаючим впливом глобальних або загальносвітових проблем. Виникнення цих проблем – свідчення глобалізації світового господарства. Термін “глобальний” (від фр. global – загальний, всесвітній; лат. globus – куля) ввів у науковий обіг американський учений Т. Левітт.

Глобальні проблеми стосуються всього людства, зачіпаючи інтереси і долю всіх країн, народів і соціальних прошарків, призводять до значних економічних і соціальних втрат, а в разі загострення можуть загрожувати існуванню людської цивілізації. Глобальні проблеми сучасності – це результат всього попереднього розвитку людства, життєдіяльності людської цивілізації, зумовленої нерівномірністю екологічних, демографічних, економічних, політичних, науково-технічних і культурних процесів в умовах своєрідної історичної ситуації.

Глобальні проблеми характеризуються зв'язками та відносинами між державами й соціальними системами, суспільством у загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і можуть бути розв'язані шляхом їх взаємодії.

Що ж є причиною виникнення глобальних проблем? Однозначної відповіді на це запитання в соціально-економічній літературі немає. Так, більшість західних ідеологів причиною виникнення глобальних проблем вважають перенаселення планети, сучасну науково-технічну революцію, зростання промислового виробництва тощо (рис.17.1).



Рис. 17.1. Причини глобальних проблем

Ряд американських науковців (В.Вайскопер, Д.Блейні) основними причинами, наприклад, військових конфліктів, мілітаризації економіки, що загрожує людству ядерною війною, вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, природне прагнення до насильства. Причину ж екологічної кризи й можливої екологічної катастрофи американець Ф.Слейтер, швейцарець Д.Дерест та ін. вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування.

Поруч з названими загальними причинами виникнення глобальних проблем, що діють як тенденції, необхідно виділити причини специфічні, що значно загострюють ці проблеми в сучасних умовах і роблять цілком реальними економічні наслідки, загрозові для існування людства на планеті, в результаті їх нерозв'язання. Найбільш суттєвою з цих проблем є швидке зростання на планеті народонаселення в останні десятиріччя.

Які це має соціально-економічні наслідки? Для того, щоб прогнати, одягнути, забезпечити житлом зростаючу кількість населення, необхідно постійно нарощувати виробництво промислової та сільськогосподарської продукції, збільшувати обсяги видобування корисних копалин. Це: а) в умовах обмеження ресурсів на планеті загострює проблему забезпечення людства продовольством, сировиною; б) порушує екологічний баланс й унеможливає збереження навколишнього середовища; в) оскільки демографічний вибух супроводжується нерівномірністю зростання населення в різних країнах, то в тих країнах, де має місце найбільший приріст, при наявності слабкого розвитку продуктивних сил, спостерігається масовий голод, злиденність, бідність. Так, за даними відомого французького дослідника Жака Іва Кусто, в 1991р. з 5,6млрд. жителів планети лише 500млн. чоловік жили добре, 900млн. проживали в безвихідних злиднях. Становище в світі з того часу не покращилось, навпаки, стало гіршим.

2. Класифікація глобальних проблем.

За своїм походженням, характером і способами вирішення глобальні проблеми поділяються на три сфери дії: взаємодія природи і суспільства; соціально-економічні та воєнно-політичні відносини; розвиток людини (рис.17.2).

До першої групи відносять проблеми, які виникають у сфері взаємодії природи і суспільства (сировинна, енергетична, продовольча, екологічна проблеми, проблема освоєння ресурсів світового океану, оволодіння космосом).

Друга група – це проблеми соціально-економічних і воєнно-економічних відносин (подолання економічної відсталості, роззброєння і збереження миру, локальні, регіональні та міжнародні кризи та ін.).

І, нарешті, третя група проблем охоплює проблеми, що пов'язані з розвитком людини, забезпечення її майбутнього (боротьба з зубожінням, голодом, хворобами, наркоманією тощо).



Рис. 17.2. Методологічний підхід до аналізу глобальних проблем розвитку

У сучасній науці склалася така класифікація глобальних проблем:

політичні і соціально-економічні проблеми – збереження миру і відвернення ядерної війни, обмеження гонки озброєнь і роззброєння, подолання бідності і відсталості країн і регіонів, сталість розвитку світового співтовариства;

проблеми, пов'язані з природно-економічним розвитком, – екологічні, енергетичні, сировинні, продовольчі, збереження клімату, проблеми Світового океану тощо;

соціальні проблеми – міжнародні конфлікти, проблеми демографії, питання культури, освіти і охорони здоров'я;

проблеми, виникнення і невирішеність яких несе загрозу масовій загибелі людей, – воєнні і регіональні конфлікти, злочинність, техногенні катастрофи, стихійні лиха;

наукові проблеми – освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування в різних галузях та ін.

Глобальні проблеми світової економіки характеризуються такими загальними ознаками:

вони пов'язані між собою і мають загальносвітовий характер, тобто зачіпають інтереси і долю всього або більшості людства;

загрожують людству серйозним регресом умов життя і подальшого розвитку продуктивних сил або навіть загибеллю людської цивілізації;

потребують термінового, негайного вирішення і спільних дій усього світового співтовариства.

3. Шляхи розв'язання глобальних проблем.

Розв'язання глобальних проблем сучасності потребує, з одного боку, співробітництва всіх держав та їх урядів, а з іншого – особистої участі кожної окремої людини.

Проблема збереження миру та роззброєння. У першій половині минулого століття відбулися два світові конфлікти, під час яких було знищено величезну кількість людей і виробничих ресурсів, і потрібні були десятиліття для відбудови національних економік.

“Холодна війна”, розв’язана після Другої світової війни, тримала людство у страху впродовж майже сорока років, загрожуючи ще більшими руйнуваннями у разі використання ядерної зброї. Зміна політичної обстановки в світі, яка розпочалася в середині 70-х років, отримавши назву “розрядка”, наприкінці 80-х років поступово привела до припинення боротьби двох систем. Це відображено у підписанні низки договорів і угод у воєнно-політичних галузях, реальному скороченні збройних сил, озброєння і витрат на них у провідних країнах – колишніх супротивниках за протистоянням. У результаті скорочення воєнних бюджетів, насамперед країн НАТО і країн колишньої Організації Варшавського Договору, сукупні світові воєнні витрати з 1987 р., коли вони досягли найвищого рівня, зменшилися на початок ХХІ ст. на 40 %, а чисельність безпосередньо зайнятих в оборонній промисловості країн світу скоротилась на 45 %.

Проблема необхідності збереження миру на Землі і запобігання руйнівній ядерній війні, яку донедавна сприймали як глобальну проблему номер один, нині втратили свою гостроту і неминучість. Сьогодні це місце займає екологічна проблема, шляхи розв’язання якої наведені на рис.17.3.



Рис. 17.3. Шляхи розв’язання екологічної глобальної проблеми

Екологічна криза особливо загострилася з другої половини ХІХ ст. по мірі індустріалізації планети. Особливо ускладнилися відносини суспільства і природи в ХХ ст., коли в процесі науково-технічної революції різко посилювався антропогенний вплив на навколишнє середовище. Найсерйозніші проблеми подальшого розвитку суспільства пов’язані з деградацією довкілля на світовому і локальному рівнях. Внаслідок стихійної неконтрольованої діяльності людей природні багатства планети – вода, повітря, земля – втрачають свою життєздатну силу. Зростання потреб сучасного господарства призводить до великих втрат у природі. Так, за окремими розрахунками, людство вже втратило 2 млрд. га колись продуктивних земель. Тільки через ерозію,

поширену не лише у найвідсталіших, а й у багатоземельних економічно розвинених країнах щороку з сільськогосподарського обороту вилучається 6–7 млн. га. Приблизно на половині зрошуваних земель світу відбувається їх засолення і заболочування, що також призводить до щорічної втрати 1,5 млн. га. Вирубуються, гине від пожеж або забруднення довкілля 11 млн. га лісу. На межі вимирання перебувають близько 12 % усіх видів ссавців і 11 % видів птахів і рослин.

Практично продовольча проблема для людини існувала завжди, це одна з найдавніших глобальних проблем. Голод як крайній її вияв і величезне соціальне лихо знекровлював людей у давнину, середні віки і навіть у новітні часи.

Продовольчий потенціал Землі у принципі достатній для задоволення потреб її жителів. Домінуюче становище у світовій продовольчій системі займають розвинені країни, які виробляють і споживають дві третини світового продовольства (у вартісному вираженні), хоча в них проживає 15 % населення Землі. Країни, що розвиваються, де проживає майже 4/5 населення світу, виробляють приблизно третину всього продовольства, а споживають трохи більше ніж третину його загальносвітового споживання.

Недостатня забезпеченість продуктами харчування негативно впливає на показники середньої тривалості життя людей, їх здоров'я, фізичну працездатність, опірність хворобам, адаптацію до сучасних високотехнологічних виробничих процесів. Від голоду в країнах, що розвиваються, щороку вмирає кілька мільйонів чоловік, 3/4 з яких – діти. Здебільшого жертвами голоду і недоїдання в країнах, що розвиваються, стають сільські жителі. За оцінками Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), 60 % дітей у Південній Азії, 39 % – у Тропічній Африці відстають у фізичному розвитку. І якщо у світі чисельність людей, які потерпають від голоду і недоїдання, загалом скорочується, то у Тропічній Африці вона зростає швидшими темпами, ніж кількість населення.

Оцінюючи несприятливу продовольчу ситуацію в цих країнах, необхідно враховувати незавершеність аграрних реформ, бідність широких верств селянства, відсталість систем землеробства, нераціональне використання земельних і водних ресурсів, часті стихійні лиха, які знищують результати праці мільйонів людей.

Від початку виникнення глобальної продовольчої проблеми точаться дискусії про шляхи її розв'язання: екстенсивний та інтенсивний.

Екстенсивний шлях полягає насамперед у подальшому розширенні пасовиськ, орних, рибпромислових та інших угідь. Правда, продуктивних, придатних до обробітку земель у світі практично не залишилося. Проте фахівці продовжують пошук резервів сільськогосподарських і передусім орних земель. Найбільші земельні площі, потенційно придатні для обробітку, є в Латинській Америці та Африці. Але розширення їх використання не тільки потребуватиме дуже великих капіталовкладень, а й призведе до деградації ґрунтів.

Інтенсивний шлях розв'язання глобальної продовольчої проблеми передбачає механізацію, хімізацію, іригацію, підвищення енергоозброєності

сільського господарства, використання високоврожайних сортів сільськогосподарських культур, найпродуктивніших порід свійських тварин, тобто вжиття заходів, які дають змогу збільшити віддачу землеробства й тваринництва навіть у разі зменшення сільськогосподарських площ. Великі перспективи інтенсифікації сільськогосподарського виробництва пов'язують із технологічною революцією, яку нині переживає сільське господарство індустріально розвинених країн Заходу, і передусім США. Ця революція виявляється у використанні досягнень генної інженерії, біотехнології та інформаційної технології безпосередньо у фермерському землеробстві й тваринництві для поліпшення якості продукції, зниження виробничих витрат тощо.

Паливно-енергетична і сировинна проблеми. Більшість енергетичних і сировинних ресурсів належать до невідновлюваних, і в цьому полягає їх особлива цінність і перманентна дефіцитність. Крім того, паливно-сировинні, як і інші економічні ресурси, є обмеженими, що викликає проблему, яка за всіма ознаками належить до категорії глобальних. Крім того, зростаючий обсяг світового господарського процесу дедалі гостріше ставить питання про наявність і відкриття у світі нових родовищ корисних копалин, пошук і використання нових джерел енергії.

Динаміку споживання сировини та енергоресурсів визначають здебільшого два чинники:

рівень виробництва, загальне зростання якого приводить до абсолютного збільшення потреб у сировині й енергії;

науково-технічний прогрес, вплив якого виявляється у відносному зниженні рівня і зміні структури витрат на одиницю кінцевої продукції.

У США і Західній Європі з розвитком національної економіки (у напрямі зменшення питомої ваги обробної промисловості і збільшення частки послуг та інформатики) знижується енергоспоживання відносно ВВП. Аналогічні процеси відбуваються і в Японії. У більшості ж азіатських країн (зокрема в Республіці Корея, КНДР) спостерігається прямо протилежна тенденція. Відбувається бурхливе зростання важкої промисловості, а ефективність енергоспоживання знижується (особливо в Китаї), що призводить до підвищення попиту на нафту і зростання цін на неї. Отже, сировинна та енергетична проблеми викликані як обмеженою кількістю розвіданих запасів корисних копалин, так і нераціональним їх використанням. Істотне значення має і нерівномірний розподіл цих ресурсів між різними регіонами і країнами.

Поліпшення загального становища з енергетичними і сировинними ресурсами можливе лише у разі докорінної зміни підходів до їх видобування, експлуатації і споживання. Проблема дефіциту сировинних та енергетичних ресурсів, її розв'язання залежить від відносин "людина – навколишнє середовище" та моделі технологічного розвитку. Мова йде про необхідність переходу до раціонального використання природних ресурсів у виробничому процесі, впровадження маловідходних і безвідходних технологій, використання вторинних матеріалів. Потрібно створювати матеріально-технічні замітники

окремих обмежених ресурсів і використовувати утилізовані відходи, нетрадиційні джерела енергії.

Розв'язання сировинної та енергетичної проблеми передбачає географічну реструктуризацію світової промисловості, оптимальніше її розміщення як з точки зору скорочення потужностей у разі відсутності власних ресурсів, так і з точки зору зниження витрат на їх транспортування. Важливе значення при цьому має створення нових економніших і раціональніших засобів транспортування енергії та сировини.

Отже, розв'язанню паливно-сировинної проблеми сприятиме вжиття таких заходів:

впровадження нових технологій виробництва – енерго- і ресурсозберігаючих;

використання нетрадиційних джерел сировини й енергії;

раціональне розміщення виробництва та його структурна перебудова;

всестороннє використання країнами досягнень науки і широке поширення інновацій.

Проблеми економічної відсталості окремих країн і регіонів світу

У результаті національно-визвольної боротьби за незалежність, розпаду колоніальної системи в 50–60-х роках ХХ ст. на шлях суверенного розвитку стали десятки нових держав. За роки незалежності ці країни пройшли складний шлях соціально-економічних перетворень, досягли певних успіхів у процесі створення основ національної економіки. Разом з тим, переважній більшості країн, що розвиваються, не вдалося істотно скоротити відставання від промислово розвинених країн з ринковою економікою, розв'язати гострі соціальні проблеми.

У сучасних умовах серед країн, що розвиваються, відбувається процес подальшої економічної диференціації. Нині вони перебувають принаймні на трьох різних рівнях господарського розвитку.

Найбільш промислово розвинені утворили групу нових індустріальних країн (НІК). Проміжну групу становлять країни, що істотно відстають від НІК за загальним обсягом виробництва і виробництвом товарів і послуг на душу населення. Ця група, зокрема країни Близького Сходу, характеризується великою диференціацією галузевих структур, соціальних прошарків населення та їх місцем у суспільстві.

До групи найменш розвинених країн нині належать близько 50 країн, що розвиваються. Як правило, вони мають вузьку, навіть монокультурну структуру господарства, велику залежність від зовнішніх джерел фінансування при вирішенні питань у соціально-економічній сфері.

В ООН використовують три критерії для віднесення країни до групи найменш розвинених:

частка ВВП на душу населення не перевищує 350 дол. на рік;

частка дорослого населення, яке вміє читати, не перевищує 20 %;

частка продукції обробної промисловості у ВВП не перевищує 10 %.

Країни Африки, Азії і Латинської Америки, які належать до групи країн, що розвиваються, істотно відрізняються між собою за рівнем економічного

розвитку, темпами соціально-економічних перетворень, мають національні, культурні та релігійні особливості, проте більшості з них характерні спільні або близькі ознаки – слаборозвиненість і економічна відсталість.

Під слаборозвиненістю слід розуміти економічну ситуацію, характерними ознаками якої є низький рівень життя в поєднанні з наявністю абсолютного зuboжіння, невисокі темпи економічного зростання, нерозвиненість соціальної інфраструктури, незадовільна медична допомога, високий рівень смертності і народжуваності, залежність від іноземного капіталу тощо. Таким країнам притаманна відсталість соціально-економічної структури, яка характеризується багатокладністю економіки, великою питомою вагою традиційних, докапіталістичних укладів, широким використанням примітивних технологій, заснованих на застосуванні ручної праці.

Економічна відсталість країн, що розвиваються, зумовлена, з одного боку, сукупністю загальних, соціально-економічних, політичних та інших чинників, з іншого – наявністю в кожній окремо взятій країні своїх специфічних причин.

Нерівномірність розвитку й економічна відсталість спричинені також рівнем технологічного розвитку і ресурсозброєністю різних країн. Наприклад, за даними Світового банку, в 1995 р. на душу населення в США споживалося 11,571 кВт г електроенергії, тоді як в середньому в світі – 1,978 кВт г, а в країнах з низькими доходами населення – тільки 269 кВт г. Тому на національному і світовому рівнях одним з основних є питання оптимального розподілу ресурсів.

Складність становища найбідніших країн світу зумовлена ще й тим, що вони не мають внутрішнього джерела подолання межі бідності. Низький рівень нагромадження є результатом убогості, злиденності населення цих країн і одночасно призводить до збереження такого становища. Відсталість найменш розвинених країн пояснюється цілим комплексом причин: високі темпи зростання населення, слабкий розвиток ринкового механізму (перевага віддається торгівлі), певна несформованість громадянського суспільства, неписьменність населення, значні втрати в процесі зовнішньої торгівлі, відсталість основних галузей виробництва, в тому числі і сільського господарства, де частка зайнятих становить нині понад 80 % усього працюючого населення цих країн, велика зовнішня заборгованість.

Вирішального значення у розв'язанні проблеми бідності і відсталості набуває розробка ефективних національних стратегій розвитку економіки країн, що розвиваються, які спиралися б на внутрішні економічні ресурси за певної фінансової допомоги з боку розвинених країн.

Створення сучасної економіки і досягнення стійкого економічного зростання повинно включати не лише індустріалізацію, лібералізацію господарського життя, реформування аграрних відносин, а й розвиток освіти, широке впровадження інновацій, поліпшення системи охорони здоров'я, пом'якшення соціальної нерівності, здійснення раціональної демографічної політики, вирішення проблем зайнятості тощо.

Висновки.

1. Глобалізація світової економіки, яка поглиблюється, створює, з одного боку, об'єктивні передумови для глибшого входження країн, що розвиваються, до системи відносин взаємозалежного світу, диверсифікації їх виробничо-інвестиційних і торговельних зв'язків, а з іншого – додаткові перешкоди на шляху інтеграції цих країн до світового господарства.

2. Слід зауважити, що можливості розв'язання глобальних проблем залежать від визначення їх пріоритетності при розподілі фінансових ресурсів. Так, якщо в 60-70-х рр. головною вважалась проблема запобігання світової ядерної війни, то на сьогодні на перше місце висувають відповідно екологічну проблему, демографічну, проблему бідності та відсталості. Проте з певною умовністю всі ці проблеми можна назвати пріоритетними, оскільки глобальні проблеми безпосередньо пов'язані з виживанням людства, хоча і породжені різними факторами, а отже є об'єктами дослідження ряду наук: світової економіки, соціології, права, біології, географії, екології та ін.

3. Для вирішення глобальних проблем потрібен єдиний міжнародний механізм їх розв'язання і регулювання, визначення міжнародних правових та економічних норм. Великі надії у вирішенні глобальних проблем покладаються на ООН, МВФ, регіональні і галузеві організації, котрі мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних зусиль.

Запитання.

Що таке глобалістика?

Які існують конкретні причини виникнення глобальних проблем?

Як класифікують глобальні проблеми?

На сьогоднішній день, яка глобальна проблема займає перше місце?

В чому полягають шляхи розв'язання глобальних проблем?

Хто повинен приймати активну участь у розв'язанні глобальних проблем?

ЛІТЕРАТУРА

Основна література

1. Білецька Л.В. Економічна теорія: Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка: Навч. посібник / Л.В. Білецька. – К.: ЦУЛ, 2005. – 652 с.
2. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і допов. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
3. Мочерний С.В. Політекономія: Підручник. – 2-ге вид., випр. / С.В. Мочерний. – К.: Вікар, 2005. – 386 с.
4. Ніколенко Ю.В. Політекономія: Підручник / Ю.В. Ніколенко; За ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 412 с.
5. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2004. – 615 с.
6. Політична економія: Навч. посібник / За ред. В.О. Рибалкіна. – К.: Академвидав, 2007. – 672 с.
7. Політична економія: Навчальний посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. К.Т. Кривенка. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 512 с.
8. Політична економія: базовий економічний словник термінів та понять для студентів економічного факультету / О.І. Ємець. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2006. – 56 с.
9. Політична економія: Навч. посіб. / О.С. Степура, О.С. Єремєєв та ін. – К.: Кондор, 2006. – 408 с.
10. Політична економія: Навч. посібник / За ред. проф. Г.І. Башнянина і доц. Є.С. Шевчук. – 5-те вид., стереотип. – Львів: Новий Світ, 2000, 2006. – 479 с.
11. Політична економія: навчально-методичний комплекс для самостійного вивчення дисципліни для студентів економічних спеціальностей ВНЗ / О.І. Ємець. – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2012. – 178 с.
12. Федоренко В.Г. Політична економія: Підручник / За наук. ред. д.е.н., проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
13. Щетинін А.І. Політична економія. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 480 с.

Додаткова література

14. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]: від 16.01.2003, № 436-IV із змінами та доповненнями. // Законопроекти. / Упр. комп'ютериз. систем апарату Верховної Ради України. – 2003. –

- Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>. – Назва з екрана.
15. Економічна теорія: навчальний посібник для студентів ВНЗ / Романюк М.Д., Івасишин О.І., Репела Н.П., Татунчак Я.І. – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2011. – 592 с. – Рек. МОН.
 16. Ємець О. І., Волошинович Х. О. Інвестиційна привабливість підприємств регіону в умовах глобалізації економіки [Електронний ресурс] / О. І. Ємець, Х. О. Волошинович // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2016. – № 4. – Режим доступу: http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/4_2016/28.pdf.
 17. Ємець О.І. Динаміка облікової ставки НБУ та її вплив на підприємницьку діяльність / О.І.Ємець // Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку підприємництва» (м. Харків, 25 листопада 2016 р.). – Х: ХНАДУ, 2016. – Т.2. – С. 47-48.
 18. Ємець О.І. Економіко-правовий аналіз законодавчо-нормативної бази діяльності підприємства як головного суб'єкта мікроекономіки / О.І.Ємець // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. Випуск 11. – Івано-Франківськ: Плай, – 2015. – С. 145-149. – фахове видання.
 19. Ємець О.І. Економічний зміст та значення поняття “фінансові результати”/ О.І.Ємець, Т.Т. Проців // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Розвиток національної економіки: методологія та практика» (м. Івано-Франківськ, 15-16 квітня 2014 р.). – Тернопіль : Крок, 2014. – С. 141-143.
 20. Ємець О.І. Загрози пенсійній системі України / О.І.Ємець, О.І. Фільварок // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції» (м. Івано-Франківськ, 10 квітня 2014 р.). – Івано-Франківськ : Видавець Віктор Дяків, 2014. – С. 24-27.
 21. Ємець О.І. Значення капітальних інвестицій підприємств в умовах глобалізації економіки / О.І.Ємець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Науковий збірник. Випуск 10. – Т.1. – Івано-Франківськ: Плай, 2014. – С. 179-186. – фахове видання.
 22. Ємець О.І. Облік і аудит як інформаційна база та основні функції системи управління підприємством / О.І.Ємець, І. Гуменюк // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Івано-Франківськ, 27-28 травня 2015 р.). – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2015. – С. 88-91.
 23. Ємець О.І. Облік та контроль реалізації готової продукції / О.І.Ємець, Т. Дідун // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Івано-Франківськ, 27-28 травня

- 2015 р.). – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2015. – С. 97-99.
- 24.Ємець О.І. Облік, контроль та аналіз розрахунків з бюджетом / О.І.Ємець, І. Мороз // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Івано-Франківськ, 27-28 травня 2015 р.). – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2015. – С. 169-172.
- 25.Ємець О.І. Облік, контроль та аналіз фінансових результатів виробничих підприємств / О.І.Ємець, Н. Тимків // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Івано-Франківськ, 27-28 травня 2015 р.). – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2015. – С. 152-155.
- 26.Ємець О.І. Організація і методика обліку та аудиту доходів, витрат та фінансових результатів аграрних підприємств / О.І.Ємець, І. Василечко // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми та перспективи соціально-економічного розвитку регіонів» (м. Івано-Франківськ, 27-28 травня 2015 р.). – Івано-Франківськ: Видавець Віктор Дяків, 2015. – С. 71-74.
- 27.Ємець О.І. Організація та ведення обліку в господарствах сільського зеленого туризму / О.І.Ємець, В.В.Гловацька // Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності : монографія / За ред. І. Ф. Баланюка, Н. І. Пилипів, В. М. Якубів. – Івано-Франківськ : Видавництво : Друкарня Фоліант, 2014. – С. 35-41. – фахове видання.
- 28.Ємець О.І. Перспективи відтворення національного багатства / О.І.Ємець // Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Управління економічними процесами на макро- і макрорівні: проблеми та перспективи вирішення» (м. Львів, 11-12 квітня 2014 р.). – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 19-20.
- 29.Ємець О.І. Стратегічна роль спільних підприємств у активізації інвестиційних процесів / О.І.Ємець, В.В.Гловацька // Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку регіону : монографія / За ред. Н. І. Пилипів, В. В. Стефінін. – Івано-Франківськ : Видавець Віктор Дяків, 2014. – С. 122-133. – фахове видання.
- 30.Ємець О.І. Удосконалення бухгалтерського обліку, аналізу накладних витрат на виробництво продукції / О.І.Ємець // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. Випуск 10. – Івано-Франківськ: Плай, – 2014. – С. 241-247. – фахове видання.

Навчальне видання

*Ємець Ольга Іванівна
Репела Надія Петрівна
Татунчак Ярослава Іванівна*

Політична економія

за науковою редакцією кандидата економічних наук,
доцента О. І. Ємець.

Навчальний посібник

Літературний редактор Олександра Ленів

Відповідальний за випуск:
О.І. Ємець

Підписано до друку 12.04.2017 р. Формат 60x84/16, папір – офсетний,
Гарнітура Times New Roman. Зам. № 43 . Ум. друк. арк. 19,06. Наклад 100.

Видавець Кушнір Г.М.
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шота Руставелі, 1
Тел. 099 700-47-45

