

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Кузнєцова Л.В. Салатюк Н.М. Соломка О.М.

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

КУРС ЛЕКЦІЙ

для студентів напрямів галузі знань
0305 «Економіка та підприємництво»

СХВАЛЕНО
на засіданні кафедри
економічної теорії і
політології
Протокол № 2
від 14.10.2008р.

Київ НУХТ 2009

Л.В. Кузнєцова, Н.М. Салатюк, О.М. Соломка.

Політична економія: Курс лекцій для студентів напрямів галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» заочної форми навчання – К.: НУХТ, 2009.- 149 с.

Рецензент: **О.О. Шевченко**, канд. економ. наук, доцент

Л.В. Кузнєцова,
Н.М. Салатюк,
О.М. Соломка, кандидати екон. наук

Видання полається в авторській редакції

© Л.В. Кузнєцова, Н.М. Салатюк, О.М. Соломка, 2009

© НУХТ, 2009

ЗМІСТ

Тема 1. Предмет, метод та функції політичної економії.	5
Тема 2. Економічні потреби та інтереси. Суспільне виробництво, його структура та фактори.	14
Тема 3. Економічна система суспільства. Власність як основа економічної системи.	20
Тема 4. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і його властивості. Закон вартості.	35
Тема 5. Гроші, їх сутність і функції. Закони грошового обігу.	41
Тема 6. Ринок, закони і принципи його функціонування. Моделі і методи регулювання ринку.	52
Тема 7. Конкуренція та монополія в ринковій економіці. Економічна система сучасного капіталізму	62
Тема 8. Капітал: процес виробництва та нагромадження	72
Тема 9. Капітал: витрати виробництва і прибуток	87
Тема 10. Форми функціонування капіталу: торговельний і позичковий капітал. Фінансово-кредитна система.	93
Тема 11. Підприємство та домогосподарства в системі економічних відносин. Підприємництво.	102
Тема 12. Аграрні відносини. Особливості функціонування капіталу в сільському господарстві. Теорія ренти і ціна землі.	110
Тема 13. Суспільне відтворення. Суспільний продукт.	120
Тема 14. Національний дохід і його розподіл. Споживання та заощадження.	128
Тема 15. Економічне зростання та його фактори. Цикли та їх види. Безробіття.	134
Тема 16. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Світова валютна система	143

Політична економія – фундаментальна теоретична наука, яка є загальною методологією усіх спеціальних, галузевих, функціональних та стикових економічних наук, які утворюють сучасну теоретичну систему економічного знання. Саме тому вона є базовою дисципліною навчального плану підготовки бакалаврів з економіки. З цієї дисципліни студенти здають поточний іспит після закінчення семестру, у якому дисципліна вивчається. Окрім того, політичну економію включено до програми державного іспиту з економічної теорії, який студенти складають на отримання бакалаврського ступеню.

Предмет політичної економії – це виробничі відносини в їх єдності та взаємодії з організаційно-економічними відносинами і продуктивними силами суспільства. Політекономія досліджує закони, що регулюють суспільне виробництво, розподіл, обмін та споживання життєвих благ і розробляє загальні методологічні засади механізму їх використання суспільством з метою підвищення ефективності виробництва і зростання добробуту людей за умов обмежених економічних ресурсів. Як цілісна теоретична система і як навчальна дисципліна, політична економія сьогодення знаходиться на піднесенні, безперервно розвивається і залучає до своєї тематичної проблематики нові пласти багатовимірних суспільних економічних відносин. Вона увібрала кращі досягнення традиційної економічної теорії і новітні концептуальні рішення та методологічні підходи до розв’язання проблем тих транзитивних і трансформаційних перетворень, що відбуваються в світовій та вітчизняній економічній системі за сучасних умов.

Мета дисципліни – поглиблене комплексне вивчення і змістовне оволодіння знаннями законів, тенденцій, загальних закономірностей та усвідомлення проблем сучасного економічного розвитку суспільства, шляхів підвищення ефективності використання обмежених економічних ресурсів і досягнення максимальних кінцевих результатів у задоволенні потреб як окремої людини, так і суспільства в цілому. Опанування законів і методології економічної теорії відіграє провідну роль у формуванні сучасного економічного мислення, що є невід’ємним елементом підготовки нового покоління фахівців економічного спрямування.

ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Основні питання теми

1. Зародження та розвиток економічної теорії. Еволюція поглядів на предмет політичної економії.
2. Сучасні напрямки економічної теорії та підходи до визначення її предмету.
3. Методи дослідження економічних процесів і явищ.
4. Економічні закони: поняття та класифікація. Пізнання й використання економічних законів.
5. Функції політичної економії.

1. Зародження та розвиток економічної теорії. Еволюція поглядів на предмет політичної економії

Економіка або суспільне виробництво є матеріальним базисом будь-якого суспільства і у широкому розумінні охоплює процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ та систему економічних і господарських відносин, що складаються у цих сферах.

Економічна теорія пройшла у своєму розвитку тривалий шлях, і на кожному ступені розвитку змінювалися підходи до тлумачення предмету економічної теорії і навіть змінювалася сама назва науки.

Термін „**Економія**” (від старогрецьких слів «ойкос» – будинок, господарство і «номос» – правило, закон) вперше використав для визначення системи економічних знань Ксенофонт, який саме так назвав свій трактат, де у формі діалогу були викладені „розумні правила” ведення домашнього господарства і землеробства.

Відокремлення економічної теорії в самостійну галузь науки відбувається значно пізніше й логічно та історично збігається із зародженням і розвитком капіталізму й формуванням національного та світового ринку. У ті часи з’явилась і сучасна назва науки – **політична економія**. У науковий обіг цю назву увів французький політик і економіст Антуан Монкретьєн, який у 1615 році видав фактично перше фундаментальне теоретичне економічне дослідження – „Трактат політичної економії”, підкреслюючи такою назвою, що економічна теорія вивчає закони ведення саме суспільного – „політейя”, – господарства.

Різні школи економічної думки як у попередні часи, так і сьогодні по-різному визначають предмет політичної економії. За часів зародження і становлення політекономії вважалася наукою про походження, природу та джерела суспільного багатства, але погляди дослідників як на зміст багатства так і на його джерела поступово змінювалися.

Меркантилізм – від італійського „мерканте” (торговець, купець), – фактично був першою науковою школою політекономії, яка почала формуватися наприкінці 15 століття і набула поширення й загального визнання з другої половини 16 століття. Його провідними теоретиками були

француз А.Монкретьєн, англійські економісти У.Стаффорд, Т.Мен, Д.Юм, італієць Г.Скаруффі, росіянин І.Посошков та ін.

Меркантилісти вважали предметом політекономії діяльність у сфері обігу й передовсім у зовнішній торгівлі, за рахунок якої, на їх думку, відбувається нагромадження суспільного багатства, а саме багатство меркантилісти ототожнювали з грошима, якими у той час були золото і срібло. Меркантилісти

вперше обґрунтували необхідність підсилення економічної ролі держави, яка має сприяти досягненню позитивного зовнішньо торгівельного балансу.

Фізіократизм – від грецьких слів: „фізіс” (природа) і „кратос” (сила, влада), – формується в середині 18 століття у Франції як перша школа класичної політичної економії на хвилі критики меркантилізму. Його засновниками були французи Ф.Кене, Ж.Тюрго, В.Мірабо, Д.Норе, погляди яких поширилися в багатьох європейських країнах й активно розроблялися вченими-економістами в Італії, Німеччині, Великобританії, Швеції, Польщі та інших країнах.

Фізіократи, на відміну від меркантилістів, зробили акцент на дослідженні безпосередньо сфери суспільного виробництва, але вважали при цьому, що джерелом суспільного багатства є тільки сільське господарство або землеробство. Всі інші галузі народного господарства – промисловість, транспорт, торгівлю тощо фізіократи вважали непродуктивними, а зайняте в них населення – „безплідним класом”, праця якого є непродуктивною і неприбутковою для суспільства.

Вищим досягненням теоретичної концепції фізіократів справедливо вважається економічна таблиця Ф.Кене, яка була першою в історії економічної думки науково обґрунтованою концепцією суспільного відтворення і спробою кількісного макроекономічного аналізу натуральних і грошових потоків матеріальних цінностей у народному господарстві. Ця таблиця є методологічним підґрунтям сучасних моделей суспільного відтворення та методик аналізу міжгалузевих зв'язків „витрати-випуск”, що були обґрунтовані у ХХ столітті й активно використовуються у сучасних економічних дослідженнях.

Класична політична економія, засновниками якої були видатні економісти англієць У.Петті та француз П.Буагільбер, набула своїх вищих досягнень в працях англійських економістів А.Сміт і Д.Рикардо.

Класична політекономія зосередила увагу на аналізі економічних відносин і вперше висунула проблему дослідження об'єктивних економічних законів розвитку суспільного виробництва, праця в усіх сферах якого вважалась класиками джерелом суспільного багатства. Провідна теза класиків сформульована У.Петті – „Праця є батьком багатства, природа – його матір”.

Саме класична політекономія вперше обґрунтувала трудову теорію вартості, проаналізувала систему доходів буржуазного суспільства, довела нетрудовий характер прибутків підприємців, розкрила природу капіталу (який вперше було поділено на основний і оборотний), кредиту, грошового обігу, суспільного відтворення, конкуренції та ринкового механізму, який, на думку класиків, спроможний забезпечити саморегулювання економічної системи, що ґрунтується на ринкових засадах.

Марксизм або пролетарсько політекономія, засновниками якої були К.Маркс і Ф.Енгельс, вважає предметом політико економічного дослідження не саме суспільне виробництво, а лише ті виробничі відносини, які складаються між людьми у процесі суспільного виробництва, розподілу, обміну і споживанні економічних благ.

Марксизм зробив значний внесок в світову економічну думку. Основні теоретичні набуття марксизму – розвиток трудової теорії вартості, аналіз форм

вартості та закономірностей виникнення, сутності і функцій грошей, створення концепцій капіталу, продуктивної праці, додаткової вартості й і прибутку, земельної ренті, суспільного відтворення, економічних криз тощо. У той же час певні положення марксизму стосовно переваг суспільної власності й заперечень щодо приватної власності, неминучого краху капіталізму тощо сьогодні переглядаються й піддаються науковій критиці. Між тим, марксизм залишається ідеологічною й економічною концепцією, провідні ідеї якої використовуються в багатьох країнах світу.

Маржиналізм, засновниками якого були Є.Бем-Баверк, Ф.Візер, К.Менгер, У.Джевонс, визнає за предмет політичної економії діяльність людей по задоволенню своїх потреб за умов використання обмежених ресурсів і має за мету дослідження не сутності економічних процесів і явищ, а аналіз їх динаміки (змін) у зв'язку зі зміною інших економічних явищ.

Дослідження маржиналістів ґрунтуються на методології граничного аналізу, провідними поняттями якого є поняття граничної корисності, граничних витрат, граничної продуктивності тощо, а провідними методами – кількісний аналіз та економіко-математичне моделювання, які базуються на суб'єктивно-психологічних оцінках дій та рішень економічних суб'єктів.

2. Сучасні напрямки економічної теорії та підходи до визначення її предмету

Сучасна економічна теорія представлена багатьма науковими школами, різними напрямками, концептуальними підходами, які розрізняються як за методами аналізу, так і за підходами до трактування предмету, мети дослідження й підходів до розв'язання економічних проблем подальшого розвитку сучасного суспільства. У більшості англосовітських країн світу фундаментальна економічна наука функціонує і розвивається під назвою „**економікс**”, в європейських країнах та в інших країнах світу – як „політична економія” або „економічна теорія”.

Незважаючи на певні відмінності й розбіжності концептуальних підходів та методологічних засад, різноманітні сучасні течії та школи економічної теорії можна згрупувати у декілька основних напрямів.

Економічний лібералізм або теорія економічної свободи вважає природним регулятором економіки ринковий механізм і заперечує будь-яке втручання держави в економічне життя. На думку прибічників лібералізму, найвідоміші теоретики якого А.Мюллер-Армак, Л.Ехард, Л.Мізес, Ф.Хайек та ін., держава має тільки створити умов, необхідні для вільної конкуренції та ринкового ціноутворення й забезпечити соціальну спрямованість їх розвитку.

Ідеї економічного лібералізму вельми поширені у США. Мали вони досить багато прихильників і в Україні в перші роки незалежності, коли провідним політичним гаслом був демонтаж адміністративної, а точніше – централізованої планомірної системи управління економікою. Саме ці ідеї сповідували у той час керівники Руху та й сам перший президент України Л.М.Кравчук. Проте система криза, яка охопила Україну після втілення на практиці ідей економічного лібералізму, змусила більшість вітчизняних політиків та економістів перейти на інші концептуальні позиції.

Кейнсіанство, засновником якого є видатний англійський економіст Дж.М.Кейнс, починаючи з 30-х років і до останньої чверті минулого століття залишалося панівною економічною концепцією Заходу, яка довела свою спроможність антикризового й анти циклічного регулювання та забезпечення сталого зростання економіки протягом тривалого часу. Запропонована Кейнсом модель активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом проведення активної кредитно-бюджетної політики з метою регулювання сукупного попиту й інвестицій почала широко застосовуватися в усіх розвинених країнах світу. Проте кризові явища 70-х років наочно показали обмеженість кейнсіанської моделі регулювання сучасної економіки. Саме тому економічна програма президента Р.Рейгана ґрунтувалась переважно на монетаристських ідеях М. Фрідмена.

Неокласицизм, засновниками якого вважаються англієць А. Маршал та американські економісти Дж. Б. Кларк і А. Пігу, є суб'єктивною школою політекономії, яка виникла як реакція на марксизм і мала на меті розвиток ідей класичної політичної економії з урахуванням реальних змін, що відбулися в економічних системах.

Провідна ідея неокласицизму полягає у недоречності державного втручання в економіку, яка здатна досягати рівноважного стану на засадах ринкового саморегулювання. Найбільш авторитетні представники неокласицизму Дж. Е. Мід, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Дж. Хігс, В. Леонт'єв, Л. Мізес та інші.

Неокласицизм охоплює декілька провідних напрямів: теорію економіки пропозиції, теорію раціональних очікувань, монетаризм та інші.

Монетаризм, провідним ідеологом і теоретиком якого вважається американський економіст М. Фрідмен, є найвпливовішою концепцією неокласицизму, яка до речі лежить в основі діяльності Міжнародного валютного фонду (МВФ) і є офіційною економічною концепцією, на якій ґрунтується сучасна економічна політикою Уряду України.

Монетаризм вважає вирішальним фактором формування економічної кон'юнктури, розвитку суспільного виробництва й динаміки обсягів валового національного продукту (ВВП) регулювання грошової сфери і передовсім – грошової маси, що перебуває в обігу. Відповідно втручання держави в регулювання економіки має обмежуватися тільки регулюванням її монетарної бази.

Інституціоналізм, який сформувався на рубежі 19-20 століть і провідними представниками якого є Г. Мюрдаль, У. Мітчел, Т. Веблен, Дж. К. Гелбрейт, Я. Тінберген та ін., вважає рушійними силами економічних процесів позаекономічні фактори. Саме тому предметом політичної економії, на їх думку, є аналіз впливу на розвиток економіки різних соціальних „інституцій” - держави, правових і морально-етичних норм, профспілок, релігії, корпорацій, сім'ї тощо. Інституціоналізм – перша політекономічна концепція, що доводила доцільність „державного” або „адміністративного” капіталізму, а державне втручання в економіку ототожнювала з введенням „соціального контролю” за виробництвом та переходом до „регульованої економіки”.

Неокласичний синтез – узагальнююча економічна концепція, представники якої П. Самуельсон, Дж. Хікс, Дж.К. Гелбрейт, П. Б'юкенен, Е. Хансен та інші, наполягають на необхідності поєднання ринкового (неокласична модель) і державного (кейнсіанська модель) регулювання економічних процесів і поступового руху до змішаної економіки. На думку прихильників неокласичного синтезу сполучення ринкових і державних важелів впливу на економічний розвиток має відповідати реальному стану економіки. Водночас вони обґрунтовують необхідність поступового удосконалення державних методів регулювання внаслідок ускладнення сучасної економічної системи та проблем її подальшого розвитку.

Зроблений огляд етапів розвитку та сучасних напрямів економічної теорії свідчить про поступову еволюцію поглядів на предмет економічної теорії та різні підходи до його визначення сучасними дослідниками.

Англо-американська школа „економікс” дотримується визначення предмету, що було сформульовано П. Самуельсоном, на думку якого економікс – „Це наука, що вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, щоб виробляти різні товари й розподіляти їх для споживання”.

Сучасна вітчизняна економічна теорія у визначенні предмету політичної економії виходить з необхідності комплексного аналізу соціально-економічних процесів та творчої інтеграції різних підходів до визначення предмету дослідження і дає наступне визначення: економічна теорія – це наука, яка вивчає закони розвитку економічних систем, діяльність економічних суб'єктів, спрямовану на ефективне господарювання в умовах обмежених ресурсів з метою задоволення своїх безмежних потреб [4, с. 22].

Залежно від функціональних цілей пізнання та механізму взаємодії з реальною економічною дійсністю економічна теорія поділяється на позитивну та нормативну.

Позитивна економічна теорія має справу з фактами реальної економічної дійсності. Вона ставить за мету всебічне дослідження економічних процесів і явищ, виявлення їхніх реальних взаємозв'язків, взаємозалежностей та тенденцій розвитку. Позитивна економічна теорія формулює наукові висновки та теоретичні узагальнення про фактичний стан економіки.

Нормативна економічна теорія досліджує внутрішню логіку розвитку об'єктивних економічних процесів і явищ та формулює теоретичні висновки й узагальнення про те, що і як має бути і що треба зроби для досягнення цього з метою подальшого вдосконалення існуючої економічної системи та переходу її на вищий ступень розвитку.

3. Методи пізнання економічних процесів і явищ

Якщо предмет науки розкриває, що саме пізнається нею, то з'ясування методу науки має відповісти на питання якими прийомами та засобами відбувається пізнання предмету дослідження. Метод пізнання завжди має відповідати особливостям предмету дослідження. Слід також мати на увазі, що наукове пізнання відрізняється від звичайного спостереження. Науковий підхід

полягає у тому, щоб проникнути у сутність досліджуваного явища, виявити його внутрішню логіку, взаємозв'язки і взаємозалежності з іншими процесами і явищами.

Метод економічної теорії – це сукупність принципів, засобів та прийомів за допомогою яких здійснюється дослідження економічних процесів і явищ, створюється система економічних понять і категорій та розкриваються закони функціонування і розвитку економічних систем.

Узагальнюючим науковим методом, яким користується політична економія, як і всі інші науки, є метод **діалектичної логіки**, який передбачає, що всі економічні процеси і явища мають вивчатися, по-перше, в їх загальному взаємозв'язку і взаємозалежності; по-друге, в безперервному розвитку, причому в єдності історичного і логічного підходів до оцінки тенденцій і динаміки розвитку; по-третє, в єдності їх кількісних і якісних характеристик, зважаючи на те, що накопичення кількісних змін до певного критичного рівня обов'язково зумовлює якісні зміни; й останнє – джерелом розвитку економічних процесів і явищ, як і будь-яких інших, є внутрішньо притаманні їм протиріччя та єдність і боротьба протилежностей.

У відповідності до діалектичної логіки основним методом пізнання визнається **метод наукової абстракції**, тобто мисленого очищення наших уявлень про процеси і явища що досліджуються від випадкових, не суттєвих, одиничних фактів і характеристик і виділення ознак і характеристик стійких, типових, суттєвих, основоположних.

Застосування методу наукової абстракції дає змогу виявити внутрішні зв'язки і взаємозалежності й створити теорію – *цілісне системне знання* про предмет науки, яка відбивається системою понять, категорій, принципів і законів.

Економічні категорії – це спеціальні терміни або поняття, які використовуються для узагальненого й абстрактно-логічного відображення та визначення у свідомості людей певних економічних явищ, процесів тощо.

Побудова теоретичних конструкцій здійснюється за допомогою наступних спеціальних методів наукового дослідження:

- **індукція** – це виведення теоретичних положень і принципів на підставі аналізу окремих реальних фактів, тобто рух думки від окремого до загального;

- **дедукція** – це метод пізнання від теорії до з'ясування окремих фактів (процесів, явищ), тобто рух думки від загального до особливого та одиничного;

- **гіпотези** – науково обґрунтовані припущення щодо природи, структури чи закономірностей розвитку певних явищ і процесів, сутність яких досліджується і які проходять перевірку на відповідність реальній дійсності;

- **аналіз** - це змістовно і логічно обґрунтований поділ цілого на складові частини, кожна з яких досліджується окремо у відповідності до її специфіки;

- **синтез** - це об'єднання складових частин – сторін, ознак, характеристик, окремих форм прояву тощо досліджуваного об'єкту в єдине ціле, з урахуванням реально існуючих змістовно-логічних зв'язків між ними;

- **порівняння** базується на зіставленні окремих ознак, характеристик, форм прояву тощо досліджуваних економічних процесів і явищ та виявлення на підставі цього їх спільних рис або розбіжностей, тотожності або відмінностей, які можна у подальшому екстраполювати на прогноз їх наступної динаміки;

- **метод аналогії** полягає у перенесенні виявлених, доведених та логічно обґрунтованих у процесі наукового аналізу властивостей, ознак та характеристик дослідженого економічного об'єкту, процесу чи явища на ще не дослідженні, але зовні схожі об'єкти, процеси чи явища;

- **економічне моделювання** є методом, що базується на використанні спрощеного формально-логічного зображення або опису за допомогою мовних, математичних, графічних або інших конструкцій, досліджуваних економічних явищ, процесів, тенденцій тощо. Будь-яка модель є спрощеним абстрактним відтворенням реальної економічної дійсності вона дає можливість наочно з'ясувати і глибше дослідити основні властивості й закономірності розвитку певного об'єкту наукового пізнання.

4. Економічні закони: поняття та класифікація. Пізнання та використання економічних законів

Виявлення економічних законів, з'ясування їх змісту і механізму дії, обґрунтування шляхів і засобів використання економічних законів в практичній діяльності суспільства є кінцевою метою економічної теорії. Саме пізнання економічних законів та шляхів їх практичного застосування забезпечує реалізацію провідних соціальних функцій економічної теорії.

Економічні закони – це об'єктивні, внутрішньо необхідні, сталі, істотні й постійно відновлювані причинно-наслідкові зв'язки і взаємозалежності між явищами та процесами економічного життя суспільства. Економічні закони так само, як і закони природи, мають об'єктивний характер – вони виникають і діють незалежно від волі та свідомості людей. Але на відміну від законів природи, які є довічними і діють незалежно від наявності людського суспільства, економічні закони мають історично минулий характер. Економічні закони виникають тільки за наявності певних соціально-економічних умов, розвиваються і діють тільки в процесі економічної діяльності людей і не існують поза нею.

Розрізняють емпіричну та науково-теоретичну форми або рівні пізнання та використання економічних законів.

Емпірична форма пізнання та використання економічних законів має місце тоді, коли сутність законів є не пізнаною, люди не усвідомлюють ті істотні причинно-наслідкові зв'язки між процесами та явищами економічного життя, які складають зміст цих законів, але вони мають певний практичний досвід і у відповідності з ним інтуїтивно приймають доцільні господарські рішення, що не суперечать вимогам економічних законів.

Науково-теоретична форма пізнання та використання економічних законів передовсім передбачає, що люди розкрили й розуміють сутність економічних законів і використовують їх свідомо, заздалегідь узгоджуючи свої господарські рішення з внутрішньою логікою тих істотних причинно-наслідкових зв'язків, що складають зміст відповідних економічних законів. Це суттєво підсилює якість та ефективність розроблених господарських рішень.

Сукупність економічних законів, які розкривають усі притаманні певній економічній системі істотні причинно-наслідкові зв'язки та забезпечують її розвиток і функціонування, утворюють систему економічних законів.

Економічні закони класифікують залежно від історичного терміну їх дії на такі види:

- **всезагальні економічні закони** - такі економічні закони, що діють протягом всієї історії людства за будь-яких соціально- економічних умов, у всіх економічних системах. Наприклад, закон зростання потреб, закон зростання продуктивності праці (або – економії робочого часу), закони концентрації та централізації виробництва та інші. Ці закони вважають законами соціально-економічного прогресу, оскільки вони віддзеркалюють істотні причинно-наслідкові зв'язки, які зумовлюють послідовність та загальні тенденції економічного розвитку суспільства на всіх історичних етапах його розвитку;

- **загальні економічні закони** – закони, що діють на різних стадіях розвитку людства у кількох економічних системах, де існують певні й необхідні для їх дії соціально-економічні умови. Передовсім це закони товарного виробництва – закони попиту і пропозиції, закон вартості, закони грошового обігу тощо;

- **специфічні економічні закони** функціонують лише у межах певної економічної системи (соціально-економічної формації). До них належать основний економічний закон, закони концентрації певних, притаманних тільки одній економічній системі, форм власності тощо;

- **стадіальні економічні закони** діють протягом тільки певної фази розвитку окремої економічної системи (соціально-економічної формації), наприклад закон середньої норми прибутку, закон монополізації виробництва тощо.

5. Функції економічної теорії

У процесі становлення та розвитку економічної теорії як самостійної галузі науки поступово склалися певні функції, які покликана виконувати економічна теорія у сучасному суспільстві.

Провідними **функціями** економічної теорії є такі:

Теоретико-пізнавальна функція полягає в тому, що саме політична економія покликана досліджувати внутрішню логіку й розкривати закони розвитку економічних систем, тобто сутність, причинно-наслідкові зв'язки економічних процесів і явищ, притаманні їм внутрішні суперечності, розвиток яких є джерелом поступального соціально-економічного прогресу суспільства.

Методологічна функція закріплює за політичною економією роль загального теоретико-методологічного фундаменту всієї системи галузевих та спеціальних прикладних економічних наук, оскільки саме політекономія розкриває основоположні поняття, принципи та закони суспільного господарювання які діють в усіх галузях і сферах народного господарства. Саме цим визначається особливе місце і роль економічної теорії у сучасній системі економічних наук.

Практична функція політичної економії полягає у використанні економічних законів для вирішення практичних задач розвитку економіки. Вона реалізується через розробку програм, концепцій та рекомендацій по удосконаленню суспільного виробництва у відповідності до вимог економічних законів, які складають теоретичне підґрунтя економічної політики держави.

Ідеологічна (світоглядна) функція політекономії полягає у тому, що саме вона становить теоретичні засади сучасного економічного мислення, яке необхідне для набуття цілісного уявлення про механізми функціонування економічної системи та прийняття грамотних економічних рішень.

Складовими економічної теорії у широкому розумінні є політична економія, яка вивчає загальні закони функціонування та розвитку економічних систем; мікроекономіка, яка досліджує економічні процеси, поведінку та прийняття економічних рішень окремими економічними суб'єктами на рівні первинної ланки економіки – підприємства, фірми, домогосподарства; макроекономіка, яка вивчає закономірності та механізми функціонування і розвитку народного господарства або національної економіки в цілому.

Питання до теми

1. Чому політична економія є суспільною наукою?
2. На якому етапі розвитку суспільства економічне знання стає наукою?
3. Які існують спільні риси і відмінності економічних законів і законів природи? Чи достатньо пізнати економічні закони для успішного їх використання в господарській діяльності? Чи може економічний суб'єкт взагалі не зважати на вимоги економічних законів?
4. Чому головним інструментом пізнання є «абстрактне мислення»?
5. Яку роль відіграє політекономія у формуванні економічної політики?

ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО, ЙОГО СТРУКТУРА ТА ФАКТОРИ.

Основні питання теми

1. Потреби та економічні інтереси суспільства. Закон зростання потреб.
2. Суть суспільного виробництва і його структура.
3. Економічні ресурси та фактори суспільного виробництва.
4. Обмеженість ресурсів і проблема економічного вибору. Крива виробничих можливостей.

1. Потреби та економічні інтереси суспільства. Закон зростання потреб.

Потреби – обов’язкові умови існування людей, які відображають необхідність у певних речах, відчуття їх нестачі й бажання володіти ними та споживати їх для підтримки життєдіяльності і розвитку окремої людини, колективу, певного соціального прошарку населення або всього суспільства в цілому.

За роллю, яку відіграє задоволення потреб у забезпеченні життєдіяльності, розвитку та самореалізації людини виділяють:

первинні (базові) потреби, які пов’язані із задоволенням насамперед фізіологічних потреб людей як умови підтримки їхньої життєдіяльності – їжа, одяг, житло, тепло, світло, особиста безпека тощо;

вторинні потреби – це потреби зумовлені досягнутим розвитком суспільства і пов’язані із розвитком і самореалізацією особистості людини, реалізації її соціальної природи – освіта, інформація, комфорт, культура, духовні цінності, суспільне визнання, повага тощо.

Будь-які корисні речі, що можуть бути застосовані для задоволення людських потреб називаються **благами**, серед яких виділяють **неекономічні блага**, кількість яких є необмеженою і перевищує наявні людські потреби (сонячне світло, повітря, довколишнє середовище, спілкування тощо), і **економічні блага** – засоби задоволення людських потреб, що наявні в обмеженій кількості, порівняно з існуючими потребами в них (здебільшого економічні блага це вироблюваний суспільний продукт).

Отже **економічні потреби** – це потреби в економічних благах.

За ступенем задоволення та мірою реалізації економічних потреб розрізняють: **абсолютні економічні потреби**, що визначають потенційно можливий та науково обґрунтований оптимальний обсяг споживання певних благ і є орієнтиром економічного розвитку суспільства; **дійсні економічні потреби** визначаються досягнути оптимальним рівнем суспільного виробництва і є суспільною нормою споживання для певного періоду; **фактичні економічні потреби** виявляються у формі задоволення поточного платоспроможного попиту. Саме тому економічні потреби здебільшого ототожнюють з платоспроможним попитом на певні економічні блага.

Динаміка економічних потреб суспільства зумовлюється дією всезагального економічного **закону зростання потреб**, який виражає внутрішньо необхідні, суттєві та сталі зв’язки між розвитком суспільного виробництва та досягнутим рівнем задоволення постійно зростаючих потреб.

Усвідомлення певних потреб в економічних благах й цілеспрямоване прагнення задовольнити ці потреби утворюють систему **економічних інтересів** суспільства, які є головним спонукальним мотивом економічної активності всіх економічних суб’єктів суспільства – окремих людей, домогосподарств, підприємств (фірм, організацій, установ), держави, суспільства в цілому.

2. Суть суспільного виробництва і його структура

Виробництво матеріальних і нематеріальних благ для задоволення потреб людей є вихідною і вирішальною умовою забезпечення життєдіяльності як окремої людини так і людського суспільства в цілому. Розвиток суспільного виробництва є об'єктивною умовою і джерелом соціально-економічного прогресу людського суспільства.

Суспільне виробництво – це сукупна певним чином організована, взаємопов'язана та взаємозумовлена діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і нематеріальних благ, необхідних для задоволення поточних потреб суспільства та його подальшого розвитку.

Суспільне виробництво має певну організаційну й галузеву структуру і складається з двох взаємопов'язаних сфер – матеріального та нематеріального виробництва.

Матеріальне виробництво – це сукупність сфер і галузей суспільного виробництва, в яких виробляються матеріально-речові блага і які надають матеріальні послуги споживчого та виробничого призначення. До нього належать промисловість, енергетика, сільське та лісове господарство, будівництво, комунальне господарство, побутове обслуговування, транспорт, зв'язок і торгівля (в частині завершення та обслуговування процесу виробництва).

Нематеріальне виробництво є сукупністю сфер і галузей, що вироблюють нематеріальні та духовні блага і надають нематеріальні послуги, покликані задовольняти соціальні та духовні потреби суспільства. До нього відносять державне управління, оборону, охорону правопорядку та довколишнього середовища, освіту, інформатику, науку, культуру, мистецтво, охорону здоров'я, спорт, туризм, курортне та рекреаційне господарство тощо.

Сфери матеріального і нематеріального виробництва взаємопов'язані між собою, а їх функціонування і розвиток неможливі без взаємодії та обміну між ними.

У сферах і галузях матеріального виробництва вироблюються матеріальні блага, які потрібні для створення матеріально-технічної бази функціонування та розвитку як самого матеріального виробництва, так і сфер та галузей нематеріального виробництва. У свою чергу нематеріальне виробництво забезпечує задоволення соціальних потреб людей, що є обов'язковою умовою повноцінного відтворення і розвитку робочої сили для всіх сфер національної економіки. Окрім того саме галузі і сфери нематеріального виробництва займаються організацією й управлінням суспільним виробництвом, інформаційним і науково-технічним забезпеченням його функціонування та розвитку.

Суспільне виробництво є процесом взаємодії суспільства з природою і водночас системою відносин між людьми. Розвинене суспільне виробництво базується на суспільному поділі праці та взаємному обміну її результатами, як на рівні відокремленого виробничого процесу та і в масштабі суспільства в цілому.

Суспільне виробництво з огляду на його внутрішній зміст завжди є, по-перше, процесом споживання певних економічних ресурсів і, по-друге – процесом людської праці.

Мета суспільного виробництва – задоволення різноманітних потреб людей – як кожної окремої людини, так і суспільства в цілому. Результатом суспільного

виробництва є **суспільний продукт** – всі вироблені за певний проміжок часу матеріальні й нематеріальні блага, за рахунок споживання яких саме й здійснюється задоволення суспільних потреб. Отже суспільний продукт завжди віддзеркалює існуючу структуру суспільного виробництва і водночас має відповідати структурі суспільних потреб.

3. Економічні ресурси та фактори виробництва.

Економічні ресурси – це сукупність будь-яких благ та людських здібностей, які потенційно можуть бути використані в процесі суспільного виробництва. Ресурси, що вже включені у суспільний процес виробництва набувають економічної форми **факторів виробництва**.

Сучасна „Економікс” класифікує економічні ресурси за ознаками їх власників та особливостей економічної форми отримуваних ними доходів від використання відповідних ресурсів. Прихильники такого підходу здебільшого відокремлюють такі види виробничих ресурсів:

Земля як виробничий ресурс розглядається передовсім як просторово-географічний чинник і загальна умова будь-якого виробництва, яке неодмінно передбачає використання певних природних ресурсів. У широкому розумінні земля як виробничий ресурс включає в себе всі природні ресурси, використовувані у суспільному виробництві – земельні ділянки, що є особливим об’єктом господарювання у сільському господарстві, будівництві та інших галузях виробництва, лісові та водні ресурси, родовища корисних копалин тощо. На відміну від усіх інших ресурсів земля є довічним, обмеженим, непереміщуваним та не відтворюваним ресурсом. Як об’єкт власності земля приносить своєму власникові особливий доход – земельну ренту.

Капітал як виробничий ресурс – це будь-які матеріальні та фінансово-грошові ресурси, створені попередньою працею й використовувані в суспільному виробництві. Власник капіталу отримує доход від його функціонального використання, який має економічну форму процента на використовуваний капітал.

Праця як виробничий ресурс – це та частина економічно активного (працевдатного) населення, яка безпосередньо зайнята у суспільному виробництві. Особливою формою доходу від функціонального використання праці є заробітна плата.

Підприємницькі здібності як особливий виробничий ресурс – це реалізація здібностей і спроможностей людини організувати виробничий процес і забезпечити ефективне використання всіх інших ресурсів з метою створення певних економічних благ – товарів або послуг. Реалізація підприємницьких здібностей приносить доход який має економічну форму прибутку.

Інформація є специфічним виробничим ресурсом, який можна визначити як упорядковану систему відомостей та знань, застосування яких у виробничих процесах забезпечує зростання окремих видів отримуваних доходів і сукупного доходу суб’єкта господарювання внаслідок зниження ризику та підвищення ефективності використання як окремих видів ресурсів, так і суспільного виробництва в цілому.

Політична економія віддає перевагу факторному аналізу ресурсів, в основі якого лежить їх функціональне призначення і роль в суспільному виробництві. З огляду на те, що будь-який процес виробництва передовсім є процесом людської праці, найважливішими складовими або основними елементами процесу виробництва є праця, предмети праці та засоби праці. Саме визначення цих складових підкреслює провідну роль праці у суспільному виробництві.

Праця – процес взаємодії людини з природою, який є свідомою і доцільною діяльністю людини, спрямованою на перетворення речовини природи з метою пристосування її для задоволення певних потреб окремої людини або суспільства в цілому. Здатність людини до праці фіксується поняттям робоча сила.

Робоча сила – це сукупність фізичних, духовних та інтелектуальних здібностей і підготовки людини до праці. Отже праця є функцією робочої сили. Робоча сила не може бути відділена від свого носія – робітника, який є особистим фактором будь-якого суспільного виробництва.

Предмети праці — все те, на що спрямована праця людини і що перетворюється нею в процесі виробництва і складає матеріальну основу майбутнього продукту. Предмети праці поділяються на дві групи: 1) дані природою і 2) сирі матеріали або сировина, до складу якої включають ті предмети праці, що вже зазнали певної обробки і є продуктами попередньої праці.

Засоби праці – це комплекс речей, якими людина діє на предмет праці. Засоби праці складаються із знарядь праці, до яких належать ті речі, якими людина безпосередньо діє на предмет праці (робочі машини, устаткування, інструменти тощо) та матеріально-технічних умов праці, які у комплексі забезпечують нормальне функціонування виробничого процесу (виробничі будівлі, споруди, силові обладнання, транспортні засоби, лінії електропередач тощо).

4. Обмеженість ресурсів і проблема економічного вибору. Крива виробничих можливостей

Рідкість або обмеженість ресурсів полягає у нестачі виробничих ресурсів для одночасного виробництва різноманітних економічних благ в кількості, достатній для задоволення всіх потреб усіх членів суспільства.

Це породжує конкуренцію між товаровиробниками щодо придбання й використання виробничих ресурсів і зумовлює необхідність вибору їх оптимального застосування. Кожний окремий товаровиробник, а отже і суспільство в цілому має постійно визначатися з питаннями: 1) що і скільки виробляти, тобто які саме економічні блага – товари і послуги треба випускати і в якій кількості; 2) як виробляти, тобто які ресурси і технології доцільно застосувати у виробництві кожного блага; 3) для кого вироблюються певні блага, тобто хто їх буде споживати.

Економічний вибір — це вибір найкращого серед альтернативних варіантів використання обмежених ресурсів, який дозволяє досягти максимального задоволення суспільних потреб за мінімальних витрат. Мета економічного вибору

– отримати максимальну кількість товарів і послуг за рахунок найефективнішого використання обмежених ресурсів.

Для ілюстрації розв’язання проблеми економічного вибору використовують **криву виробничих можливостей** – спрощену графічну модель економічного вибору, яка будується за припущеннями, що наявні ресурси обмежені і повністю використовуються на випуск тільки двох товарів, а виробничі технології не змінюються (Рис. 1).

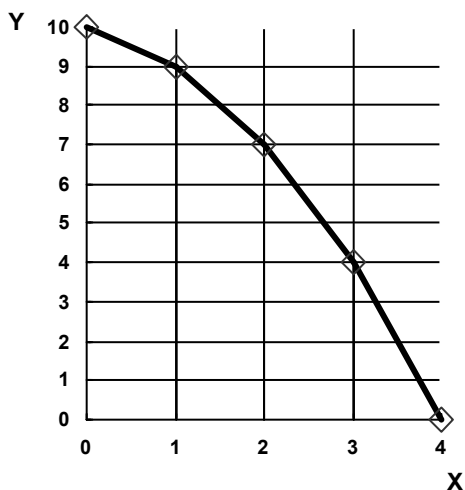


Рис. 1. Крива виробничих можливостей

Крива виробничих можливостей показує всі можливі комбінації одночасного максимального обсягу виробництва двох благ.

Кожна точка на кривій виробничих можливостей показує певний максимальний обсяг випуску двох товарів, що відповідає повному використанню наявних ресурсів і забезпечує максимальне задоволення потреб людей, що свідчить про ефективне використання наявних обмежених ресурсів.

За незмінного обсягу ресурсів та сталих технологій збільшення обсягу випуску одного товару можливе тільки за рахунок скорочення випуску іншого товару. Кількість одного продукту, від якої треба відмовитися для випуску додаткової одиниці іншого товару називають альтернативними витратами виробництва даного блага.

Альтернативні витрати виробництва визначають цінність найкращого варіанту від якого відмовляються в процесі економічного вибору. Це єдиний вид витрат, що визначається не вартістю витрачених ресурсів, а кількістю одиниць іншого продукту, якою жертвують заради збільшення випуску даного продукту на одну одиницю.

В економіці діє **закон зростаючих альтернативних витрат**, згідно з яким кількість одиниць одного продукту, якою жертвують для випуску додаткової одиниці іншого продукту зростає в міру збільшення обсягу випуску цього продукту. Закон зростаючих альтернативних витрат зумовлює вигнуту (опуклу) форму кривої виробничих можливостей.

Всі точки, що розташовані праворуч від кривої виробничих можливостей, показують комбінації обсягів випуску двох товарів, на виробництво яких не вистачає наявних ресурсів. Всі точки, що розташовані ліворуч від кривої виробничих можливостей відповідають таким комбінаціям обсягів випуску двох товарів, за яких наявні ресурси використовують неефективно.

Суспільство може вийти на нову (вищу) криву виробничих можливостей за рахунок технічних й економічних нововведень та підвищення за рахунок цього ефективності використання наявних ресурсів (наприклад, зростання продуктивності праці) або ж за рахунок залучення у виробництво додаткових ресурсів – відкриття нових родовищ корисних копалин, залучення у виробництво раніш не працюючих людей, будівництва нових підприємств тощо.

Якщо у виробництво залучаються додаткові ресурси або ж нова техніка і технології впроваджуватимуться одночасно і рівномірно у виробництво обох товарів, крива виробничих можливостей рівномірно зміститься праворуч і буде паралельною попередній кривій. Якщо ж нововведення впроваджуватимуться тільки у виробництві одного товару – зміниться кут нахилу кривої виробничих можливостей за рахунок переміщення точки її дотику до однієї з осей, на якій відкладається обсяг випуску цього товару, внаслідок того, що максимально можливий обсяг його випуску зростає за рахунок нововведень.

Питання до теми

1. Розкрийте взаємозв'язок між економічними потребами і економічними інтересами. Яку роль відіграють економічні інтереси в суспільно-економічному прогресі?
2. В чому проявляється неминучість суперечності економічних інтересів? Як суспільство використовує цю суперечність і забезпечує збалансування (узгодження) системи економічних інтересів?
3. Яке практичне значення кривої виробничих можливостей?
4. Як ви розумієте поняття «економічна ефективність»?
5. Які ресурси ви вважаєте головними для економічного зростання України в найближчій і віддаленій перспективі?

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУСПІЛЬСТВА. ВЛАСНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Основні питання теми

1. Економічна система, її суть, ознаки і основні структурні елементи.
2. Типи економічних систем.
3. Власність: поняття, сутність та місце в економічній системі.
4. Типи, форми і види власності та особливості їх реалізації.
5. Акціонерна власність: сутність, особливості реалізації та місце в сучасних економічних системах.

1. Економічна система, її суть, ознаки і основні структурні елементи

Економічна система – це цілісна сукупність певним чином взаємопов'язаних і упорядкованих елементів, що утворюють економічну структуру суспільства.

Особливе місце в становленні, функціонуванні та розвитку економічної системи належить її суб'єктам як активній рушійній, перетворюючій силі. Кожний суб'єкт є носієм певних прав, обов'язків та відповідальності, які реалізує в процесі своєї функціональної діяльності. Залежно від цього існують різноманітні класифікації **економічних суб'єктів**: індивід, колектив, держава; виробник (продавець), посередник, споживач (покупець); фізичні та юридичні особи; вітчизняні та іноземні; інституціональні (виробничі підприємства, банки, біржі) тощо.

До **основних структурних елементів** економічної системи відносяться продуктивні сили суспільства, притаманні йому економічні відносини та господарський механізм. Ефективність функціонування економічної системи значною мірою залежить від співвідношення ступенів розвитку зазначених елементів.

Єдність засобів виробництва і працівників, що приводять їх у дію і забезпечують їх функціональне використання у суспільному виробництві утворюють **продуктивні сили суспільства**.

Продуктивні сили відображають взаємодію суспільства з природою, показують ступень оволодіння силами природи і є головним показником і критерієм науково-технічного і суспільного прогресу.

Будь-який процес виробництва завжди має суспільний характер. Виробництво завжди є не тільки процесом взаємодії людей з природою але й система складних і багатомірних відносин між людьми, які називають виробничими або економічними відносинами.

Виробничі (економічні) відносини – це система об'єктивних відносин, що складаються між людьми незалежно від їх бажання та свідомості з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних і нематеріальних благ. Складовими цієї системи відносин є техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні відносини.

Техніко-економічні відносини складаються між людьми безпосередньо у виробничому процесі з приводу виконуваних ними виробничих функцій, які зумовлюються поділом праці між робітниками, задіяними у даному виробничому процесі. Вони зумовлюються технічною структурою виробничого процесу, застосовуваними технологіями і відображають матеріально-речовий зміст суспільного виробництва.

Організаційно-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу організації та управління суспільним виробництвом, що зумовлюються

особливим характером організації та функціонування продуктивних сил. До них належать відносини спеціалізації, кооперування, комбінування праці та обміну діяльністю між людьми.

Соціально-економічні відносини – це насамперед відносини власності в економічному розумінні, які зумовлюють спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, відносини привласнення засобів і результатів виробництва, принципи і форми розподілу результатів виробництва, характер і форми обміну тощо. Саме відносини власності визначають соціально-економічну і класову структуру суспільства а отже й специфіку *економічної* системи в цілому.

Економічна система – це цілісна сукупність певним чином взаємопов'язаних і упорядкованих елементів, що утворюють економічну структуру суспільства. Основними складовими економічної системи є продуктивні сили суспільства, притаманні йому економічні відносини та господарський механізм.

Діалектика продуктивних сил і виробничих відносин вперше була досліджена К.Марксом, на думку якого саме їх суперечлива єдність є внутрішнім джерелом розвитку як власне суспільного виробництва, так і соціально-економічного прогресу в цілому.

Продуктивні сили та виробничі відносини в їх єдності та взаємодії утворюють певний **спосіб виробництва**, а спосіб виробництва у єдності з соціально-політичною надбудовою утворюють **соціально-економічну формацію**. Системно утворювальним ядром способу виробництва а отже й формації вважається панівна форма власності. Саме зміна соціально-економічних формацій віддзеркалює, як стверджує К.Маркс, хід історичного розвитку людства.

В загальній для всіх суспільно-економічних формацій структурі **продуктивних сил** виділяють засоби праці і предмети праці, що в єдності утворюють засоби виробництва, та робочу силу працівників, які мають виробничий досвід і приводять у рух засоби виробництва.

У процесі історичного розвитку продуктивні сили постійно збагачуються, наповнюються якісно новим змістом. Так, наприкінці ХІХ - початку ХХ сторіччя використання першої у світі наукової організації праці – системи Тейлора – дало підставу до включення у загальну структуру продуктивних сил нового елемента – форм і методів організації виробництва. Процес розповсюдження НТР у середині 50-х років ХХ ст. виступив причиною виділення науки, а внаслідок інформаційної революції 70-х років з'являється ще один елемент продуктивних сил – інформація.

Отже, **продуктивні сили** – це сукупність особистих і речовинних факторів виробництва в їх взаємодії та взаємозв'язку.

Головною продуктивною силою є людина, яка оживляє речові елементи виробництва, приводить їх у рух. Вона є творцем більшості відтворюваних засобів виробництва, організатором виробництва матеріальних благ та послуг, тим, хто забезпечує цілеспрямоване функціонування всієї системи продуктивних сил суспільства. Водночас людина є суб'єктом (носієм) економічних і всіх суспільних відносин. Розвиток автоматизації і комп'ютеризації змінює роль і функції людини як головної продуктивної сили.

Структуризацію продуктивних сил забезпечує суспільний поділ праці. Найважливішою складовою частиною суспільного поділу праці є її кооперація. Діалектична єдність поділу праці і її поєднання виступила підґрунтям виникнення і розвитку перших форм обміну.

Перший великий суспільний поділ праці - відокремлення скотарства від землеробства – відбувся у III-II тис. до н.е. Виникнення товарного виробництва, спеціально розрахованого на обмін, пов'язане з другим великим поділом праці – відокремленням ремесла від землеробства. Поява металевих грошей, торгового капіталу, виділення класу купців зумовили третій великий поділ праці.

Отже, **суспільний поділ праці** – це спеціалізація виробників на виготовленні окремих видів продуктів або на певній виробничій діяльності.

Суспільний поділ праці представлений трьома функціональними видами: **загальний** поділ праці – це поділ праці між великими сферами матеріального і нематеріального виробництва, такими як промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок і іншими; **частковий** – поділ праці усередині великих сфер за галузями і підгалузями, таким як важка і легка промисловість, тваринництво і землеробство в сільському господарстві, а також, наприклад, нафтовидобуток, металургія і автомобілебудування в рамках важкої промисловості; **одиничний** – поділ праці усередині одного підприємства, при цьому підприємство трактується широко, як цикл створення закінченого товару.

Розвиток основних форм суспільного поділу праці свідчить про дію **закону суспільного поділу праці**, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між рівнем розвитку продуктивних сил, економічною могутністю країни, з одного боку, та об'єктивно неминучим процесом поглиблення поділу праці у межах окремих країн та в інтернаціональному масштабі з другого, та зростанням на цій основі продуктивності праці.

Система економічних (виробничих) відносин складна і багатоманітна. Вона складається із техніко-економічних, соціально-економічних та організаційно-економічних відносин, що було розглянуто у темі 1.

Соціально-економічні відносини, основою яких є певна форма власності, складають об'єктивний фундамент господарського механізму.

Господарський механізм – це функціонування сукупності організаційних структур та конкретних форм господарювання, методів управління та правових норм, за допомогою яких суспільство використовує економічні закони з врахуванням конкретних умов свого розвитку.

З політекономічної точки зору він являє собою механізм використання економічних законів і покликаний забезпечувати узгодження економічних інтересів та забезпечувати тим самим реалізацію відносин власності в суспільстві.

Діалектика взаємозв'язку продуктивних сил і виробничих відносин підпорядковується загальному економічному закону розвитку як економічної системи, так і суспільно-економічної формації. Цей закон називають загальним економічним **законом відповідності (адекватності) виробничих відносин рівню і характеру продуктивних сил**. Він регулює розвиток економічних систем, усуваючи суперечності між продуктивними силами та економічними відносинами, приводячи їх у відповідність до вимог продуктивних сил. Даний

закон має враховуватися як при формаційному, так і при цивілізаційному підходах до вивчення типів економічних систем, закономірностей їх розвитку.

2. Типи економічних систем.

В сучасній економічній науці існує кілька підходів до класифікації економічних систем: з одного боку – формаційний, а з другого – цивілізаційний.

Формаційний підхід був запропонований К. Марксом. Він передбачає, що вирішальна роль у суспільному розвитку належить процесу виробництва, відносинам власності, а його головною рушійною силою є протиріччя між продуктивними силами і виробничими відносинами і загострення класової боротьби в суспільстві. Відповідно розвиток економічних систем описується зміною наступних соціально-економічних формацій: **первісної, рабовласницької; феодальної, капіталістичної та комуністичної (соціалістичної).**

Сьогодні людство знаходиться на найглибшому переломі історії, тому що перетворюється в історію світової цивілізації. І в цих умовах цілком природним є виникнення **цивілізаційного підходу** до опису суспільного розвитку. У центрі його уваги - не одна сторона, а сукупність усіх рис того або іншого суспільства - матеріальних, ідейних, культурних, релігійних, моральних - у їхній єдності, розвитку і наступності.

Цей підхід заснований, по-перше, на загальнолюдських інтересах і цінностях, оскільки сучасному людству властиві спільність ряду соціально-економічних, політичних, науково-технічних і культурних характеристик, по-друге, - на критерії західної цивілізації з її ліберально-демократичними цінностями і науково-технічним рівнем розвитку. Він дозволяє більш детально вивчати шляхи розвитку окремих країн, їхнього господарства, соціально-економічних відносин тощо.

Цивілізаційний підхід до розвитку економічних систем розглядає такі етапи:

1) **варварство** – цивілізація, при якій продуктивні сили знаходилися на самому низькому рівні розвитку;

2) **аграрна цивілізація** – це цивілізація, для якої головною формою багатства і по суті головним знаряддям виробництва стала оброблювана земля. Вона значно прискорила розвиток суспільного виробництва та зайняла значний відрізок історії людства - 8-10 тис. років, проіснувавши до періоду розгортання промислової революції.

3) **індустріальне суспільство**, яке почало формуватися у XVIII – XIX ст., коли проста кооперація в своєму розвитку швидко переросла у більш складну, яка базувалася на поділі праці всередині майстерні за операціями і на ремісничій техніці, тобто переросла у мануфактуру. Матеріальною основою індустріального суспільства виступала система машин, механізація виробничих процесів;

4) **постіндустріальне суспільство**, яке розвивалося після науково-технічної революції, яка розгорнулася з середини 50-х років XX ст. З погляду технічної основи характерними для нього є автомати і автоматизовані системи виробництва. Проблемі формування основ постіндустріальної цивілізації

присвячені праці американських учених Д. Белла і О. Тоффлера, французьких учених Ж. Ж. Сервана-Шрейбера, А. Турена та ін.

В економічній науці поширена класифікація економічних систем за переважною(домінуючою) формою власності на засоби виробництва і за способом координування і управління економікою.

Відповідно виділяють чотири основні моделі економіки: традиційну, командну, ринкову (чистий капіталізм), змішану.

Традиційні економічні системи сформувалися в доіндустріальну епоху, коли головним заняттям людей було сільськогосподарське виробництво. Узагальнюючи багаторічний досвід господарювання, люди поступово відбирали відповідно до погодно-кліматичних умов найефективніші сільськогосподарські культури і оптимальні терміни проведення різних робіт з їхнього оброблення. Цей досвід закріплювався в народній свідомості, ставав звичаєм, канонізувався релігією. Тому способи виробництва і розподілу доходів стають тут консервативними або традиційними. Прагнення до збереження звичаїв, освячених релігією, є гальмом на шляху науково-технічного прогресу і переходу суспільства на більш високі ступені свого розвитку. Економічна роль різних членів суспільства визначена спадковістю і кастою приналежністю. В економічно слаборозвинених країнах, таких як Нікарагуа, Іран, Заїр та ін., традиційні системи збереглися дотепер, особливо в тих з них, де релігія не відділена від держави і де вищі релігійні особи займають одночасно і ключові державні посади. Структура економіки країн із традиційними системами є багатокладною.

Командна (командно-адміністративна) економічна система веде своє історичне походження від азіатського способу виробництва, який був широко розповсюджений в державах Азії (Китай, Індія, Єгипет) на ранніх етапах розвитку людства. Такі риси сучасної командної системи, як централізація в руках єдиного економічного центру більшості виробничих ресурсів і додаткового продукту, примусовий характер праці, наявність величезного бюрократичного апарату, прямо успадковані від державного способу виробництва минулих епох.

Найбільш послідовно всі ознаки командної системи у ХХ сторіччі сформувалися в СРСР (1917 – 1991рр.) і в інших соціалістичних країнах.

Командно-адміністративна економічна система заснована на пануванні державної власності, одержавленні народного господарства, відсутності конкуренції, директивному плануванні, неринкових господарських зв'язках, зрівняльному характері розподілу, ігноруванні законів товарно-грошового обігу, жорсткому ієрархічному підпорядкуванні суб'єктів господарювання, нерозвиненості або й відсутності ринкового менталітету тощо.

Ринкова система (економіка капіталізму вільної конкуренції, або чистий капіталізм) в даний час виступає провідною формою організації суспільного виробництва в країнах з високим і середнім рівнем розвитку економіки. Її корені, як і двох попередніх, ідуть усередину століть. Прародителькою ринкової економіки є античний спосіб виробництва, де вперше системно сформувалася приватна власність на засоби виробництва і продукти праці, децентралізоване сімейне господарство і ринкова форма зв'язку між виробниками і споживачами.

Ця система характеризується провідною роллю приватної власності на ресурси, функціонуванням великої кількості виробників однорідної продукції, які не в змозі впливати на рішення один одного, самостійністю учасників економічного процесу і однаковим доступом їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації; передбачає конкуренцію суб'єктів господарювання під впливом попиту і пропозиції та формування економічних пропорцій під впливом динаміки цін. Держава обмежується захистом приватної власності та забезпеченням належного правового поля для свободи підприємництва.

Змішана економіка характеризується одночасним функціонуванням ринкового механізму і державного регулювання. Ринковий механізм визначає ціни і виробництво в багатьох сферах, у той час, коли держава впливає на ринок за допомогою оподаткування і регулювання економіки капіталовкладеннями.

Тобто, змішана економічна система є регульованою ринковою економічною системою, де ринок, як форма організації суспільного виробництва, контролюється і регулюється державою за допомогою адміністративних економічних заходів, через які держава забезпечує ефективність, справедливість і стабільність.

Для змішаних систем притаманна неоднорідність економіки, її багатокладність або співіснування різних форм власності і господарювання. Це обумовлено тим, що в різних секторах економіки існують неоднорідні технологічні способи виробництва, тому неоднакові і розміри капіталу оптимальних підприємств, що є найбільш конкурентноздатними у своїй галузі.

В залежності від рівня економічного розвитку різних країн в них встановлюється своєрідне сполучення наступних економічних **укладів**: соціалізованого, приватнокапіталістичного, дрібнотоварного і патріархального.

Соціалізований уклад засновується на передовій матеріально-технічній і інформаційній базі, великих розмірах підприємств і інтегральних приватно-суспільних форм власності (акціонерній, кооперативній, профспілковій тощо). Складовою частиною цього укладу виступає і державна власність різного рівня (загальнонаціональна, муніципальна). У промислово розвинутих країнах цей уклад є домінуючим, наприклад, у США частка корпорацій у випуску продукції і послуг досягає 90%.

Приватнокапіталістичний уклад представляють підприємства, в яких капітал є власністю однієї особи, а виробництво засноване на праці найманих робітників. Він характерний у даний час для країн, що знаходяться ближче до стадії чистого капіталізму (країни Південно-Східної Азії, Латинської Америки).

Дрібнотоварний уклад базується на дрібній приватній власності на засоби виробництва й особистій праці, він займає значне місце в економіці відсталих країн.

Патріархальний уклад — це дрібне дотоварне виробництво, орієнтоване на задоволення власних потреб. Воно засновано на

примітивних знаряддях праці і технології, а також відсутності спеціалізованих виробників. Цей уклад охороняється в найменш розвинутих країнах.

3. Власність: поняття, сутність та місце в економічній системі

Власність визначає соціально-економічний характер виробничих відносин, ефективність господарської системи і всієї суспільної надбудови. В теоретичному аспекті власність є однією з найабстрактніших категорій, тому щоб зрозуміти її глибинну сутність, важливо усвідомити її економічний зміст і юридичну форму.

У роботах вчених практично всіх економічних шкіл і напрямків завжди приділялося значне місце питанню відносин власності. Дану проблему аналізували А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Л. Морган, А. Маршалл, Дж. Гелбрейт та ін.

Таким чином, власність в економічному розумінні історично і логічно визначена.

Власність як економічна категорія виражає відносини між людьми з приводу привласнення - відчуження засобів виробництва і результатів праці.

Привласнення і відчуження виступають діалектичними сторонами відносин власності і внутрішнім джерелом саморозвитку цих відносин.

Сутність власності проявляється в її об'єктах і суб'єктах.

До **суб'єктів власності** відносяться громадяни, підприємства, держава, громадські організації тощо.

Об'єкти власності (майно) – всі матеріально-речові умови, здібності та інформація, необхідні для того, щоб здійснювати господарсько-економічну діяльність. Це засоби виробництва, земля, її надра, рослинний і тваринний світ, робоча сила і результати її діяльності - предмети матеріальної і духовної культури, цінні папери, гроші тощо. Визначальні серед цього різноманіття є засоби і фактори виробництва. Саме власність на засоби виробництва характеризує сутність усієї сукупності відносин власності, у тому числі механізм розподілу і присвоєння результатів виробництва, доходів господарської діяльності. Власник засобів виробництва значною мірою привласнює і результати виробництва.

Отже, соціально-економічна сутність власності розкривається і реалізується не в системі зв'язків “людина-річ”, а у взаємодії відносин “людина-людина” з приводу привласнення або відчуження об'єктів власності.

Об'єкт власності може використовувати сам власник або ж інша людина. Якщо об'єкт власності відокремлюється від власника, то користувачу передається частина прав власності і тоді прибуток від реалізації власності ділиться між власником і всіма користувачами.

Система економічних відносин власності включає:

- **відносини привласнення**, що передбачають економічні відносини між людьми, які встановлюють їх відношення до речей як до власних;
- **відносини господарського використання об'єктів власності**, що реалізуються тоді, коли власник сам може ефективно використовувати засоби

виробництва або передає їх іншому суб'єкту господарювання, який отримує можливість тимчасово володіти і користуватися об'єктом чужої власності. Прикладом може служити оренда як форма господарювання;

- **відносини економічної реалізації власності** означають таке використання її об'єктів, що дозволяє регулярно отримувати дохід у будь-якій формі (прибутку, ренти, проценту, зарплати, дивіденду тощо).

Права власності – система правових норм, які законодавчо закріплюють відносини власності між людьми. Повна реалізація прав власності можлива за наявності і взаємозв'язку відносин володіння, користування та розпорядження.

Володіння – право виключного фізичного контролю над майном.

Користування – право використання корисних якостей об'єкту власності для задоволення конкретних потреб.

Розпорядження – це фактичне здійснення влади власника над річчю, над об'єктом власності, фактичне управління ним. Це дії, які пов'язані з відчуженням майна від його власника (продаж, дарування, обмін, передача в спадок, оренда тощо).

Сутність сучасної економічної теорії прав власності, розробленої англійським юристом представником інституціоналізму А. Оноре, полягає в тому, що не ресурс (умови виробництва) сам по собі є об'єктом власності, а “пучок або частка прав” щодо використання ресурсу.

“Пучок прав власності” складається з наступних 11 елементів:

- 1) право володіння;
- 2) право користування;
- 3) право управління – право вирішувати, хто і як буде забезпечувати використання благ;
- 4) право на дохід - право володіти результатами від використання благ;
- 5) право суверена – право на відчуження, використання, зміни або вилучення благ;
- 6) право на безпеку – право на захист від експропріації майна та від шкоди з боку зовнішнього середовища;
- 7) право на передачу майна у спадщину;
- 8) право на безстрокове володіння майном;
- 9) заборона на використання шляхом, який завдає шкоди зовнішньому середовищу;
- 10) право на відповідальність, тобто можливість стягнення майна у виплату боргу;
- 11) право на залишковий характер – право на існування процедур і інститутів, що забезпечують відновлення порушених повноважень.

Отже, **власність як юридична категорія** виражає законодавче закріплення економічних відносин між фізичними і юридичними особами з приводу володіння, користування та розпорядження об'єктами власності через систему юридичних законів і норм.

4. Типи, форми і види власності та особливості їх реалізації.

Розрізняють два основних **типи власності** на засоби виробництва: приватну і суспільну.

Приватна власність відображає привласнення засобів виробництва і, отже, його результатів окремими особами — власниками цих засобів, тобто частиною суспільства.

Суспільна власність означає спільне присвоєння засобів і результатів виробництва всіма членами суспільства. Наприклад, військово-промислові, космічні, енергетичні комплекси, наука, освіта.

Класичні форми прояву приватної власності:

- приватна власність, заснована на особистій праці (індивідуально-трудова), коли власник засобів виробництва і працівник – це одна особа;
- приватна власність, заснована на найманій праці.

Основні форми суспільної власності:

- **державна** – форма власності, за якою володарем засобів і результатів виробництва виступає держава;
- **колективна** – форма власності, за якої об'єкти власності привласнюються колективом фізичних або юридичних осіб.

Видами державної власності є загальнодержавна і муніципальна.

До колективних видів власності відносять: кооперативну, власність громадських організацій, власність релігійних і культових організацій, акціонерну.

Об'єктивними основами багатоманітності форм власності виступають: а) технічна багатогранність продуктивних сил суспільства; б) різниця в рівнях усупільнення виробництва; в) різниця в економічних інтересах суб'єктів господарювання.

В 1991 р. Верховна Рада України прийняла закон „Про власність”, який узаконив плюралізм різних форм власності, в тому числі узаконив існування приватної власності. Цим законом передбачено такі форми власності: індивідуальна (особиста та приватна), колективна (орендні підприємства, кооперативи, акціонерні товариства, громадські і релігійні організації), державна (загальнодержавна і комунально-муніципальна), державно-приватна, спільна з іноземним капіталом.

Багатоманітність форм власності передбачає, що суб'єкти господарювання мають свободу вибору форм власності, які є юридично рівноправними. Це потребує створення рівних економічних умов для розвитку всіх форм власності та їх правового захисту.

Багатоманітність форм власності в Україні досягається через поширення процесів роздержавлення та приватизації.

Роздержавлення – це комплекс заходів, спрямованих на усунення монополії держави на власність і утворення багатокладної економіки.

Приватизація – це перетворення державної власності в різноманітні форми недержавного привласнення.

Однією із форм реалізації власності виступає оренда.

Оренда – надання однією стороною (орендодавцем) іншій стороні (орендарю) майна у користування на визначений строк за певну плату на підставі орендного договору.

Правові відносини двох сторін орендного договору регулюються законом України “Про оренду майна державних підприємств і організацій”.

Особливості оренди як форми реалізації власності полягають в тому, що: а) об’єкт власності відчужується від власника і переходить в користування до іншої особи; б) відносини мають договірний характер; в) право володіння завжди залишається за власником, орендар отримує лише право користування, а право розпорядження залишається за тим суб’єктом, який зазначений в договорі.

Існує поняття суборенди як передачі в оренду вже орендованого майна.

Основними видами оренди є: на строк і безстроково; за плату і безкоштовно (безкоштовно орендуються такі об’єкти, які є неприбутковими, але без існування яких не може розвиватися національна або регіональна економіка, наприклад, деякі комунальні підприємства); оренда всього майна або окремих категорій майна; з викупом або без викупу, при цьому викуп може бути повним або частковим.

Орендна плата (ОП) – це доход орендодавця, що виникає внаслідок реалізації власності на підставі оренди.

Орендні ставки коливаються в межах 1,5...5% вартості нерухомого майна. Для закладів шоу-бізнесу, нічних клубів, комерційних банків така ставка складає 5%, для установ торгівлі – 2%, для аптек -1,5%.

5. Акціонерна власність: сутність, особливості реалізації та місце в сучасних економічних системах

Акціонерна власність – це пайова форма власності, представлена підприємствами, у яких частка кожного пайовика засвідчується відповідним пакетом акцій.

Причини виникнення акціонерної власності (в останній третині дев’ятого століття):

1. Технологічна потреба у великому капіталі, який не може бути наданий одним інвестором.

В другій половині дев’ятого століття в результаті розвитку науково-технічної революції багато наукових відкриттів у різних галузях знання викликали необхідність створення нових галузей економіки. У результаті відкриття мартенівського і бесемерівського способів виплавки сталі, економічного методу виробництва сірчаної кислоти, винаходу мотора Дизеля, двигуна внутрішнього згоряння і багатьох інших відкриттів стали розвиватися галузі важкої промисловості. А для того, щоб створити підприємство в галузі важкої промисловості, потрібно набагато більший розмір капіталу, ніж у галузях легкої промисловості. Таким чином, концентрація і централізація капіталу послужили економічною основою виникнення акціонерної власності.

2. Необхідність зменшення ризику інвестицій змушує підприємців вкладати не весь капітал у створення ризикованого підприємства, а тільки частину його, забезпечуючи тим самим цілість іншої частини капіталу.

Особливістю акціонерної власності є те, що вона поєднує риси і приватної, і суспільної власності, тобто є інтегрованою формою.

Основні функції акціонерної власності: а) прискорення централізації капіталу, що дозволяє створювати капітал у великих розмірах; б) «дифузія власності»: акціонерна власність робить співвласниками підприємств дуже багатьох людей, що мають невеликі особисті заощадження; в) відділення власника від виробника.

За законом України «Про господарчі товариства» **акціонерним** визнається **товариство (АТ)**, капітал якого утворюється за рахунок внесків його учасників (акціонерів) шляхом придбання ними акцій.

За законом України «Про цінні папери і фондову біржу» **акція** - цінний папір без установленого терміну обігу, який свідчить про внесення паю в капітал акціонерного товариства і дає право її власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

За способом розпорядження акціями вони можуть бути іменними і на пред'явника. Іменна акція – акція, випущена на конкретного власника, прізвище якого вноситься до реєстру акціонерного товариства. Акція на пред'явника – акція, утримувач якої вважається її власником.

За участю в управлінні акціонерним товариством розрізняють привілейовані і прості акції.

Привілейована акція – акція без права голосу на загальних зборах акціонерів і з фіксованим доходом.

Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства у випадку його ліквідації. Власники привілейованих акцій не мають права брати участь в управлінні акціонерним товариством, якщо інше не передбачено його статутом. Виплата дивідендів здійснюється в розмірі, зазначеному в акції, незалежно від розміру отриманого АТ прибутку у відповідному році. У тому випадку, коли прибуток відповідного року є недостатнім, виплата дивідендів здійснюється за рахунок резервного фонду. Привілейовані акції не можуть бути випущені на суму, що перевищує 10% статутного фонду акціонерного капіталу.

Проста або звичайна акція - це акція, що дає право голосу на загальних зборах акціонерів і приносить змінний доход, що залежить від ефективності роботи акціонерного товариства.

За кількістю голосів, що припадають на одну акцію виділяють безголосі, одноголосі, багатоголосі. Останні відповідно до закону «Про цінні папери і фондову біржу» заборонені в Україні.

Засновники АТ частину акцій залишають у себе (згідно с Законом України не менше 25 %), а решту реалізують за відкритою підпискою всім бажаючим. Це так званий ***первинний ринок цінних паперів***, де вони продаються за номінальною вартістю.

Номінал – це ціна цінного паперу в момент випуску.

Подальший рух акцій здійснюється на фондовій біржі, яка виступає як ***вторинний ринок цінних паперів***. Тут реалізація акцій здійснюється за ринковими цінами.

Ціна, за якою акції продаються та купуються на біржі , називається **курсом акцій**.

$$\text{Курс акції} = \frac{\text{Дивіденд}}{\text{Позичковий процент}} \cdot 100\%$$

Разом з акціями АТ іноді випускає і облигації.

Облігація – цінний папір, випущений на певний строк, протягом якого її власникові нараховують фіксовані відсотки і після закінчення якого вона викупується за номіналом.

Відповідно до закону України облигація повинна мати наступні обов'язкові реквізити: найменування цінного паперу, фірмове найменування і місцезнаходження емітента облигацій, фірмове найменування або ім'я покупця (для іменної облигації), номінальна вартість облигації, терміни погашення, розмір і терміни виплати відсотків (для процентних облигацій), місце і дату випуску, серію і номер облигації, підпис керівника емітента або іншої уповноваженої особи, печатку емітента.

Облігації можуть випускатися іменними і на пред'явника, процентним і безпроцентним, що вільно обертаються або з обмеженим колом обертання.

У залежності від забезпечення облигації можуть бути забезпеченими і незабезпеченими. Перші забезпечуються заставою. Як застава для забезпечення облигацій може використовуватися рухоме, нерухоме майно корпорації-емітента, цінні папери інших корпорацій.

За характером одержуваного доходу облигації підрозділяються на купонні і дисконтні. Купонна облигація містить купонний лист на виплату відсотків. Одержувачем купонів може бути будь-який пред'явник. Дисконтна облигація продається зі знижкою до номіналу, а викупується за номіналом. Щорічна виплата відсотків за такою облигацією не передбачена.

Крім того, облигації можуть бути **короткостроковими** (термін обертання до року), **середньостроковими** (5 років) і **довгостроковими** (більше 5 років).

Ринкова **ціна облигації** (ЦО) розраховується за формулою:

$$\text{ЦО} = \sum \frac{\text{дохід}_t}{(1+i)^t}$$

де i – ставка банківського відсотку;

t – число років, що передують отриманню доходу.

Організаторами АТ є засновники або грюндери. Ними можуть бути юридичні особи і громадяни. Вони відповідно до діючого закону, повинні опублікувати проспект емісії і зібрати оголошену суму акціонерного капіталу, а потім зареєструвати акціонерне товариство.

Проспект емісії – це найповніша і розгорнута інформація про створюване акціонерне товариство. У ньому містяться наступні відомості:

- повне найменування акціонерного товариства, його юридична адреса;
- найменування засновників, їхні юридичні адреси;
- розмір статутного капіталу, що збирається в ході підписки на акції;
- номінал, типи і кількість емітованих акцій;
- напрямок інвестиційної діяльності;
- терміни підписки на акції та інша інформація про емітента.

Варто підкреслити, що акціонерне товариство за законом будь-якої країни повинне мати засновників і статутний капітал. Інші форми ділових підприємств (партнерство, індивідуальна приватна фірма) не зобов'язані формувати статутний капітал.

Внески в статутний капітал за українським законодавством можуть здійснюватися декількома способами: а) у виді грошей у вітчизняній і іноземній валюті; б) у виді майна; в) у виді прав користування винаходами, водою, землею й іншими майновими правами.

Крім статутного капіталу акціонерне товариство зобов'язане створити резервний фонд шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку в розмірі одного відсотка.

Найвищим органом управління АТ є **загальні збори акціонерів**, що скликаються не рідше одного разу на рік і вирішують всі основні питання розвитку підприємства (обирають керівні органи управління корпорацією, приймають рішення про виплату і невиплату дивідендів, тощо).

Голосування на загальних зборах акціонерів може здійснюватися одним з декількох способів:

1) за принципом простої більшості голосів. У цьому випадку для того, щоб одержати право вирішального голосу на загальних зборах акціонерів, потрібно скупити **контрольний пакет акцій** – це кількість акцій, що дає право фактичного розпорядження всім акціонерним капіталом. Теоретично – це 50 % плюс 1 акція, на практиці – значно менше, тому що не всі акціонери відвідують щорічні загальні збори;

2) за принципом кваліфікованої більшості голосів. В Україні кваліфікована більшість голосів відповідно до діючого закону «Про господарчі товариства» складає 75 % голосів, в інших країнах – 80, 90, 66 % голосів і т.п. За нашим законом, три питання вирішуються на загальних зборах акціонерів кваліфікованою більшістю голосів: про оголошення АТ банкрутом, про відкриття дочірнього представництва фірми і про зміну статутного капіталу більш ніж на одну третину;

3) за принципом кумулятивного голосування, відповідно до якого кількість голосуючих акцій акціонера збільшується на число директорів, яких потрібно обрати. Ця досить демократична норма голосування, передбачена в російському законі «Про акціонерні товариства» і в проекті закону України «Про акціонерні товариства», захищає меншість акціонерів і дозволяє їм вибрати своїх представників до складу ради директорів.

«Система участі» – це корпоративна форма контролю над підприємством, при якій головна (материнська) компанія скуповує контрольні пакети акцій інших, більш дрібних, фірм і отримує контроль над їх акціонерним капіталом. У свою чергу, дочірні компанії отримують контрольні пакети акцій інших фірм, а відповідно – і контроль над їх акціонерним капіталом. Таким чином, в економіці створюється система фінансових пірамід. У деяких країнах такі піраміди заборонені чинним законодавством. Акціонерна власність дозволяє, маючи невеликий власний капітал, контролювати великі маси чужого капіталу і привласнювати чужий прибуток.

З метою створення сектора безконфліктної економіки; посилення економічних стимулів найманих робітників до праці висувається робоча акціонерна власність як пайове товариство працівників, що володіє і розпоряджається їхніми акціями від їхнього імені та у їхніх інтересах.

Різновидом робочої акціонерної власності є **мажоритарна власність** – форма робочої акціонерної власності, при якій контрольний пакет акцій належить трудовому колективу працівників, і жоден працівник-акціонер має не більше 1 % акцій.

Автором концепції робочої акціонерної власності є адвокат із Сан-Франциско Луїс Келсо, який опублікував у 1968 році книгу «Як перетворити 80 мільйонів найманих робітників у капіталістів на власні засоби». У США розроблена і реалізується програма створення робочої акціонерної власності (ЕСОП), у якій уже працюють більш 10 000 підприємств і близько 11 мільйонів працівників.

Акціями підприємства, що знаходяться у власності працівників, розпоряджається товариство працівників-акціонерів. Акції можуть котируватися на біржі, але працівник не може вільно розпоряджатися своїми акціями. На кожного працівника-акціонера відкривається спеціальний рахунок, на який зараховуються приналежні йому акції. Частка кожного працівника-акціонера може встановлюватися одним зі способів: за його часткою у фонді заробітної плати; за стажем роботи; у залежності від частки у фонді зарплати і стажу роботи. При звільненні або виході на пенсію працівник-акціонер одержує не акції, а величину свого трудового паю за курсовою вартістю акцій.

Кошти робочої акціонерної власності використовуються для створення нових робочих місць, професійної підготовки і перепідготовки працівників.

Питання до теми

1. Які є рушійні сили та джерела економічного розвитку? Чим вони відрізняються?
2. Які ви знаєте етапи еволюції форм власності?
3. Поясніть, чому для ефективного функціонування ринкової економіки необхідним є різноманіття форм власності?
4. В чому специфіка інтелектуальної власності в умовах індустріального суспільства?
5. Чому саме акціонерна власність і корпоративні форми організації бізнесу переважають в усіх розвинутих країнах?

ТЕМА 4. ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ЙОГО ВЛАСТИВОСТІ. ЗАКОН ВАРТОСТІ.

Основні питання теми

1. Форми організації суспільного виробництва.

2. Основні риси товарного виробництва, його історичні типи.
3. Товар і його властивості.
4. Величина вартості товару та фактори, що її визначають. Закон вартості.

1. Форми організації суспільного виробництва.

Господарство – форма організації суспільного, колективного, сімейного, індивідуального виробництва з характерним йому типом взаємозв'язків між виробниками продуктів.

Історично першим виникло натуральне господарство, яке панувало в первісному суспільстві, при рабовласництві і феодалізму до періоду виникнення феодальної грошової ренти.

Натуральне господарство - форма організації виробництва, при якій продукти праці виробляються для внутрішньогосподарського споживання та задоволення власних потреб виробника.

Характерні риси натурального господарства:

- носить замкнений характер, бо зорієнтовано на споживання всередині економічної одиниці (племені, роду, патріархальної сім'ї, феодального маєтку тощо);
- відсутність господарських зв'язків з іншими виробничими одиницями, як наслідок - відсутність можливостей для обміну досвідом і поширення технологічних нововведень;
- відсутній суспільний поділ праці;
- жорстке закріплення робітників за робочими місцями, відсутність мобільності робочої сили;
- додатковий продукт, як правило, не набуває товарної форми, хоча іноді залишки можуть реалізуватися на ринку;
- виробничі відносини виступають не в уречевленій формі, а як відносини між самими людьми.

Основним протиріччям натурального господарства, джерелом його розвитку є протиріччя між виробництвом і споживанням. Єдиним мотивом до удосконалювання виробництва є тільки власна незадоволеність у споживанні. Оскільки зовнішніх економічних стимулів розвитку натурального господарства не існує, технічний і економічний прогрес у ньому розвивається повільно. Натуральне господарство характеризується стійкістю і консерватизмом. Натурально-господарські відносини збереглися до наших днів в розвинутих країнах лише як другорядні, підлеглі.

2. Основні риси товарного виробництва, його історичні типи

Товарне виробництво зароджується як природний результат розвитку натурального господарства, зростання його ефективності, що дозволяє виробляти будь-який продукт понад необхідного рівня для задоволення потреб виробників.

Товарне господарство - це така форма організації суспільного виробництва, при якій продукти виробляються економічно відокремленими виробниками з метою продажу або обміну на ринку.

Причини виникнення товарного виробництва:

1 Суспільний поділ праці, тобто спеціалізація виробників на випуску певної продукції чи на здійсненні конкретної виробничої діяльності. Спеціалізація на виготовленні окремих продуктів робить необхідним їхній обмін між виробниками.

2 Економічна відокремленість виробників, яка характеризується

- відокремленням факторів виробництва;
- відтворенням за рахунок коштів, що надходять від реалізації власної продукції;
- здійсненням суспільних зв'язків між виробниками за допомогою обміну продуктами власної праці як товарами;
- переслідуванням свого особистого економічного інтересу виробником в процесі виробництва.

Економічну відокремленість у товарному господарстві забезпечує приватна власність на засоби виробництва.

Зв'язок виробників здійснюється через обмін продуктами своєї праці, що стають товарами, причому обмін здійснюється на еквівалентних началах. Таким чином, економічна відокремленість виробників додає обміну товарну форму.

В залежності від розвитку форм власності і економічних відносин розрізняють наступні **типи товарного господарства**:

- **просте товарне господарство**, засноване на приватній власності і особистій праці товаровиробника. У минулому воно було представлено господарствами селян і ремісників, що працювали на ринок. Притаманне докапіталістичним суспільствам;

- **розвинуте товарне виробництво** – це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на приватній власності, найманій праці, машинній індустрії. Притаманний капіталістичному суспільству.

Простий і розвинутий типи товарного виробництва мають спільні риси і відмінності (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних типів товарного виробництва

Просте товарне виробництво	Розвинуте товарне виробництво
<i>Спільні риси:</i>	
приватна власність на засоби виробництва, ринкова форма зв'язку між виробниками, конкуренція між товаровиробниками	
<i>Відмінності:</i>	
- виробник товару є власником засобів виробництва	- виробник товару – найманий робітник, власник товару – роботодавець
- експлуатація, як правило, відсутня	- експлуатація існує
- виробництво товарів спрямоване на задоволення потреб виробника	- виробництво товарів здійснюється задля одержання прибутку

- виробництво здійснюється на базі індивідуальної, відособленої праці	- виробництво ведеться на базі спільної, об'єднаної праці найманих робітників
- має підпорядковане значення по відношенню до натурального господарства	- набуває загального характеру

Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку ринкової економіки.

3. Товар і його властивості

Товар - це продукт праці, який виробляється для продажу або обміну на ринку. Для нього притаманні дві основні властивості: **споживча вартість** (здатність товару задовольняти будь-яку суспільну потребу) і **вартість**.

В економічній науці розроблені різні концепції вартості товару.

Марксистська теорія вартості товару розглядає її як уречевлену в товарі працю, що робить усі товари порівнюваними в процесі обміну. Формою прояву вартості є **мінова вартість** – пропорція, у якій обмінюються товари.

Усі товари як споживчі вартості відмінні один від одного, а як вартості – якісно однорідні.

Це протиріччя – між споживчою вартістю і вартістю – К. Маркс назвав внутрішнім протиріччям, втіленим у товарі. Подвійність властивостей товару обумовлена **двоїтим характером праці**, втіленої в товарі. Праця є одночасно конкретною та абстрактною. Причина двоїстого характеру праці – приватна власність на засоби виробництва.

Конкретна праця - певна форма праці, що характеризується своєю метою, характером операцій, предметом, засобами і результатами праці. Це праця людини певної професії.

Конкретною працею товаровиробника створюється споживча вартість.

Разом з тим, усім видам праці притаманні витрати фізіологічної енергії людини. І це саме те, що робить усі види конкретної праці однаковими. У товарному господарстві для забезпечення еквівалентного обміну виникає необхідність порівнювати різні види конкретної праці шляхом прирівнювання різних товарів.

Абстрактна праця є працею взагалі, що розуміється як затрати людської енергії або робочої сили людини для виробництва продукту на продаж. Абстрактна праця створює вартість товару.

Крім теорії трудової вартості до «витратних» концепцій належать теорія витрат виробництва і теорія трьох факторів виробництва. Прихильники теорії витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Сеніор, Дж. Мілль та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, але й минулою, уречевленою працею. Вони виходять з того, що оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу), то використання

витрат як основи ціноутворення означає пояснення цін на товари цінами на елементи витрат.

Родоначальники **теорії трьох факторів виробництва** французькі економісти першої половини XIX ст. Ж. Б.Сей і Ф. Баста трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох основних факторів: праці, капіталу, землі. Всі вони приймають рівноправну участь, яка визначається ринком, у створенні вартості. Кожний з цих факторів «створює» відповідну частину вартості: праця – заробітну плату, капітал – відсоток, земля – ренту.

У 70-х роках XIX ст. австрійська школа політичної економії на чолі з відомим австрійським економістом К. Менгером розробила **суб'єктивно-психологічну теорію вартості**. Засновники цієї теорії (К. Менгер, Л. Вальрас, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Г. Гессен) вважали, що цінність товару визначається його граничною корисністю.

Гранична корисність – додаткова корисність, яку отримує споживач від додаткової одиниці товару чи послуги.

Більшість сучасних економістів не поділяє суб'єктивно-психологічної теорії вартості, оскільки вона ігнорує виробництво товарів, значення витрат виробництва. Пошуки видатних економістів А. Маршалла, Дж. Хікса, М. Фрідмена прийнятної теорії вартості завершилися у кінці XIX ст. розробкою **неокласичної теорії вартості** [43, Т.2. – Гл.ІІІ; Т.3. – Гл.ІІІ]. Сутність цієї концепції зводиться до того, що в умовах ринку ціни встановлюються на такому рівні, коли з однієї сторони вони виражають існуючі переваги споживачів і відносну корисність товарів, з іншого боку є відображенням мінімальних витрат на виробництво продукції. Ця теорія вважає, що потреби і витрати доповнюють один одного, і аналізує фактори, що впливають на формування ціни. У короткочасний період ціна (читай – вартість) залежить від попиту, в основі якого лежить корисність, що знижується по мірі насичення потреб, тоді як при подовженні періоду зростає вплив витрат виробництва, а ціна знижується до деякого мінімального рівня.

Сьогодні пошук шляхів синтезу цих теорій є одним із пріоритетних наукових напрямів подальшого розвитку теорії вартості.

4. Величина вартості товару та фактори, що її визначають.

Закон вартості

Робочий час, який витрачається окремим виробником на виготовлення товару, є **індивідуальним робочим часом (ІРЧ)**.

Суспільно-необхідним, за марксистською теорією, називають **робочий час (СНРЧ)**, який витрачає на виробництво одиниці товару найбільша група товаровиробників, що працюють при середніх, нормальних умовах виробництва (середня технічна оснащеність і кваліфікація працівників, середній рівень продуктивності й інтенсивності праці тощо).

Теоретично суспільно-необхідний робочий час визначається як відношення сумарного індивідуального часу, витраченого на випуск усієї продукції, до загального обсягу випуску товарів.

Припустимо, що в економіці певний продукт випускають три групи підприємств, які розрізняються умовами виробництва. Визначимо СНРЧ і проаналізуємо соціально-економічне положення кожної групи.

Таблиця 2

Ілюстрація процесу утворення величини вартості товару

Групи товаро-виробників	Обсяг випуску млн. од.	ІРЧ		СНРЧ		СНРЧ – ІРЧ
		на 1 од., год.	усього, млн. год.	на 1 од., год.	усього, млн. год.	
1	10	1	10	2,1	21	+11
2	160	2	320	“-“	336	+16
3	30	3	90	“-“	63	-27
Всього	200	-	420	“-“	420	0

$$СНРЧ = \frac{\sum_{i=1}^3 IPЧ_i \cdot Q_i}{\sum_{i=1}^3 Q_i} = \frac{420}{200} = 2,1 \text{ год.}$$

Перша і друга групи виробників знаходяться в кращих економічних умовах, тому що в них індивідуальний час на випуск одиниці продукції менше суспільно-необхідного; вони будуть одержувати додатковий доход. Третя група понесе збитки, тому що її індивідуальний час більше суспільно-необхідного.

Факторами, що впливають на величину вартості виступають: **продуктивність праці** (результативність праці чи кількість продукції, виробленої працівником в одиницю часу), **інтенсивність праці** (ступінь її напруженості, що вимірюється витратами праці за одиницю часу) та **складність праці**.

Величина вартості товару обернено пропорційна до продуктивності праці. Зі зміною інтенсивності праці змінюється загальна величина вартості, тому що змінюється загальна кількість виробленої продукції, але вартість одиниці продукції не змінюється, тому що умови виробництва залишаються незмінними.

Праця буває простою і складною.

Проста праця - це праця некваліфікованого працівника, що не володіє спеціальною підготовкою.

Складна праця вимагає спеціального навчання.

Величина вартості товару прямо пропорційна складності праці. Процес зведення складної праці до простої називається редукцією праці.

Отже, після з'ясування сутності вартості і виявлення її кількісної характеристики, можна її визначити як абстрактну, просту працю в суспільно-необхідній кількості.

Товарне виробництво є певним організаційно-економічним устроєм, якому характерна власна система економічних законів. Серед цих законів слід виокремити насамперед такий, який виражає спосіб руху і характеризує функціонування товарного виробництва. Таким є **закон вартості**, сутність якого полягає в тому, що товари реалізуються у відповідності з суспільно-необхідними витратами на їх виробництво. Він діє через відхилення цін від вартості.

У ринковій економіці закон вартості виконує наступні функції: а) виступає стихійним регулятором пропорцій суспільного виробництва; б) стимулює розвиток продуктивних сил; в) є основою диференціації товаровиробників.

В класичному вигляді цей закон діяв в умовах лише капіталістичної ринкової економіки вільної конкуренції. Однак основні його риси притаманні і сучасній регульованій ринковій економіці, в якій ринок як форма організації суспільного виробництва, контролюється і регулюється державою за допомогою адміністративних заходів, через які держава забезпечує ефективність, справедливість і стабільність.

Поряд з законом вартості діють і інші економічні закони, а саме: конкуренції, попиту і пропозиції, грошового обігу, максимізації прибутку та ін. їх зміст розкриватиметься в наступних темах курсу.

Питання до теми

1. Чи існує натуральне виробництво в сучасних умовах? Наведіть приклади. Розкрийте його місце і роль в сучасній економіці України.
2. Які існують аргументи того, що товарне виробництво є прогресивнішою формою суспільного виробництва порівняно із натуральним господарством.
3. Чи може ціна товару бути меншою за його вартість? Зробіть аналіз наслідків відхилення ціни товару від його вартості для окремого товаровиробника і суспільства в цілому.
4. Що означає для товаровиробника і суспільства той факт, що певний товар залишився не проданим? Про що свідчить цей факт? Якими будуть його наслідки для товаровиробника і суспільства в цілому?
5. Чи може вартість товару вимірюватися його корисністю, тобто: чим кориснішою є річ, тим більше вона коштує?

ТЕМА 5. ГРОШІ, ЇХ СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ. ЗАКОНІ ГРОШОВОГО ОБІГУ

Основні питання теми

1. Виникнення і сутність грошей.
2. Функції грошей.
3. Грошовий обіг і його закони.
4. Характеристика грошової системи, її структурні елементи та основні типи.
5. Інфляція, її суть, види і причини.

1. Виникнення і сутність грошей

Гроші є найгеніальнішим здобуттям людства, яке спростило й універсувало обмін товарів, зробило його надзвичайно легкою і простою справою. Гроші відіграють виключну роль як у житті окремої людини, так і суспільства в цілому. Заради грошей люди працюють і здатні на будь-які вчинки, гроші є втіленням багатства, саме гроші дають змогу отримати будь-які блага і задовольнити майже всі потреби людей. Ще й досі точаться дискусії щодо походження і сутності грошей.

Одні фахівці вважають гроші результатом домовленості між людьми про введення спеціального зручного інструменту обміну товарів. Це так звана **раціоналістична концепція** походження грошей, яка панувала в економічній теорії до кінця XVIII ст. Серед її сучасних прибічників такі видатні американські економісти як П. Самуельсон, Дж. М. Кейнс, Дж. К. Гелбрейт.

Інші економісти, і таких переважна більшість, дотримуються **еволюційної концепції** походження грошей, яка була сформульована засновниками класичної політичної економії А. Смітом і Д. Рікардо й отримала всебічний розвиток та обґрунтування в економічній теорії К. Марса. Прихильники еволюційної теорії походження грошей вважають їх результатом історичного процесу розвитку товарного виробництва і обміну та послідовної зміни форм вартості, що підтверджується чисельними палео-економічними, археологічними та етнографічними дослідженнями й знахідками.

Існуючі відмінності сучасних тлумачень сутності грошей пов'язані з існуванням та еволюцією традиційних концепцій грошей, що сформувалися ще у XVII–XVIII століттях.

Прихильники **металевої концепції** грошей, засновниками якої були Т. Ман, У. Стаффорд та Д. Норе, вважали, що грошима за своєю фізичною природою є тільки благородні метали – золото і срібло та виготовлені з них грошові знаки. Сьогодні ці позиції відстоюють прибічники повернення до золотого стандарту.

Номіналістична концепція грошей, яка вперше була обґрунтована Дж. Берклі та Дж. Стюартом, вважає гроші умовними номінальними розрахунковими одиницями, які вводяться державною владою і визнаються й використовуються людьми у якості грошей. Провідна теза номіналістичної концепції грошей чітко сформульована у популярному підручнику К. Р. Макконнелла і С. Л. Брю: „гроші – це те, що вважають грошима”. Серед прибічників даної концепції Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, Дж. К. Гелбрейт, А. Маршалл, А. Пігу, Дж. Хікс та багато інших провідних економістів. Підкреслимо, що лави прибічників даної концепції грошей значно зросли після відмови від золотого стандарту та переходу до декретних грошей, що відбулося на початку 70-х років минулого століття.

Кількісна теорія грошей, що була вперше обґрунтована Д. Юмом, Дж. Локком та Ш. Монтеск'є, вважає, що вартість або купівельна спроможність грошей та рівень товарних цін залежать виключно від наявної кількості грошей в обігу. Особливий внесок в розвиток цієї концепції грошей зробив американський економіст І. Фішер. На цій концепції ґрунтується сучасний монетаризм та розроблена Дж. М. Кейнсом теорія регульованої валюти або системи паперово-кредитного грошового обігу. Саме кількісній теорії грошей віддають перевагу

більшість західних фахівців, все більше прибічників вона знаходить і серед вітчизняних економістів.

Перелічені концепції сутності грошей мають певне значення для з'ясування їх сучасної еволюції та закономірностей грошового обігу, проте вони не розкривають закономірності виникнення грошей, а визначення ними грошей є науково некоректним.

Появі грошей передував тривалий і складний процес розвитку товарного виробництва, товарного обміну і форми вартості. В процесі еволюції товарного обміну відбувається послідовна зміна чотирьох **форм вартості**: простої (або випадкової), повної (або розгорненої), загальної та грошової.

Історично обмін сформувався із традицій дарувань і тільки згодом, після першого суспільного поділу праці – відокремлення тваринництва від землеробства, набуває певного економічного змісту. Але обмін за цих історичних умов мав випадковий характер і відбувався переважно у формі обміну одного товару на інший. Такому обміну притаманна **проста або випадкова форма вартості** за якої вартість певної кількості одного товару вимірюється певною кількістю іншого товару, який випадково набуває ролі еквіваленту. Такий обмін можна записати формулою: 1 вівця = 1 мішку зерна, або у загальному вигляді:

$$X \text{ товару } A = Y \text{ товару } B.$$

Роль еквівалента може переходити від одного товару до іншого.

Повна або розгорнена форма вартості виникає, коли обмін набуває регулярного характеру внаслідок зростання продуктивності праці і появи певних надлишків вироблених продуктів тваринництва та землеробства, які систематично пропонуються для обміну. Найчастіше ініціаторами обміну, як свідчать історичні джерела, були кочові племена скотарів, які пропонували надлишки свої продуктів до обміну. Відповідно всі інші продукти набувають ролі еквіваленту для вимірювання вартості їх продукту. Поступово обмін набуває регулярного й масового характеру. Відповідно складається форма вартості за якої предметом обміну стають різноманітні продукти суспільної праці, а тому кожному з них протистоїть безліч товарів-еквівалентів.

Повна або розгорнена форма вартості у загальному вигляді може бути подана наступним чином:

$$X \text{ товару } A = \begin{cases} Y \text{ товару } B \\ Z \text{ товару } C \\ V \text{ товару } W \\ \dots \\ N \text{ товару } M \end{cases}$$

Суттєвим недоліком даної форми вартості є труднощі у здійсненні обміну товарами.

Ці труднощі обміну зникають, коли стихійно один певний товар починає відігравати роль товару-еквівалента, який усі згодні прийняти в оплату за будь-які інші товари. Поява таких особливих товарів-еквівалентів веде до трансформування розгорненої форми вартості в **загальну або еквівалентну форму вартості**. У загальному вигляді вона може бути зображена наступним чином:

$$\left. \begin{array}{l} Y \text{ товару } B \\ Z \text{ товару } C \\ V \text{ товару } W \\ \dots \\ N \text{ товару } M \end{array} \right\} = X \text{ товару } A$$

Товар, який має властивість безпосередньо обмінюватися на всі інші товари отримав назву загального еквіваленту. У різних народів і на різних етапах історичного розвитку, роль загального еквівалента відігравали різноманітні товари, що мали особливе значення або цінність в тій чи іншій місцевості – сіль, чай, хутро, худоба, зерно тощо. Ці товари-еквіваленти можна вважати первісною нерозвиненою формою грошей, яка ще не здатна була розв'язати всіх суперечностей товарного обміну.

Розв'язуються ці суперечності еквівалентної форми вартості тільки тоді, коли майже скрізь люди починають використовувати у якості загального еквіваленту благородні метали – срібло й золото, які завдяки цій особливій ролі в товарообміні набувають економічної форми грошей, а загальна форма вартості остаточно трансформується у **грошову форму вартості**.

Грошова форма вартості має такий загальний вигляд:

$$\left. \begin{array}{l} Y \text{ товару } B \\ Z \text{ товару } C \\ V \text{ товару } W \\ \dots \\ N \text{ товару } M \end{array} \right\} = X \text{ грам золота (срібла)}$$

Золото і срібло не є грошима за своєю фізичною природою. Вони стають грошима в процесі тривалого історичного процесу розвитку товарного обміну і форми вартості, який стихійно висуває на роль грошей саме благородні метали – золото і срібло і саме завдяки їх особливим фізичним, хімічним та економічним властивостям. Основними властивостями, які роблять саме благородні метали грошима є:

- однорідність та портативність;
- досить широке розповсюдження по земній кулі, відносно легкий спосіб видобутку й обробки, висока трудомісткість, що зумовлює їх високу власну вартість;
- відносно легка ділимість на частки при якій не зменшується сукупна вартість благородного металу;
- тугоплавкість, стійкість до впливу зовнішнього і навіть агресивного середовища та здатність майже довічно зберігатися без втрати своєї споживчої вартості.

Отже, **гроші** – це особливий товар, за яким у результаті розвитку товарного обміну монополюю закріплюється особлива економічна роль загального еквівалента, що найкращим чином вимірює вартість та виступає посередником в обміні усіх інших товарів.

Обмін товарів на гроші є фактичним визнанням суспільством індивідуальних приватних витрат праці як суспільно необхідних.

Як загальний еквівалент гроші є:

По-перше, формою вираження економічних відносин обміну між товаровиробниками.

По-друге, універсальним інструментом виміру вартості усіх інших товарів та стихійного обліку суспільної праці товаровиробників, який відбувається в процесі реалізації їх товарів на ринку.

По-третє, всезагальною або безпосередньо суспільною споживчою вартість, що має здатність обмінюватися на всі інші товари. Це означає, що на відміну від усіх інших товарів гроші мають абсолютну ліквідність.

І, нарешті, конкретним предметним втіленням суспільної абстрактної праці й суспільного багатства і водночас найрухомішим об'єктом власності.

Більш повно сутність грошей розкривається у тих функціях, які вони виконують в економіці.

2. Функції грошей

Історично і логічно *першою функцією грошей є міра вартості*, у якій безпосередньо реалізується роль грошей як загального еквіваленту і яка полягає у здатності грошей вимірювати вартість усіх інших товарів, надаючи їй форму ціни товару.

Ціна товару – це є грошовий вимір його вартості.

Цю функцію гроші виконують ідеально, тобто вимір вартості товарів грошима не вимагає реальної наявності грошей у власників товару.

Функцію міри вартості гроші виконують через масштаб цін - фіксовану вагу грошового металу, прийняту за одиницю грошей. Наприклад, масштаб цін американського долара зразка 1945 року складав 0,888 грам золота, тобто один долар представляв у обігу зазначену вагову кількість золота; радянський карбованець зразка 1961 року представляв в обігу 0,987412 грам золота.

З середини ХХ ст. відповідно до рекомендацій МВФ обіг золотих грошей і їх конвертація на паперові гроші був повністю припинений. Із завершенням демонетизації золота країни світу не проводять фіксації офіційного (золотого) масштабу цін.

Демонетизація золота – це повна чи часткова втрата золотом його грошових функцій, тобто ліквідація масштабу цін і утрату всякого зв'язку паперових грошей із золотом.

У *функції засобу обігу* — гроші виконують роль посередника в обміні товарів і забезпечують їхній обіг. Процес товарного обміну за участю грошей виражається формулою Т—Г—Т. На відміну від прямого, такий обмін припускає дві угоди: а) продаж товару на гроші (Т-Д) і б) купівлю на ці гроші іншого товару (Д-Т).

Гроші як засіб обігу виступають як дійсні, реальні гроші.

Функцію засобу обігу гроші виконують у формі монет і паперових грошей.

Монета — зливочок грошового металу певної ваги, форми, проби та номіналу, узаконений державою як засіб обігу.

Розрізняють наступні види монет: а) повноцінні золоті і срібні монети, купівельна сила яких відповідає вартості металу, що міститься в них; б) білонні чи

неповноцінні, купівельна спроможність яких більше вартості металу, що міститься в них.

Повноцінні монети чеканилися двома способами:

1 Вільне (відкрите) карбування, при якому будь-яка людина могла прийти на монетний двір держави і накарбувати зі свого металу будь-яку кількість монет (безкоштовно чи за символічну плату). Перевага вільного карбування полягає в тому, що валютний метал вільно перетворюється зі скарбу в засіб обігу і платежу.

2 Закрите карбування - карбування монет з металу державної скарбниці в кількості, обумовленій урядом. Переваги даного карбування полягає в тому, що запобігається можливість переповнення каналів обігу неповноцінними монетами і витиснення ними повноцінних монет, забезпечується одержання монетного доходу винятково державою.

У процесі карбування монет і в ході їх обігу необхідно дотримуватися встановленого державою ремедіуму - максимально припустимого відхилення фактичної ваги і проби металу в монеті від законної норми.

Оскільки гроші виконують функцію засобу обігу миттєво, як тимчасовий посередник в обміні товарів, то в цій функції їх можна замінити грошима, які не мають вартості, тобто паперовими.

Паперові гроші — це знаки, символи, представники повноцінних (золотих) грошей в обігу, що наділені державною владою примусовим курсом обігу.

Паперові гроші не мають власної вартості, оскільки затрати на виготовлення їх незначні, але мають купівельну спроможність.

Види паперових грошей: а) казначейські квитки, які випускалися казначейством, золотом не забезпечувалися, а забезпечувалися всім надбанням держави; б) банкноти, що випускалися спеціальними емісійними банками, забезпечувалися золотом по нормах; законом визначався порядок їхнього випуску, забезпечення і розміну на метал.

Функцію засобу нагромадження або засобу утворення скарбів гроші виконують тоді, коли випадають із сфери обігу і зберігаються на підприємствах, у приватних осіб, у державній скарбниці, тобто служать зручною формою збереження багатства. Для виконання функції скарбу, гроші повинні бути одночасно повноцінними і реальними.

Функція засобу платежу полягає в обслуговуванні грошима погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин. Цю функцію гроші виконують під час продажу товару в кредит. Це відбувається при сплаті податків, ренти, виплати заробітної плати.

На основі розвитку кредиту виникає новий вид паперових грошей - кредитні гроші (вексель, банкнота) і на їхній основі - паперово-кредитна форма вартості.

Вексель – це зобов'язання однієї особи іншій.

Простий вексель — це вексель, підписаний однією особою на ім'я іншої особи, який не може бути переданий третій особі.

Переказний вексель (тратта) — це вексель, який може передаватися третій особі (ремітенту) для отримання ним боргу з векселедавця у визначений строк.

Залежно від характеру виникнення векселі поділяються на комерційні і банківські.

Банкнота – вексель на банкіра. Разом з тим банкнота починає функціонувати як звичайний засіб обігу поряд з паперовими грошима. Рух кредитних і паперових грошей поєднується в єдине ціле.

У даний час у розвитих країнах Заходу широке поширення одержали **кредитні картки** чи **електронні гроші** – це пластикові картки, що, будучи підключені до загальної банківської комп'ютерної мережі, передають команду власника рахунка про перерахування грошей. Кредитні картки використовуються для запису покупок на рахунок людини чи фірми, при цьому даний рахунок повинний бути оплачений пізніше. У цьому випадку продавець одержує свої гроші відразу, а покупець одержує банківський кредит на суму покупки.

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

Первісно цю функцію виконувало тільки золото. У цій функції гроші виступають у трьох значеннях: як загальний платіжний засіб (розрахунки за зовнішньоторговельним та платіжним балансами країни), як загальний купівельний засіб (купівля таких товарів, як зброя, зерно, енергоресурси з негайною готівковою оплатою), як загальне втілення суспільного багатства нації у разі переміщення золота з однієї країни в іншу (надання позик, сплата контрибуцій, передача золота на збереження тощо).

У сучасних умовах золото безпосередньо не використовується як світові гроші. Цю функцію виконують вільно конвертовані національні валюти розвинених країн і міжнародні грошові одиниці (ЕКЮ, ЄВРО).

3. Грошовий обіг і його закони

Грошовий обіг — це рух грошей у готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів і нетоварні платежі в господарстві.

Обіг грошей здійснюється на основі притаманних йому законів.

Закон грошового обігу має вигляд:

$$KG = \frac{CЦ}{O},$$

де KG – кількість грошей, необхідних для обігу; $CЦ$ – сума цін товарів та послуг, що реалізуються за готівку; O – середнє число оборотів грошової одиниці за рік.

З врахуванням функції грошей як засобу платежу ця формула набуває наступного вигляду:

$$KG = \frac{CЦ - K + П - ВП}{O},$$

де K — сума цін товарів, проданих у кредит; $П$ — сума платежів за борговими зобов'язаннями (товари, придбані у кредит в минулому році); $ВП$ — платежі, які взаємно погашаються.

Сутність **закону обігу паперових грошей** полягає в тому, що випуск їх повинен дорівнювати тій кількості заміненних ними золотих грошей, яка необхідна для забезпечення нормального товарного обігу.

Переповнення каналів обігу паперовими грошима неминує призводить до знецінення їх, тобто веде до інфляції.

Більшість сучасних західних економістів для визначення кількості грошей, необхідної для обігу, базуються на неокласичній теорії збалансованості грошової і товарної мас, запропонованої американським економістом І. Фішером. **“Рівняння Фішера”** має вигляд

$$MV=PQ$$

де M — маса грошей в обігу; V — середня швидкість обігу грошей; P — середній рівень цін на товари та послуги; Q — кількість товарів та послуг, що реалізуються.

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

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

4. Характеристика грошової системи, її структурні елементи та основні типи

Грошова система - це певна форма організації грошового обігу, що склалася історично і закріплена законодавчо. Головними елементами грошової системи є: а) масштаб цін національної валюти (для металевих систем) чи встановлення основної грошової одиниці («долар», «карбованець», «франк», «гривня» тощо); б) затверджені державою види грошей як законні платіжні кошти (банкноти і монети різного достоїнства), що у силу їхньої законності обов'язкові для прийому до якості коштів на території даної держави; в) емісійна система, тобто законодавчо затверджений випуск грошових знаків; г) організація і регламентація безготівкового обороту; д) організаційні центри грошового обігу (Міністерство фінансів, Центральний банк, податкова інспекція, Держзнак, Монетний двір).

Розрізняють 2 типи грошових систем:

1) Система металевого обігу – це грошова система, у якій роль загального еквівалента закріплюється за одним чи декількома металами.

2) Система паперово-кредитного грошового обігу

Виходячи з історичного розвитку, розрізняють два види металевих систем: біметалізм і монометалізм.

Біметалізм - це система металевого обігу, де роль загального еквівалента законодавчо закріплюється на рівних правах за двома благородними металами – золотом і сріблом.

Біметалізм поділяється на два різновиди:

- система паралельної валюти, при якій золоті і срібні монети обертаються за дійсною вартістю золота чи срібла, що міститься в них (золоті монети обмінюються на срібні за ринковим курсом);

- система подвійної валюти, при якій золоті монети обмінюються на срібні за курсом, що встановлюється державою.

У системі подвійної валюти діє закон Грешема: монети з металу, що знецінився, витісняють із обігу монети з того металу, відносна вартість якого тепер підвищилася. Закон названий ім'ям англійського державного діяча і міністра фінансів уряду Англії кінця XVI століття Грешема, який вказав на те, що «гірші гроші витісняють із обігу кращі».

Суперечливість і нестійкість біметалізму поступово призвели до його занепаду і заміни золотим монометалізмом.

Монометалізм - це така грошова система, при якій роль загального еквівалента грає один метал. Причому в обігу функціонують монети з одного металу чи грошові знаки, розмінні на нього.

Золотий стандарт (золотий монометалізм)- це грошова система, у якій головним видом грошей є золоті монети, а всі інші види грошей можуть розмінюватися на них за твердим курсом.

Види золотого стандарту:

1) **Золотомонетний**, для якого притаманні такі риси:

- вільний обіг золотих грошей;
- виконання золотом усіх функцій грошей;
- вільне карбування золотих монет;
- вільний обмін знаків вартості (паперових грошей і банкнот) на золоті монети за їхньою номінальною вартістю;
- вільний рух золота між країнами;

- валютні курси, тобто співвідношення, за яким валюта однієї країни обмінюється на валюту іншої, коливалися дуже незначно, у межах так званих золотих точок $\pm 1\%$. Курси не могли відхилитися більше, тому що боржник, який був зобов'язаний заплатити борг в іноземній валюті, завжди мав вибір: або купити на свої національні гроші цю валюту, або купити і переслати золото. Таким чином, відхилення в межах 1% являли собою витрати на пересилання золота.

2) **Золотозливковий**, при якому центральні банки обмінювали банкноти тільки на золоті зливки стандартної ваги (приблизно 12,5 кг).

3) **Золотодевізний стандарт** – система, при якій центральні банки багатьох країн обмінювали свої банкноти не на золото, а на валюту, що вважалася розмінною на золото. Для цього центральні банки тримали значні валютні резерви.

4) **Золотодоларовий стандарт**, при якому розмін національних валют на золото був відмінений в усіх країнах, а обмін доларів США на золото здійснювався лише для урядів та центральних банків країн — членів МВФ.

Система золотодоларового стандарту, що склалася після другої світової країни, називається Бреттон-вудською за назвою невеликого курортного містечка в штаті Нью-Гемпшир (США), де влітку 1944 року делегати 44 країн у ході Міжнародної фінансової конференції утворили Міжнародний валютний фонд. Відповідно до статуту МВФ долар займав положення посередника між всіма

іншими валютами і золотом. Був встановлений масштаб цін долара – 0,888 грам золота чи 35 доларів за одну трійську унцію (31,1 грама).

У паперово-кредитній системі функціонують *паперові й кредитні гроші*.

Паперові гроші початково випускалися державними казначействами для покриття дефіциту державного бюджету і були обов'язковими для приймання по всіх видах платежів відповідно до того номіналу, який на них зазначався.

Кредитні гроші — це знаки вартості, які функціонують на основі кредитної угоди й виражають відносини між кредитором і боржником. Це вексель, банкнота, чек, кредитна картка, електронні гроші.

Чек – боргове зобов'язання банку.

5. Інфляція, її суть, види і причини

Інфляція – стійке зростання загального рівня цін в країні протягом певного періоду (місяць, квартал, рік). Це означає знецінення грошей, зниження їх купівельної спроможності, перенаповнення сфери грошового обігу надлишковою кількістю паперових грошей, незабезпечених відповідним зростанням обсягу національного виробництва товарів і послуг.

За темпами зростання розрізняють такі **види інфляції**: а) **помірна** (10%), б) **галопуюча** (10 – 100%), в) **гіперінфляція** (100 – 1000%).

Так, у 1993 році в Україні гіперінфляція досягла 10256%

В залежності від чинників визначають: а) **інфляцію попиту**, коли підвищення цін може бути пояснено надлишковим попитом, всі наявні ресурси вже задіяні, подальший ріст попиту вже не може призвести до збільшення обсягу випуску товарів, але буде призводити до підвищення цін на вироблені товари; б) **інфляцію пропозиції**, коли відбувається зростання витрат виробництва, яке призводить до збільшення витрат на кожну одиницю виробленої продукції, внаслідок цього скорочується прибуток підприємств та обсяги виробленої продукції; зменшення пропозиції веде до певного дефіциту продукції при сталому попиті, що штовхає ціни до зростання.

Причинами зростання витрат виробництва є підвищення цін на енергоносії, зростання цін на виробничі ресурси і сировину, збільшення номінальної заробітної плати, підвищення рівня податків в країні, збільшення банківської відсоткової ставки плати за кредити, обмежувальна зовнішньоторгівельна політика.

Інфляція може набувати інших різноманітних форм:

збалансована (одночасне і пропорційне зростання цін в усіх галузях) і **незбалансована** (в одних галузях ціни зростають швидко, в інших повільно);

очікувана, яку можна спрогнозувати на будь-який період і **неочікувана**, яка є результатом непередбачених змін в економіці та їх наслідків для населення. Наприклад, якщо очікуваний темп інфляції – 6,5% в рік, а фактичний склав 12,5 % за цей же період, то неочікуваний темп інфляції дорівнює 6%;

відкрита (розвивається вільно і ніким не стримується) та **пригнічена** (прихована), коли держава стримує доходи та ціни на товари, послуги.

Інфляція посилює диспропорції в економіці, дезорганізує господарські зв'язки, призводить до кризи державних фінансів, значно активізує спекуляцію. Реальні доходи і рівень життя населення падає, зростає соціальна напруга.

Інфляція вимірюється за допомогою показника **індекс цін** (I_c), який для даного року обчислюють за формулою:

$$I_c = \frac{P_1}{P_0} \cdot 100\%$$

де P_1 – ціни поточного року, P_0 – ціни базового року.

Найбільш поширеним є **індекс споживчих цін** (*індекс Ласпейреса*). Він виражає співвідношення між сукупною ціною товарів, що входять в ринковий споживчий кошик, за цінами поточного періоду і вартістю ринкового кошику за цінами базового періоду (тобто періоду до інфляції) і множиться на 100 %:

$$I_{\text{сн.ц.}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i^t \cdot Q_i^0}{\sum_{i=1}^n P_i^0 \cdot Q_i^0}$$

де P_i^0, P_i^t - ціни і-того блага у базовому (0) і поточному (t) році;

Q_i^0 - кількість і-того блага у базовому (0) періоді.

Показником зміни індексів цін у поточному році порівняно з попереднім або з базовим роком є **темп інфляції**:

$$T_{\text{інфл.}} = \frac{I_{\text{сн.ц.}(t)} - I_{\text{сн.ц.}(t-1)}}{I_{\text{сн.ц.}(t-1)}} \cdot 100\%$$

де t – поточний рік; $t-1$ – базовий рік.

Для боротьби з інфляцією держава проводить антиінфляційну політику.

Антиінфляційна політика – комплекс взаємопов'язаних заходів і важелів держави й центрального банку країни з метою запобігання високим темпам інфляції та управління нею на незагрозливому для стабільності економічної системи рівні.

В економічній літературі існують різні підходи до антиінфляційних заходів. При кейнсіанському підході основою антиінфляційної політики вважається зростання державних витрат і здешевлення кредиту. Ці заходи сприяють зростанню інвестицій, пропозиції товарів і послуг, що зумовить зниження цін.

Монетарна антиінфляційна політика виходить із протилежних позицій. Необхідно скоротити бюджетні витрати, підвищити облікову ставку, що зробить дорожчим кредит. Зменшення споживчого й інвестиційного попиту призведе до

банкрутства неефективного виробництва. Сильні виробники, що збереглися, займають вільні ніші, і тоді уряд мусить стимулювати їхню діяльність скороченням податкових ставок. Це сприяє зростанню інвестицій, пропозицій товарів і послуг і зниженню цін.

Питання до теми

1. Гроші – це винахід людства, чи результат розвитку економічної системи? Відповідь обґрунтуйте.
2. Чи залежить кількість паперових грошей, що перебуває в обігу, від золотого запасу країни? Яку роль відіграє золото в сучасній грошовій системі?
3. Який режим конвертованості валюти діє в Україні?
4. Сьогодні більшість домашніх господарств країн ринкової економіки користується кредитними картками. Чим пояснити відмову від реальних грошей на користь їх замінників?
5. Які бувають основні наслідки та шляхи подолання інфляції?

ТЕМА 6. РИНОК, ЗАКОНИ І ПРИНЦИПИ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ. МОДЕЛІ І МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ.

Основні питання теми

1. Ринкові відносини, їх об'єкти і суб'єкти. Суть, функції і структура ринку.
2. Методи регулювання ринку. Моделі ринку.
3. Попит і пропозиція в умовах ринку. Ринкова рівновага.
4. Інфраструктура ринку. Біржі та їх види.

1. Ринкові відносини, їх об'єкти і суб'єкти. Суть, функції і структура ринку

Товарна форма організації суспільного виробництва є основою виникнення і розвитку ринку, тому що у них одна основа, а саме: виробництво продукту праці не для задоволення власних потреб виробників, а для продажу його на ринку. Спільна мета – отримання прибутку, спільні об'єкти і суб'єкти економічних відносин.

Ринок – система економічних відносин між виробниками і споживачами з приводу купівлі-продажу товарів і послуг на ринку, яка забезпечує оптимальний розподіл економічних ресурсів та їх ефективне використання. Це форма організації і функціонування ринкової економіки.

Суспільною формою ринкової системи є **ринкові відносини** – зв'язки і відносини, які складаються між продавцями (виробниками) і покупцями

(споживачами) та їх посередниками в процесі купівлі-продажу товарів. Таким чином, ринкова економіка обумовлює наявність двох економічних **контрагентів ринку**: виробника і споживача, кожний з яких намагається реалізувати свої економічні інтереси:

- виробник → отримання прибутку;
- споживач → задоволення своїх потреб і купівля якісної продукції за мінімальною ціною.

Умови функціонування ринку:

- 1) розвинуте товарне виробництво на основі суспільного поділу праці та спеціалізації товаровиробників;
- 2) рівноправність всіх форм власності та економічна незалежність господарюючих суб'єктів;
- 3) вільний обмін ресурсами і товарами на ринку;
- 4) наявність достатньо великої кількості продавців і покупців на ринку, можливість вибору для них і конкуренція між ними.
- 5) існування розвинутого ринкового законодавства, ринкової інфраструктури і розвинутої кредитно-грошової системи.

Принципи функціонування ринку:

- економічна свобода суспільної діяльності суб'єктів ринку;
- вільне ціноутворення в умовах ринку під впливом попиту і пропозиції;
- принцип пріоритету інтересів споживача над інтересами виробника;
- принцип відкритості економіки і вільний доступ до ресурсів і інформації;
- перевага горизонтальних економічних зв'язків над вертикальними між виробниками.

Економічна свобода – це межі економічної поведінки господарюючих суб'єктів при здійсненні економічного вибору стосовно:

- форми і сфери застосування наявних ресурсів;
- виду, структури і обсягу виробництва;
- типу і організаційної форми господарської діяльності;
- придбання ресурсів і переливу їх між галузями;
- визначення партнерів;
- визначення цін на виготовлений продукт;
- купівлі і споживання певних споживчих благ.

Функції ринку:

- 1) регулююча, яка регулює пропорції між виробництвом певної продукції в залежності від попиту, перерозподіляючи ресурси, працю і капітал;
- 2) контролююча – показує суспільну необхідність виробленого товару в процесі його реалізації на ринку;
- 3) стимулююча – спонукає виробника знижувати витрати на виробництво, щоб досягти більшої ефективності;
- 4) розподільча – фаза обміну в процесі відтворення, яка встановлює збалансованість економіки у всіх фазах;
- 5) інформаційна.

Суб'єкти ринку – фізичні і юридичні особи, виробники або споживачі товарів і послуг, держава.

Об'єкти ринку – товари, послуги, технології, інформація.

Структура ринку за функціональним критерієм:

- ринок товарів і послуг;
- ринок робочої сили;
- ринок засобів виробництва;
- ринок природних ресурсів;
- фондовий ринок;
- валютний ринок;
- ринок науково-технічних розробок та інформацій.

Структура ринку за територіальним критерієм:

- національний ринок;
- місцевий;
- регіональний.

Структура ринку за відповідністю законодавству:

- офіційний або легальний;
- нелегальний або тіньовий.

2. Методи регулювання ринку. Моделі ринку.

Методи регулювання ринку поділяються на 2 типи:

1) ринкові методи регулювання, які притаманні моделі „вільного чистого ринку” або існують на окремих конкурентних ринках;

2) неринкові методи регулювання – державне регулювання ринку, яке притаманне моделі „змішаної ринкової економіки”.

Капіталістична система в своєму історичному розвитку мала 2 моделі ринкової економіки. **Модель вільного чистого ринку** виникла історично першою із зародженням капіталізму і проіснувала впродовж XVIII - XIX століть. Її характерні риси:

- домінуюча роль приватної власності на ресурси і продукти праці;
- свобода вибору економічної діяльності;
- вільна конкуренція між товаровиробниками, яка стимулювала зростання ефективності;
- реалізація економічних інтересів агентів ринку в залежності від власних цілей;
- регулювання економіки здійснювалося за принципом „невидимої руки ринку”;
- вільне ціноутворення на ринку в залежності від попиту і пропозиції;
- обмежене втручання держави в економіку.

Дана модель у кінці XIX ст. стала демонструвати неспроможність ринку вирішити багато економічних і соціальних проблем, таких як перевиробництво товарів, появу економічних криз, безробіття, інфляція, екологічні проблеми.

Стало зрозумілим, що ринкові методи регулювання треба доповнити більш ефективними методами державного регулювання, внаслідок чого і відбувся перехід до **моделі змішаної ринкової економіки**, яка з'явилася в європейських країнах з кінця XIX ст., розвинулася в XX ст., існує в XXI ст.

Характерні риси моделі змішаної економіки:

- плюралізм форм власності при домінуючій ролі приватної власності;

- поява і зростання державного сектору економіки, зростання ролі державної власності;
- вільна конкуренція перероджується у недосконалу монополістичну конкуренцію;
- вільне ціноутворення замінюється контролем держави над цінами;
- автоматична саморегуляція ринку замінюється державним регулюванням.

Державне регулювання – це система різноманітних заходів держави, спрямованих на досягнення рівноваги в економіці, збалансування інтересів держави і господарюючих суб'єктів, спрямування діяльності господарюючих суб'єктів на досягнення цілей і пріоритетів соціально-економічної політики.

Основна причина економічної діяльності держави – обмеженість ринкового механізму, яка проявляється в тому, що ринок: а) не вирішує соціальні питання; б) не в змозі забезпечити стратегічний прорив у галузі науки та технології; в) не забезпечує задоволення потреб у суспільних товарах; г) не вирішує екологічні потреби тощо.

Цілі державного регулювання ринкової економіки:

- мінімізація неминучих негативних наслідків ринкових процесів;
- створення правових, фінансових і соціальних передумов ефективного функціонування ринкової економіки;
- забезпечення соціального захисту найуразливіших верств населення.

Методи державного регулювання:

- прямі (адміністративні),
- непрямі (економічні).

Інструменти державного регулювання: фіскальна політика (податково-бюджетне регулювання економіки), грошово-кредитна політика, зовнішньоекономічна політика, соціальна політика, антимонопольна і антициклічна політики та ін.

3. Попит і пропозиція в умовах ринку. Ринкова рівновага.

Стан ринкової економіки, рівень її розвитку, основні проблеми ринкової організації виробництва вирішуються через механізм попиту і пропозиції.

Попит – це бажання і платіжна спроможність покупців придбати певну кількість даного товару (блага) за всіма можливими цінами за визначений проміжок часу. Попит на певний товар характеризує зміни в поведінці споживача у відповідь на зміну цінових і нецінових чинників.

Попит окремого споживача називається індивідуальним попитом.

Ринковий попит – це попит, який визначається як загальна сума всіх індивідуальних попитів при кожному значенні ціни.

Формою прояву попиту є *обсяг (величина) попиту* – кількість даного товару (економічного блага), яку бажають і можуть придбати споживачі за певною конкретною ціною. Обсяг попиту на певний товар (Q_{dx}) визначається, передовсім, його ціною (P_x) і є функцією від ціни:

$$Q_{dx} = f(P_x)$$

Закон попиту полягає в існуванні сталої і постійно відновлюваної оберненої залежності між ціною товару і величиною попиту на нього. **Закон попиту** стверджує: зниження ціни товару веде до зростання обсягу попиту на цей товар і, навпаки, у разі зростання ціни – обсяг попиту зменшується.

Графічним зображенням залежності між обсягом попиту і ціною є **крива попиту**, яка показує кількість товару, що буде куплена споживачем за кожною можливою ціною за визначений проміжок часу. Обернена залежність між ціною і обсягом попиту визначає від'ємний нахил кривої попиту.

Зміна обсягу попиту відбувається в результаті зміни ціни товару за інших рівних умов. Графічно вона зображується переміщенням від однієї точки кривої попиту до іншої точки цієї кривої (рис. 2).

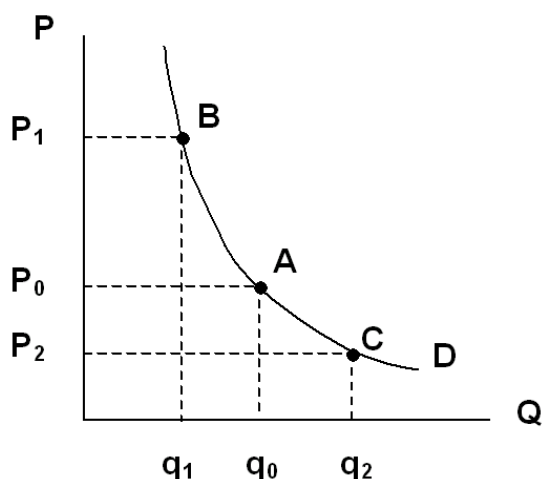


Рис. 2. Зміна обсягу попиту

Зміна попиту взагалі означає, що за кожною із можливих цін покупці бажають і можуть купити даного товару більше або менше. Зміни попиту в цілому відбуваються під впливом дії (зміни) **нецінових чинників попиту**, до яких належать:

- динаміка грошових доходах населення;
- динаміка кількості та структури споживачів;
- зміни цін на інші товари, передовсім, на товари-замінники та комплементарні блага;
- інфляційні очікування покупців;
- накопичене майно;
- зміна смаків та споживчих переваг покупців.

Реакція покупців на зміну нецінових чинників призводить до зміни попиту взагалі і графічно зображується переміщенням кривої попиту: вгору праворуч – зростання попиту, вниз ліворуч – скорочення попиту (рис. 3).

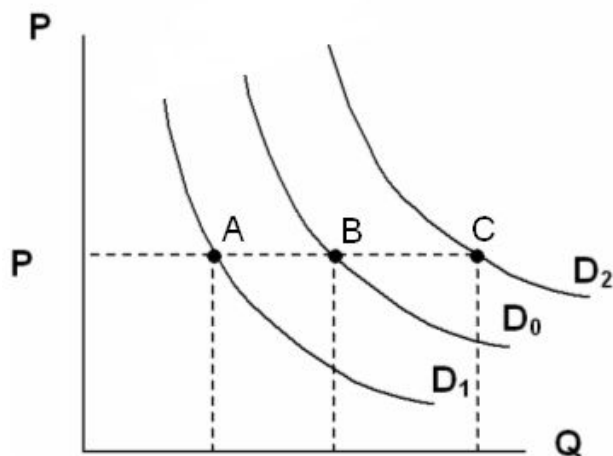


Рис. 3. Зміни попиту в цілому

Здатність попиту або його величини адаптуватися до змінюваних ринкових умов, називається **еластичністю попиту**. Показником еластичності попиту є **коефіцієнт еластичності** – числовий показник, що відображає відсоткову зміну однієї змінної у відповідь на відсоткову зміну іншої.

В залежності від чинника зміни попиту розрізняють:

цінову еластичність попиту – реакцію попиту на зміну ціни даного товару;

еластичність попиту за доходом – здатність попиту змінюватися внаслідок зміни доходу покупця;

перехресну еластичність попиту – здатність попиту на даний товар змінюватися у відповідь на зміну ціни іншого товару.

Пропозиція являє собою бажання і здатність продавців постачати на ринок для продажу певну кількість даного товару за всіма можливими цінами в продовж певного проміжку часу.

Індивідуальна пропозиція – це пропозиція окремого виробника (продавця). Ринкова пропозиція – сукупна пропозиція усіх продавців даного товару, що визначається як зважений підсумок усіх індивідуальних пропозицій. Формою прояву пропозиції є обсяг пропозиції.

Обсяг пропозиції – це кількість товарів або послуг, яку виробники готові продати за певною ціною за деякий період часу. Обсяг пропозиції товару визначається, передовсім, його ціною.

Графічним зображенням залежності між обсягом пропозиції і ціною є **крива пропозиції**, яка показує кількість товару, що буде поставлена на ринок за кожною можливою ціною за деякий період часу. Залежність між ціною і обсягом пропозиції є прямою і тому крива пропозиції має додатний нахил.

Треба розрізняти зміну обсягу пропозиції і зміну пропозиції в цілому.

Зміна обсягу пропозиції відбувається в результаті зміни ціни товару за інших рівних умов. Графічно вона зображується переміщенням від однієї до іншої точки даної кривої пропозиції: догори праворуч – зростання обсягу пропозиції, донизу ліворуч – зменшення обсягу пропозиції (Рис. 4)

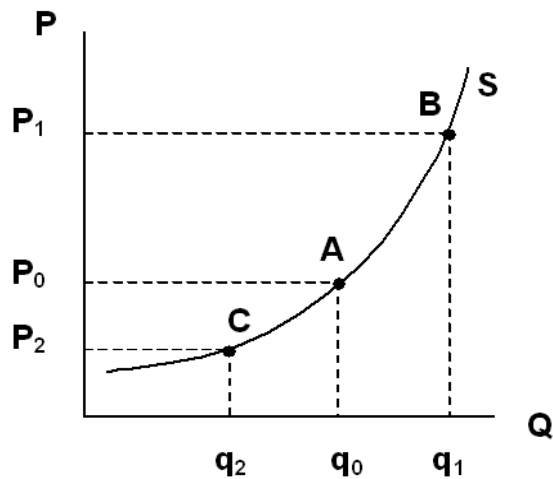


Рис. 4. Ринкова пропозиція та зміна обсягу пропозиції

Зміна пропозиції в цілому – це зміна кількості товарів, що їх продавці бажають і можуть продати, здійснювана у результаті зміни **нецінових чинників**, до яких належать:

- кількість продавців даного товару;
- ціни на ресурси та інші товари;
- наявність виробничих потужностей, природних та сировинних ресурсів, робочої сили, тощо;
- характер технології;
- природнокліматичні умови;
- податки та дотації виробникам.

Реакція продавців на зміну нецінових чинників призводить до зміни пропозиції і графічно зображується переміщенням усієї кривої пропозиції: донизу праворуч – зростання пропозиції, або догори ліворуч – зменшення пропозиції (рис. 5).

Зв'язок між ціною товару і обсягом його пропозиції знаходить свій вираз у законі пропозиції, згідно з яким існує стала і постійно відновлювана пряма залежність між ціною товару і величиною пропозиції цього товару. **Суть закону пропозиції**: у разі зростання ринкової ціни, за інших незмінних умов, обсяг пропозиції даного товару збільшується, і навпаки, зниження цін веде до зменшення обсягу пропозиції.

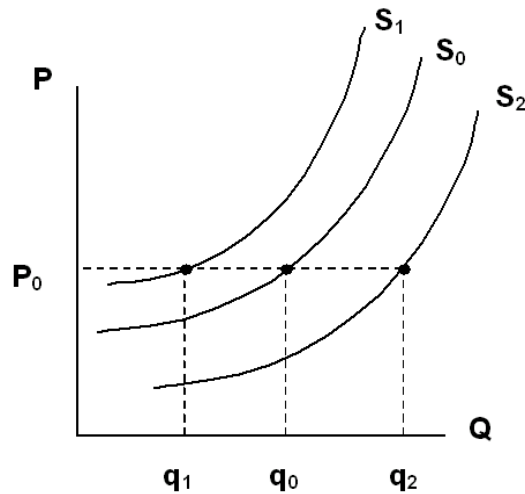


Рис. 5. Зміна пропозиції в цілому.

Закон пропозиції знаходиться у повній відповідальності до логіки економічного інтересу виробника.

Зростання цін веде до збільшення сукупного доходу та економічного прибутку, який є метою підприємницької діяльності. Зростання прибутку спонукає фірми, що вже працюють у галузі, збільшувати обсяг випуску і відповідно обсяг пропозиції даного товару. Водночас у разі тривалого і стійкого підвищення ціни в цю галузь прийдуть інші виробники; це ще більшою мірою сприятиме зростанню виробництва і обсягу пропозиції.

Здатність пропозиції адаптуватися до ринкових умов, що змінюються, називається **еластичністю пропозиції**. Показником еластичності пропозиції є **коефіцієнт еластичності**, який обчислюється як відсоткова зміна величини пропозиції товару викликана зміною його ціни на один відсоток, при незмінності всіх інших чинників.

Основним чинником еластичності пропозиції є час, наявний у розпорядженні виробників для реагування на зміну ціни продукту. У довгостроковому періоді пропозиція еластичніша ніж у короткостроковому періоді, тому що у короткостроковому періоді продавці стикаються з обмеженням продуктивності, а в довгостроковому можуть розширювати виробничі потужності.

Ринковий механізм ціноутворення узгоджує різноспрямовані тенденції попиту і пропозиції та протилежні інтереси покупця і продавця через встановлення **ринкової рівноваги** (клірингу) або знаходження **рівноважної ціни**, яка водночас влаштовує і покупця і продавця, і за якої обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції.

Графічно ринкова рівновага зображується як точка перетину кривих попиту і пропозиції (рис. 6).

За будь-якої ціни, відмінної від рівноважної, на ринку, як видно на рисунку 6, виникне або дефіцит товару або його надлишок .

Дефіцит товару – це стан ринку, при якому обсяг попиту на певний товар перевищує обсяг його пропозиції внаслідок встановлення ринкової ціни на рівні нижчому за ціну ринкової рівноваги (на рис. 6 дефіцит утворився при ціні P_2 , що є нижчою за рівноважну ціну P_0).

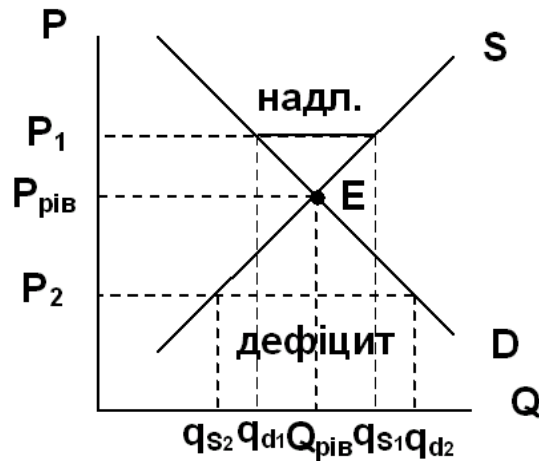


Рис. 6. Ринкова рівновага
 E – точка ринкової рівноваги;
 P_Е – рівноважна ціна;
 Q_Е – рівноважний обсяг продажу.

Надлишкова пропозиція – це стан ринку, при якому кількість благ, що пропонуються на ринку, перевищує кількість тих, що запитуються покупцями, який виникає внаслідок фіксації ринкової ціни на рівні, що перевищує ціну ринкової рівноваги (на рис. 6 надлишок виникає в результаті встановлення ціни P₁, що є вищою за рівноважну ціну P₀).

Для рівноважного стану ринку характерна відсутність у продавців і покупців стимулів до зміни своїх рішень відносно обсягів купівлі-продажу.

Однак рівноважний стан за своєю природою нестабільний, тому що ринкові умови, які його визначають, постійно змінюються, викликаючи коливання попиту і пропозиції. Саме механізм коливань попиту і пропозиції примушує розвиватися економіку, ґрунтовану на ринкових засадах. Результатом цих коливань є відновлення втраченої рівноваги на попередньому або новому рівні.

4. Інфраструктура ринку. Біржі та їх види

Інфраструктура ринку — це система підприємств та організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили.

Ринкова інфраструктура через свої елементи виконує такі основні функції:

- здійснює економічне та правове консультування підприємців і захист їх інтересів у державних і приватних структурах;
- забезпечує фінансову підтримку, кредитування, аудит, страхування;
- сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств;
- регулює рух робочої сили;
- здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування тощо.

Елементи ринкової інфраструктури:

1. Організаційно-технічна інфраструктура (товарні біржі та аукціони, торгові дома і торгові палати, холдингові і брокерські компанії, ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку);

2. Фінансово-кредитна інфраструктура (банки, фондові і валютні біржі, страхові інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій);

3. Організаційно-дослідна інфраструктура ринку (наукові інститути, аудиторські організації тощо).

Одним із найважливіших інфраструктурних елементів є **біржі**.

Біржа – це організаційна форма ринку, на якому відбувається вільна торгівля товарами та послугами, цінними паперами, валютою, наймання робочої сили і формування ринкових цін і курсів відповідних активів на основі фактичного співвідношення попиту й пропозиції.

Види бірж:

1) Товарна біржа – регулярно-функціонуючий ринок, на якому здійснюється купівля-продаж масових товарів за стандартами і зразками. Її *мета* – укладання відповідних угод; формування товарних цін на основ зіставлення попиту і пропозиції; вивчення, впорядкування і полегшення товарообороту та обмінних операцій; представництво і захист інтересів членів біржі тощо. Існують *універсальні* та *спеціалізовані біржі*. На них використовуються форвардні і ф'ючерсні контракти, які здійснюються за допомогою посередників – брокерів.

Форвардний контракт засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) певні товари у визначений час та на певних умовах у майбутньому, з фіксацією цін такого продажу підчас укладання контракту.

Ф'ючерсні контракти передбачають поставку товару і його оплату в майбутньому, але за ціною біржі, що діяла в момент укладання контракту.

2) Фондова біржа – це організований і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів.

3) Валютна біржа – інфраструктурний елемент, що здійснює на регулярній та впорядкованій основі купівлю-продаж іноземної валюти за ринковими цінами. Біржовим валютним товаром є валюта і золото.

4) Біржа праці - елемент ринкової інфраструктури, що регулярно здійснює посередницькі операції на ринку праці. Вона виконує такі функції: аналізує стан ринку праці, прогнозує попит і пропозицію робочої сили, веде облік громадян, що звертаються за працевлаштуванням, сприяє працевлаштуванню працездатних, здійснює професійну орієнтацію молоді, виплачує допомогу по безробіттю тощо.

Питання до теми

1. Які переваги ринкової економіки, її недоліки і шляхи подолання цих недоліків ринку?

2. Майже всі економісти віддають перевагу конкурентному ринковому механізму регулювання економіки. Не зважаючи на це, в усіх розвинених країнах поступово підвищується економічна роль держави, а економіка набуває

ознак змішаної економіки. Поясніть, які об'єктивні причини сприяють розвитку цих процесів.

Наведіть аргументи „за” і „проти” втручання держави в регулювання сучасної ринкової економіки.

3. Які основні фундаментальні питання, на які повинна відповісти будь-яка економічна система. Як на них відповідає ринкова економіка?

4. Який економічний зміст закону попиту і пропозиції?

5. Яку роль відіграє сучасна інфраструктура в ефективному функціонуванні ринку? Наведіть докази нерозвиненості ринкової інфраструктури в Україні.

ТЕМА 7. КОНКУРЕНЦІЯ ТА МОНОПОЛІЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ. ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА СУЧАСНОГО КАПІТАЛІЗМУ.

Основні питання теми

1. Конкуренція, її роль і функції в умовах ринку.
2. Види конкуренції. Методи конкурентної боротьби.
3. Умови та шляхи виникнення монополій. Їх сутність та основні види.
4. Антимонопольна політика держави. Антимонопольне законодавство.
5. Економічна система сучасного капіталізму.

1. Конкуренція, її роль і функції в умовах ринку

Конкуренція служить інтересам і продавців, і покупців, і кожний виграє від її дії. У ринковій економіці конкуренції належить важливе місце. Її аналіз присутній як на макро-, так і мікрорівнях. Це зумовлено тим, що всі сторони ринкових відносин пронизані конкуренцією, яка підтримує динаміку економічних інтересів і стимулів у ринковому суспільстві, будучи одночасно і засобом досягнення мети кожного товаровиробника.

Конкуренція як боротьба між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків є основою механізму функціонування товарного господарства, являє собою своєрідний наріжний камінь вільного підприємництва. В силу того, що конкуренція є для товаровиробників зовнішньою примусовою силою до підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення НТП, впровадження нових форм організації виробництва, форм і систем заробітної плати тощо, можна сказати, що конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму.

Умовами виникнення конкуренції як економічного процесу є:

- а) масовий розвиток підприємництва;
- б) наявність на ринку двох і більше товаровиробників, що реалізують свою продукцію;
- в) перехід змагальності зі сфери споживання у сферу виробництва;

г) орієнтація підприємницької діяльності виключно на попит.

Як економічний процес конкуренція має *періоди* початку – просте товарне виробництво, становлення і розвитку – XVI – XVIII ст., удосконалення – кінець XIX – початок XX ст.

Суть конкуренції проявляється в її функціях, видах, формах і методах.

Серед **функцій** конкуренції слід виділити позитивні і негативні. До позитивних належать:

- стимулювання процесу усупільнення виробництва;
- стимулювання технічного прогресу; підвищення продуктивності праці, якості продукції, зниження витрат виробництва;
- регулювання темпів і масштабів виробництва;
- вплив на формування раціональної структури виробництва, асортименту продукції;
- активізація інноваційного процесу;
- гнучке пристосування до попиту;
- залежність доходів і підприємця, і робітника від кількості та якості праці;
- можливість регулювання з боку держави.

До негативних функцій відносять:

- застосування нечесних прийомів у боротьбі;
- надмірну експлуатацію природних ресурсів та екологічні порушення;
- сприяння диференціації виробників;
- зростання ступеня експлуатації найманої праці.

2. Види конкуренції. Методи конкурентної боротьби

За ринкової економіки існують два **види конкуренції**: досконала та недосконала.

Досконала конкуренція є історично і логічно початковим видом конкуренції. Вона виникла разом із виникненням товарного виробництва і протягом тисячоліть становила цілу епоху так званої вільної конкуренції. Її називають також абсолютною, чистою, ідеальною, немонополістичною.

Характерними рисами досконалої конкуренції є:

- наявність на ринку великої кількості продавців і покупців, причому жодна з груп не може впливати на ситуацію на ринку;
- пропозиція однакових товарів та послуг для продажу;
- однакова обізнаність про ринок усіх продавців і покупців;
- можливість вільної появи на ринку та виходу з нього покупців та продавців.

Дуже небагато ринків повністю відповідають вимогам досконалої конкуренції. Наприклад, біржа у Нью-Йорку, Американська біржа та аналогічні ринки цінних паперів.

Другим видом конкуренції є **недосконала** конкуренція. Перші її ознаки почали проявлятися ще у середньовіччі, у межах цехового виробництва. Проте, лише на початку XX ст. на зміну вільній, досконалій конкуренції прийшла нова форма організації змагання – змагання між групами, союзами і об'єднаннями

суб'єктів ринку. Це було зумовлено процесами укрупнення виробництва і централізації управління. Саме вони стали найважливішими ознаками суспільного економічного життя, в якому стали переважати доцентрові сили, що виявилось у створенні союзів, об'єднань між раніше розрізненими товаровиробниками.

Недосконала конкуренція існує у формах монополістичної і олігополістичної конкуренції.

Монополістична конкуренція, як і чиста, охоплює багатьох продавців і покупців. Але купівля і продаж уже не здійснюються за єдиними ринковими цінами, а існує широкий діапазон цін. Приміром, незважаючи на те, що біржа найближча до досконалої конкуренції, дії самих брокерів є прикладом монополістичної конкуренції у сфері послуг. Звичайно, брокери не будуть запевняти Вас у тому, що акції, які продають або купують саме вони, відрізняються від будь-яких інших. Але брокери конкурують один з одним за право ведення справ клієнтів. Вони намагаються виставити свої послуги більш привабливими, ніж послуги конкурентів, щоб потенційний покупець звернувся саме до них, коли знову вирішить інвестувати гроші. Надання товару унікальних якостей (реальних чи уявних) називають *товарною* диференціацією. Коли цей процес успішний, він дає змогу фірмі створити постійне коло покупців, які надають перевагу її товарам, а не аналогам конкурентів.

Олігополістична конкуренція – форма групового монополізму, за якої кілька самостійних великих фірм монополізують виробництво і збут маси товарів даного роду. Олігополія характерна майже для всіх галузей масово-поточного виробництва в основному однорідної продукції і є найважливішою рисою економіки індустріально розвинутих країн. На світовому ринку це, приміром, автомобільне та комп'ютерне виробництво, виготовлення вівсяних пластівців до сніданку. Коли структура ринку змінюється від ситуації з великою кількістю фірм, що продавали диференційовані товари, до ситуації з кількома домінуючими компаніями, це свідчить про зміну рівня концентрації виробництва. Рівень концентрації визначається тим, скільки відсотків від загального обсягу товарів галузі виробили чотири найбільші компанії.

Після розгляду деяких основних рис видів і форм конкуренції, слід з'ясувати: між ким виникають, існують і розвиваються специфічні економічні відносини, що зовні виглядають як антагоністичні, але за своїм змістом органічно вплетені в економічну систему суспільства завдяки приватній власності.

Під **суб'єктами конкуренції** в економічній теорії прийнято розуміти таких учасників економічних відносин: підприємства (фірми)-товаровиробники, біржі (товарні, валютні, фондові), комерційні банки, страхові компанії, монополії, державні корпорації, економічні зони.

Перетин інтересів даних суб'єктів виявляється як у межах однієї галузі національного господарства (або однієї галузі кількох національних господарств – на світовому ринку), так і в межах кількох галузей.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика основних сфер конкуренції

Ознаки	Внутрішньогалузева	Міжгалузева конкуренція
--------	--------------------	-------------------------

	конкуренція	
Суб'єкти	Підприємства однієї галузі	Підприємства різних галузей
Об'єкти	Найкращі умови виробництва і збуту	Сфери найприбутковішого вкладення капіталу
Передумови	Різниця в індивідуальних вартостях однорідних товарів	Різниця норм прибутку у галузях із різною органічною будовою капіталу і швидкістю його обігу
Результати	Ринкова вартість і ринкова ціна на однорідні товари	Середній прибуток і ціна виробництва

На конкурентному ринку суперники використовують такі **методи конкурентної боротьби**, як цінові і нецінові.

Цінова конкуренція означає, що основним методом боротьби проти конкурентів є ціна. Для неї характерними є зниження або підвищення цін.

Нецінова конкуренція передбачає використання інших методів:

- підвищення якості продукції. Йде про суворе додержання технологічної дисципліни. Відомо, що якість товару певної назви може бути різною, залежно від того, де його виробляють. Поліпшення якості продукції може бути забезпечене також використанням технічних новинок, які становлять комерційну таємницю;

- використання реклами. Всі рекламні заходи розраховані на те, щоб привернути увагу покупців, дати відповідну інформацію про споживні властивості товару, спонукати споживача зробити покупку, нагадати йому про існування того чи іншого товару. З допомогою реклами створюється думка про особливі відмінності цього товару, хоча його споживна вартість по суті залишається без змін;

- умови, пов'язані з продажем товару. Наприклад, фірма зобов'язується здійснювати ремонт виробу, надає запасні частини, проводить безплатні консультації з використанням цього товару;

- економічний шпіонаж та деякі нецивілізовані прийоми конкурентної боротьби – “тиск” на постачальника ресурсів або банк конкурента, переманювання персоналу, дискредитація якості продукції конкурента.

3. Умови та шляхи виникнення монополій. Їх сутність та основні види

Після розгляду конкуренції як економічного явища слід звернути увагу на те, що розвиток конкуренції на певному історичному етапі призводить до виникнення монополій. Це було зумовлено процесами концентрації і централізації капіталу й виробництва наприкінці XIX ст.

Концентрація виробництва – процес зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на великих підприємствах.

Концентрація капіталу – це процес збільшення розмірів індивідуального капіталу за рахунок капіталізації додаткової вартості (прибутку).

Централізація капіталу – це збільшення розмірів капіталу шляхом об'єднання індивідуальних капіталів або внаслідок поглинання.

Відмінність концентрації капіталу від його централізації полягає в тому, що концентрація приводить до збільшення не тільки індивідуального, але і сукупного суспільного капіталу, тоді як централізація збільшує розміри тільки індивідуального капіталу.

Шляхами виникнення монополій є:

- горизонтальна інтеграція – об'єднання компаній однієї сфери виробництва з метою захоплення більшої частини ринку (приміром об'єднання двох швейних фірм);

- вертикальна інтеграція – об'єднання підприємств різних галузей, пов'язаних єдиною технологією з метою скорочення витрат виробництва (наприклад придбання автомобільною компанією шинного та сталеливарного заводів);

- диверсифікація – придбання підприємств різних галузей, не пов'язаних технологічно, з метою різногалузевого розміщення капіталу (приміром купівля торговельною фірмою готелю або банком – туристичного бюро).

Термін “монополія” походить від грецьких слів “моно”– один і “полес”– продаю. **Монополія** є угода, союз, об'єднання відносно невеликої кількості великих підприємств, що зосередили в своїх руках виробництво і збут значної, вирішальної частини продукції якоїсь галузі економіки. Метою і результатом функціонування такого об'єднання є усунення конкуренції між його учасниками і посилення їх позицій в конкурентній боротьбі з іншими немонополізованими підприємствами цієї галузі.

Учасники монопольного об'єднання поділяють між собою обсяги виробництва відповідних товарів, ринки їх збуту та сировинні ринки. Вони проводять узгоджену політику щодо оплати праці найманих працівників та цін на свою продукцію і сировину, закупаювані матеріали. В результаті цього монополістичні об'єднання забезпечують собі пануюче становище на відповідних ринках.

Отже, монополії притаманні такі **рис**и:

- єдиний продавець або монополіст;
- відсутність близьких замінників даного товару. Продукт, що продається монополією, відрізняється від усіх інших видів товарів конкурентів, тому покупець змушений або платити визначену ціну, або обходитись без цього товару;
- існування бар'єрів для виходу на даний ринок – конкуренти не можуть вийти на ринок, де панує монополія.

В залежності від особливостей походження та механізмів здійснення й утримання монопольної влади розрізняють такі основні **види монополій**:

Природна монополія – це монополія, яка офіційно визнається як технологічно необхідна і економічно доцільна та існує у галузях, де економія зумовлена зростанням масштабу виробництва особливо значна і може бути реалізована тільки за умови концентрації всього галузевого обсягу випуску одним виробником.

Закрита монополія – це монополія, що захищена від конкуренції через юридичні обмеження – механізми патентного і авторського права, державного ліцензування та патентування окремих видів підприємницької діяльності тощо.

Відкрита або підприємницька монополія – контроль за галузевим ринком, встановлений на деякий час окремою фірмою або об'єднанням кількох фірм внаслідок збігу економічних обставин – логіки розгортання конкурентної боротьби, концентрації та централізації виробництва та ін. Відкрита монополія не має спеціального правового захисту і як правило, має тимчасовий характер.

Монопсонія – тип ринкової структури за якої, незалежно від кількості виробників, існує лише один споживач-монополіст, який має змогу контролювати галузеві ціни і загальний галузевий обсяг купівлі-продажу вироблюваної продукції.

Двостороння монополія – тип ринкової структури, за якої на певному галузевому ринку протистоять одне одному монополіст-виробник (продавець) і монополіст-покупець (споживач), що обидва мають монопольну владу, тобто вплив на ринкову ціну і галузевий обсяг купівлі-продажу.

Основними **формами монополій** у промисловості є :

Картель – це об'єднання декількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність і домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, ціну, ринки збуту.

Синдикат – це об'єднання низки підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на вироблений продукт, тобто зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Трест – це об'єднання низки підприємств однієї або декількох галузей промисловості, учасники якого втрачають право власності на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність, тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, управління, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств отримують акції тресту, що дає їм право брати участь в управлінні та привласнювати відповідну частку прибутку.

Багатогалузевий концерн – це об'єднання десятків і сотень підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, а головна фірма здійснює фінансовий контроль над іншими учасниками об'єднання.

Конгломерат – група підприємств, що належать одній фірмі та здійснюють одну або більше стадій виробництва різноманітних неконкурентних продуктів.

Консорціум – тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети

4. Антимонопольна політика держави. Антимонопольне законодавство

Однією з найголовніших умов формування цивілізованих ринкових відносин є антимонопольне регулювання.

Демоніполізація як різновид економічної функції держави у ринковій економіці повинна здійснюватись на таких загальних **принципах антимонопольної політики:**

- аналіз стану доступу до ринку – вільний чи обмежений;

- диференційований підхід до монополізованих ринків – потреба усунення всіх видів монополізму, зокрема зони природної монополії;
- виокремлення монополій, що підлягають жорсткому державному контролю;
- поєднання антимонопольної політики, правових норм і організаційних заходів.

Антимонопольне законодавство – це звід законів, спрямованих на обмеження діяльності монополій, а також законодавство про “нечесну конкуренцію”, “нечесну торгівлю” тощо. До антимонопольного законодавства належать також закони, які забороняють або регулюють угоди підприємців, спрямовані на обмеження конкуренції шляхом поділу ринків, угоди про ціни, обмеження торгівлі або так звану обмежувальну ділову практику.

Існують **американська** та **європейська** системи антимонопольного права. Перша бере свій початок з закону Шермана (1890 р.) і забороняє не тільки різні форми монополій, а й саму спробу монополізувати торгівлю. Другою забороняється не сама монополія, а лише її зловживання владою. Тому головною формою державного контролю є система реєстрації картельних угод в спеціальних органах. В ЄЕС реєстрації підлягають лише угоди, які обмежують конкуренцію між членами – учасниками цієї організації.

Першим антимонопольним законодавчим актом в Україні став закон “Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності” (1992 р.). Він спрямований на демонополізацію економіки, фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну підтримку підприємств, які сприяють розвитку конкуренції. В ньому передбачається контроль за створенням, реорганізацією (злиттям, об’єднанням) фірм з метою запобігання виникненню монопольних ситуацій, відшкодування збитків, заподіяних зловживанням монопольним становищем та недобросовісною конкуренцією. Згідно з цим законом монопольним слід вважати становище, коли: 1) частка підприємства на ринку перевищує 35 %; 2) господарюючий суб’єкт має можливість обмежувати конкуренцію. Але наявність у підприємця монопольного становища на ринку не є порушенням вимог чинного законодавства. Порушення антимонопольного законодавства має місце тоді, коли господарюючий суб’єкт використовує своє монопольне становище на ринку для здійснення монопольної діяльності.

Крім того антимонопольне законодавство в Україні представлено Законами: ”Про захист від недобросовісної конкуренції” (1996 р.), “Про природні монополії” (2000 р.), “Про захист економічної конкуренції” (2001 р.), “Про Антимонопольний комітет України” (1993 р.).

До переліку дій, які визнаються як прояви **недобросовісної** конкуренції, належать:

- умисне поширення неточних відомостей, які можуть завдати шкоди діловій репутації або майновим інтересам іншого підприємця;
- отримання, використання, розголошення комерційної таємниці, а також конфіденційної інформації з метою заподіяння шкоди репутації або майну іншого підприємця;

- замовлення, виготовлення, розміщення чи поширення юридичними або фізичними особами реклами, яка не відповідає вимогам чинного законодавства України і може завдати шкоди громадянам, установам, організаціям.

Безпосередній державний контроль за дотриманням антимонопольних правових норм, захист інтересів підприємців та споживачів від їх порушень здійснюється Антимонопольним комітетом України та його органами відповідно до їх компетенції.

Основними завданнями Антимонопольного комітету є:

- здійснення державного контролю за дотриманням антимонопольного законодавства;

- захист законних інтересів підприємців та споживачів шляхом застосування заходів щодо запобігання порушення антимонопольного законодавства, накладення стягнень за його порушення в межах своїх повноважень;

- сприяння розвитку добросовісної конкуренції у всіх галузях економіки.

Антимонопольний комітет України та його територіальні управління мають право прийняти рішення про примусовий поділ монопольних утворень, а для створення нових великих економічних об'єднань слід отримати дозвіл цього комітету.

У разі порушення антимонопольних правових норм чинним законодавством передбачена юридична відповідальність (цивільно-правова, адміністративна та кримінальна), а також визначені організаційно-правові заходи та фінансові санкції до господарюючих суб'єктів. Відповідні нормативні акти передбачають заходи відповідальності, а також порядок їх застосування.

Більш детально ознайомитися з поняттям та значенням конкуренції в сучасному суспільстві, зокрема в умовах переходу до ринкового господарювання, з одного боку, та негативними наслідками монополій у сфері економічних та соціальних відносин – з іншого можна у [23].

5. Економічна система сучасного капіталізму

Сучасний капіталізм більшою чи меншою мірою вже втратив класичні інституціональні ознаки, до яких належать: приватна власність на засоби виробництва, система найманої праці, свобода підприємництва і вибору, ринкова система та вільна конкуренція, важлива роль прибутку, обмежена роль держави. Сьогодні кожна з них видозмінилася і помітно втратила капіталістичний характер.

Еволюція капіталістичного способу виробництва породила могутні економічні організації у формі великих корпорацій і потужних профспілок. Здатність цих могутніх блоків маніпулювати функціями ринкової системи, деформуючи її конкурентну природу, спонукає уряд втручатися в економіку з метою стабілізації та росту останньої.

Більшість реально діючих на сьогодні у світі економічних систем за характером функціонування притаманних їм механізмів, інституцій та установ слід кваліфікувати, як **змішані системи**.

Причинами виникнення змішаної економіки є недосконалість і негативні соціально-економічні наслідки ринкової системи саморегулювання:

– зростання монополізації виробництва, капіталу, розподільних 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.

Головними завданнями трансформаційних перетворень стали:

- реформування відносин власності;
- роздержавлення;
- приватизація;
- лібералізація;
- макроекономічна стабілізація;
- формування ринкової інфраструктури;
- соціальний захист найуразливіших верств населення.

Соціально-економічною основою сучасної змішаної економіки є взаємодія і взаємозв'язок двох провідних секторів економіки – приватно-колективного і державного, які складаються з різних соціально-економічних укладів.

Вважається, що в сучасних змішаних системах співіснуючими укладами є дрібнотоварний, акціонерний, колективно-приватний, державний та соціалістичний, але пануючим, визначальним залишається капіталістичний уклад, що ґрунтується головним чином на засадах групової капіталістичної (корпоративної) власності.

У змішаній економіці капіталізму складається новий механізм господарювання, який поєднує в собі стихійне саморегулювання і свідоме регулювання.

Особливим сектором є панівне становище в недержавному секторі монополій та олігополій. Відбувається процес зрощування банківських монополій та інших крупних фінансово-кредитних інститутів із нефінансовими монополіями (промисловими, торговельними, транспортними та ін.), посилюється контроль наймогутніших банків над промисловістю, торгівлею, сільським господарством та іншими сферами економіки. Виразником зазначеного процесу є **фінансова олігархія**, яка зосередила в своїх руках більшу частину національного багатства, контроль за власністю, а отже, законодавчу, політичну та ідеологічну владу. Організаційно-економічною формою існування фінансової олігархії є фінансові групи.

Сучасний капіталізм трансформується до **соціально орієнтованої ринковою економіки**, коли на перше місце виходить задоволення зростаючих соціально-економічних потреб кожної людини і суспільства.

Питання до теми.

1. У чому полягає тісний взаємозв'язок між ринком і конкуренцією?
2. В чому сутність закону конкуренції?
3. На якому етапі розвитку продуктивних сил об'єктивно почала формуватися монополізація виробництва великими підприємствами? Які основні форми монополістичних союзів та угод, які забезпечували монополізацію виробництва та обміну в усіх сферах матеріального виробництва?
4. Які основні наслідки монополізації економіки?
5. Чому виникає необхідність антимонопольного законодавства в сучасній ринковій економіці?

ТЕМА 8. КАПІТАЛ: ПРОЦЕС ВИРОБНИЦТВА І НАГРОМАДЖЕННЯ

Основні питання теми

1. Капітал як економічна категорія товарного господарства.
 - 1.1 Поняття капіталу та його форми
 - 1.2 Товар "робоча сила" і його властивості.
 - 1.3 Економічна природа капіталу, його структура.
 - 1.4 Теорія капіталістичної експлуатації К.Маркса.
 - 1.5 Норма і маса додаткової вартості, способи її збільшення.
2. Заробітна плата, її сутність і форми.
3. Кругооборот і оборот капіталу. Економічна сутність і структура основного і оборотного капіталу.

1. Капітал як економічна категорія товарного господарства

1.1 Поняття капіталу та його форми

В економічній науці існують різноманітні підходи до визначення капіталу. Первісне значення слова "капітал" походить від латинського слова capitalist, ще означає "головний". Пізніше у німецькій та французькій мовах цим терміном стали називати головне майно, головну суму.

Перша спроба наукового аналізу капіталу була зроблена ще Арістотелем, який ввів термін "хремастика", що походить від слова "хрема" - майно, володіння. Під "хремастикою" Арістотель розумів "мистецтво наживати багатство" за допомогою великих торговельних угод для перепродажу та лихварських угод.

Таке розуміння капіталу (нагромаджене майно, певна сума грошей) характерне й для економістів, які започаткували політекономію як науку. Так, меркантилісти, не виходячи за межі формули $G - T - G$, ототожнювали капітал з його грошовою формою. Для них капітал - це гроші, а гроші - капітал.

Класики політекономії, перенесли свій аналіз із сфери обігу в сферу виробництва і розуміли капітал дещо ширше.

У багатьох представників класичної школи під капіталом розумілися засоби виробництва, виготовлені людиною. А.Сміт відносив до капіталу нагромаджену працю, втілену у знаряддях виробництва. Д.Рікардо розглядав капітал як частину багатства країни, яка використовується у виробництві і складається з їжі, одягу, інструментів, сировини, машин та іншого, що є необхідним для приведення праці в рух.

К.Маркс розглядав капітал як категорію, яка зростає з поняття вартості і грошей. Капітал, на його думку, це самозростаюча вартість, гроші, які створюють у своєму русі ще більше грошей.

О. Бем-Баверк – один з основоположників австрійської школи економічної теорії поряд з К. Менгером і Ф. Візером - визначив капітал, як запас засобів існування, який належить капіталісту і "авансується" робітником.

Д. Мінсер та Д. Беккер запропонували концепцію людського капіталу, під яким розуміють витрати (на навчання, на підвищення кваліфікації та ін.), що сприяють майбутньому збільшенню доходів індивіда.

Поєднати різноманітні погляди на сутність капіталу вдалося І. Фішеру, який визначав капітал як дисконтований потік доходу. Капітал - це будь-який елемент багатства, який надає його власникові регулярний дохід протягом тривалого періоду, а його вартість визначається за принципом дисконтування.

Сучасна політекономія виокремлює наступні підходи до визначення сутності капіталу: а) соціально-економічний, б) предметно-функціональний, в) грошовий, г) трактування капіталу як певного вкладення, д) ототожнення капіталу з часом.

Як бачимо, економічна наука трактує капітал як складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва.

Соціально-економічний підхід, згідно з яким економічна категорія „капітал трактується як— специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов, буде розглянуто у другому питанні даної теми.

Багатоаспектність категорії "капітал" виявляється у різноманітних конкретних **формах** його існування:

- 1) за сферами застосування:
 - 1.1 промисловий,
 - 1.2 торговельний,
 - 1.3 позичковий капітал;
- 2) за напрямками інвестування:
 - 2.1 речовий,
 - 2.2 людський капітал;
3. за масштабами функціонування:
 - 3.1 національний,
 - 3.2 міжнародний капітал;
4. за роллю у створенні додаткової вартості:
 - 4.1 постійний,
 - 4.2 змінний капітал;
5. за джерелами формування:
 - 5.1 власний,
 - 5.2 залучений капітал.

Власний капітал — капітал, вкладений власником фірми, визначений як різниця між сукупними активами фірми та її зобов'язаннями.

Залучений капітал створюється за рахунок розміщення цінних паперів та отримання банківського кредиту.

6. за способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію:

6.1 основний,

6.2 оборотний капітал;

7. за значенням у створенні та перерозподілі доходу:

7.1 реальний,

7.2 фіктивний капітал.

Реальний капітал обслуговує насамперед рух промислового капіталу, відіграє визначальну роль у створенні доходу, втілюючись у матеріально-речові, грошові та духовні цінності.

Фіктивний капітал не функціонує безпосередньо у виробничому процесі, уречевлюється у цінні папери (акції, облігації) та дає їхнім власникам право на отримання прибутку. Сам по собі фіктивний капітал не створює доходу, а лише сприяє його перерозподілу.

8. за формами функціонування:

8.1 індивідуальний,

8.2 колективний,

8.3 суспільний.

Матеріально-речовий зміст капіталу формують речові та особисті, фінансові та інтелектуальні фактори товарного виробництва, його продукти (товари і послуги), які обслуговують процес створення економічних благ та їх просування у сфері виробництва, обміну, споживання.

Соціально-економічну форму капіталу визначає взаємодіючий рух підприємницької та особистої власності економічних суб'єктів у процесі їх виробничо-господарської, комерційної діяльності та отримання відповідних доходів.

Не відкидаючи жодного з трактувань капіталу, накопичених науковою думкою за всю історію розвитку економічної теорії, слід наголосити на необхідності аналізу сутності капіталу в контексті соціально-економічних та історичних умов його саморозвитку.

1.2 Товар “робоча сила” і його властивості

Виробництво в умовах панування капіталу характеризується тим, що основні фактори, необхідні для його початку, – засоби виробництва і робоча сила, відділені один від одного. Для початку процесу виробництва необхідний продаж робочої сили капіталісту (підприємцю).

Робоча сила - це здатність до праці, сукупність професійних якостей, якими володіє людина і витрачає при виробництві матеріальних благ.

Умови перетворення робочої сили в товар

– особиста юридична свобода працівника;

– відсутність у працівника засобів виробництва і, внаслідок цього, засобів існування.

Такі умови історично сформувалися в процесі переходу від феодалізму до капіталізму в період первісного нагромадження капіталу.

Як будь-який інший товар, робоча сила володіє двома властивостями – вартістю і споживчою вартістю.

Вартість робочої сили визначається вартістю засобів, необхідних для життя робітника й відтворення його робочої сили. (засоби існування, необхідні для задоволення фізичних потреб самого робітника: їжа, одяг, житло; соціально-культурні потреби; засоби утримання сім'ї; кошти на навчання, підвищення кваліфікації). Величина вартості робочої сили вимірюється кількістю робочого часу, необхідного для створення зазначених життєвих благ.

Грошовим виразом вартості товару “робоча сила” виступає **заробітна плата**.

Якщо розглядати в історичному плані, вартість робочої сили зростає в силу чинності закону зростання потреб, росту складності, кваліфікації й інтенсивності праці.

Споживча вартість робочої сили полягає в здатності робітника своєю працею, в процесі її виробничого використання, створювати нову вартість, причому більшу ніж вартість робочої сили. В результаті виникає різниця між новою вартістю, яку робітник створює в процесі виробництва (процесі споживання робочої сили), і вартістю робочої сили, яка виплачується йому в формі заробітної плати (ціни робочої сили). Ця різниця і є тією додатковою вартістю, до якої так прагне капіталіст (підприємець) і яку він привласнює безоплатно.

Таким чином, покупка робочої сили підприємцем здійснюється заради її здатності створювати в процесі виробництва додаткову вартість.

Особливості товару “робоча сила”

- продається, як правило, у кредит;
- продається на певний строк;
- в момент продажу робоча сила, як будь-який інший товар, не відокремлюється від її власника – самого робітника.

1.3 Економічна природа капіталу, його структура

Вихідним пунктом виникнення капіталу є гроші. Їхній рух як капіталу виражається загальною формулою капіталу, яка відображає рух усіх видів капіталу незалежно від того, в якій сфері і в яку історичну епоху вони діють:

$$G - T - G', \quad \text{де } G' = G + \Delta G$$

Загальна формула капіталу показує, що незалежно від сфери застосування кінцевою метою функціонування будь-якого капіталу є присвоєння додаткової вартості (ΔG). Таким чином, **капітал це вартість, яка приносить додаткову вартість. Або це самозростаюча вартість.**

Поверхневе уявлення про те, що гроші мають властивість у процесі свого руху приносити нові гроші, було спростовано К. Марксом, який довів, що джерелом додаткової вартості є наймана робоча сила.

Капітал перетворюється в найважливіші фактори процесу виробництва :

а) засоби виробництва - **речовий фактор**;

б) робочу силу - **особистий фактор**.

Кожен з цих факторів відіграє свою роль в процесі створення і зростання вартості. Так, вартість спожитих засобів виробництва конкретною працею переноситься на вартість готової продукції без змін. Інакше обстоїть справа з робочою силою. Робітник отримує заробітну плату, як плату за свою робочу силу. Але в процесі виробництва він створює нову вартість, причому більшу, ніж вартість робочої сили. І вона, як результат абстрактної праці, приєднується до перенесеної вартості.

Отже, вартість речового фактора в процесі виробництва не змінюється, якою вона входить у виробництво, такою й проявляється (кількісно) у вартості нового товару. Затрати ж на робочу силу (заробітна плата) в процесі виробництва трансформуються в більшу величину - нову вартість. Виходячи з цього, весь затрачений капітал (на засоби виробництва й робочу силу) ділиться на дві частини: постійний і змінний.

Вони грають різну функціональну роль у процесі виробництва, як процеси створення вартості. Цей критерій використаний К. Марксом для розподілу усього функціонуючого капіталу на постійний і змінний.

Частина капіталу, авансована на придбання засобів виробництва і яка не змінює своєї величини в процесі виробництва, одержала назву **постійного капіталу**. Позначається буквою «С» (constant- постійний).

Частина капіталу, яка витрачається купівлю робочої сили і зростає в процесі виробництва, називається **змінним капіталом** і позначається буквою «V» (variable - змінний).

Поділ капіталу на постійний і змінний дає можливість з'ясувати, що постійний капітал виступає лише як передумова для створення й збільшення вартості. А створює і збільшує вартість лише жива робоча сила, куплена на змінний капітал, яка своєю конкретною працею переносить стару вартість (утворює), а абстрактною працею не лише відтворює вартість робочої сили (заробітну плату), а й створює додаткову вартість (збільшує вартість)

Отже, за К. Марксом **капітал** - це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлене в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру.

1.4 Теорія капіталістичної експлуатації К.Маркса

Експлуатація - це привласнення результатів чужої праці, що не повертаються працівникам назад у жодній формі. Особливості капіталістичної експлуатації полягають у наступному:

- вона має прихований, замаскований характер, оскільки зовні усе виглядає як угода рівноправних партнерів (один продав робочу силу, інший купив),
- заснована на економічному примушенні до праці,
- робітник працює під контролем капіталіста (підприємця), котрий визначає тривалість робочого дня (у рамках відповідного законодавства, але тільки тоді, коли воно з'являється) і його розподіл на необхідний робочий час і додатковий.

$$T_{роб} = НРЧ + ДРЧ$$

Частина робочого дня, протягом якої відбувається відтворення вартості робочої сили, називається **необхідним робочим часом (НРЧ)**. Праця, витрачена в цей період часу, – необхідна праця. Її матеріальним вираженням є необхідний продукт, що виступає еквівалентом вартості робочої сили і привласнюється безпосередньо виробником. Друга частина робочого дня – **додатковий робочий час (ДРЧ)** – являє собою перевищення над необхідним робочим часом, протягом якого робітник працює на капіталіста і створює додаткову вартість (вона позначається буквою “**m**”).

Додаткова вартість – це вартість, створена працею найманого робітника в додатковий робочий час і безоплатно привласнена підприємцем.

Таким чином, протягом робочого дня найманий робітник створює **нову вартість**, що складається з живої оплаченої праці (**V**) і неоплаченої (**m**), сумарно (**V+m**).

Разом з тим, конкретною працею найманий робітник переносить вартість спожитих засобів виробництва на продукт, що виробляється і створює споживчу вартість. Отже, вартість товару окрім нової вартості, включає і вартість засобів виробництва, спожитих у процесі праці, тобто перенесені витрати минулої праці (**C**). Формула **вартості товару**, створеного на капіталістичному підприємстві, має вигляд:

$$W=C+V+M.$$

Процес праці являє собою, таким чином, єдність утворення вартості в межах необхідного робочого часу і зростання вартості в межах додаткового робочого часу.

Особливості товарного виробництва в умовах капіталізму полягають не в поділі праці і його продукту на необхідний і додатковий, а в тому, що необхідний продукт набуває форму еквівалента вартості робочої сили, а додатковий – форму додаткової вартості. Еквівалент вартості робочої сили привласнюється працівником, а додаткова вартість – власником засобів виробництва. Соціально-економічним змістом такої подвійності присвоєння є експлуатація найманої праці.

1.5 Норма і маса додаткової вартості, способи її збільшення

Ступінь експлуатації робочої сили можна визначити за допомогою **норми додаткової вартості** як відношення додаткової вартості до змінного капіталу у відсотках:

$$m' = \frac{m}{v} \times 100\% \quad \text{чи} \quad m' = \frac{\text{ДРЧ}}{\text{НРЧ}} \times 100\%$$

Норма додаткової вартості показує, у скільки разів робітник на капіталіста працює більше, ніж на себе.

Абсолютна величина експлуатації виражається показником «**маса додаткової вартості**». Її можна визначити декількома способами:

$$m = \frac{m'v}{100\%}$$

Під час визначення абсолютної величини експлуатації в суспільстві в цілому формула маси додаткової вартості набуває виду:

$$M = m_1 \times n$$

де m_1 – додаткова вартість, створена одним робітником,
 n – кількість експлуатованих робітників.

Маса додаткової вартості буде тим більше, чим вище норма додаткової вартості і чим більше маса експлуатованої найманої праці.

Для збільшення додаткової вартості використовують 2 основних способи:

Абсолютна додаткова вартість отримується внаслідок зростання маси додаткової праці, що досягається двома шляхами:

- збільшенням тривалості робочого дня;
- зростанням інтенсивності праці.

Цілком очевидно, що неможливо нескінченно збільшувати тривалість робочого дня: він має фізичні і соціальні межі. Фізичні пов'язані з тим, що робітник не може працювати 24 години на добу, а соціальні обумовлені необхідністю мати вільний час для задоволення духовних потреб (інтелектуальних, культурних, політичних, і т.д.).

Підвищення інтенсивності праці (напруженості трудових процесів) означає приховану форму подовження робочого дня. Зростання інтенсивності праці супроводжується зміною структури витрат праці. В даний час інтенсивність ручної фізичної праці в розвинених країнах уже досягла фізіологічних меж. Посилення інтенсивності йде у формі підвищення нервової і розумової енергії робітника.

Відносна додаткова вартість отримується при скороченні необхідного робочого часу в межах того ж за тривалістю робочого дня. При цьому відбувається відповідне збільшення додаткового часу і маси додаткової вартості. Матеріальною основою виробництва відносної додаткової вартості є науково-технічний прогрес, що веде до зростання і відносного зменшення робочого часу, необхідного для відтворення вартості робочої сили.

Різновидом відносної додаткової вартості є надлишкова додаткова вартість, що одержується на підприємствах окремих капіталістів внаслідок впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення продуктивності праці і скорочення на цій основі індивідуальної вартості нижче рівня суспільної вартості.

Надлишкова додаткова вартість – це різниця між суспільною і індивідуальною вартістю продукції. Оскільки ця різниця виникає лише на тих підприємствах, на яких рівень технічної оснащеності і продуктивності праці вище, ніж у середньому по галузі, погоня за надлишковою додатковою вартістю є важливим чинником, що стимулює науково-технічний прогрес і розвиток продуктивних сил. Варто підкреслити, що надлишкова додаткова вартість має тимчасовий характер і існує, доки всі підприємці галузі не впровадять на своїх підприємствах технічні нововведення.

2. Заробітна плата, її сутність і форми

Увагу економістів здавна привертала проблема з'ясування суті заробітної плати, її джерел, а також функцій, які вона виконує за умов різних економічних систем.

На поверхні економічних явищ заробітна плата виступає як плата за працю. Таке уявлення про заробітну плату склалося давно і існує дотепер. Відомий англійський економіст Вільям Петті визначав зарплату як ціну праці. Такої думки дотримуються автори популярного підручника "Економікс" П.Самуельсон і В.Нордхаус, більшість західних науковців, деякі російські та українські економісти. У домарксовий період найближче підійшли до правильного розуміння змісту заробітної плати за умов ринку класики буржуазної політичної економії А.Сміт, Д.Рікардо. Зокрема А.Сміт вважав, що заробітна плата є ціною праці, в основі якої лежить вартість засобів існування, необхідних для життя робітників, виховання дітей, які згодом замінюють робітника на ринку праці. Отже, хоча Сміт трактував угоду між капіталістом і робітником як продаж останнім своєї праці, він фактично зводив заробітну плату до вартості робочої сили. Критично дослідивши наукову спадщину своїх попередників, К.Маркс дійшов висновку, що робітник продає капіталісту робочу силу, а не працю, як це виглядає на поверхні економічного життя суспільства.

Зовні заробітна плата здається платою за працю тому, що виплачується, як правило, після завершення процесу праці, її розмір визначається з урахуванням кількості і якості виконаної роботи.

Однак праця не може бути об'єктом купівлі-продажу, тому що:

1) якби продавалася праця, то вона, як і всякий товар, мала б вартість, і тоді вартість праці вимірювалася би працею, а це – тавтологія;

2) якби продавалася праця, то вона, як і всякий товар продавалася б за вартістю. Отже, в момент продажу сплачувалася б уся праця – і необхідна, і додаткова. Тоді б не було додаткової вартості;

3) праця є процес споживання робочої сили. Щоб її можна було продати, праця має існувати до моменту купівлі-продажу. Проте на ринку праці робітник виступає лише власником робочої сили, яку покупець-капіталіст починає споживати лише після її купівлі.

4) праця – це не благо і не матеріалізована в об'єкті послуга. Праця – це процес, а процес продати не можна, оскільки продаються лише блага і послуги, а також права на них.

Отже, **заробітна плата** - це не ціна праці, а перетворена форма вартості і ціни робочої сили. Заробітна плата є перетворена форма тому, що здається не тим, чим є насправді: здається платою за працю, насправді ж – це плата за робочу силу.

Вартість робочої сили, виражена у грошах, набирає форми **ціни робочої сили**. Отже, заробітна плата є грошовим виразом вартості і ціни товару робоча сила. Речовим, матеріальним змістом заробітної плати виступає кількість життєвих благ, необхідних для відтворення робочої сили найманого робітника і членів його сім'ї.

Фактори, що визначають заробітну плату:

1) вартість робочої сили.

Величина заробітної плати повинна забезпечувати нормальні умови відтворення робочої сили (задоволення матеріальних і духовних потреб самого робітника та його сім'ї, а також витрати на його професійну підготовку).

2) кон'юнктура на ринку праці

Оскільки робоча сила є товаром, то її ціна регулюється співвідношенням між попитом і пропозицією. При зниженні попиту або збільшенні пропозиції ціна робочої сили, тобто заробітна плата, зменшуватиметься, і навпаки.

3) зростання продуктивності праці робітника

На розмір заробітної плати впливає дія законів зростання продуктивності праці і підвищення потреб населення. Дія цих законів іноді суперечлива, але саме вони зумовлюють загальну тенденцію динаміки заробітної плати.

Потрібно, щоб продуктивність праці зростала вищими темпами, ніж зарплата. Тривале порушення цієї закономірності призведе до дисбалансу між грошовою та товарною масою, до зниження купівельної спроможності грошей, а значить і до зменшення стимулюючої функції заробітної плати у зростанні ефективності праці.

4) кваліфікація робітника і характер праці

Чим складніше праця, тим вище зарплата.

Одним із факторів зростання вартості робочої сили є підвищення загальноосвітнього та кваліфікаційного рівнів працівників.

5) ступінь усупільнення (соціалізації) заробітної плати тощо.

Справа в тому, що в сучасному суспільстві не вся сума грошей, яку заробив робітник отримується ним. Частина цієї суми через різні податки і відрахування направляється в суспільні фонди споживання – на пенсійне забезпечення, на медичне страхування, освіту тощо. Чим більше відрахування в зазначені фонди, тим нижче отримувана зарплата, але більше безоплатних та пільгових благ та послуг.

Якщо дотримуватися вимог наведених об'єктивних економічних законів, насамперед закону вартості, щодо оплати товару робоча сила, то світовий досвід показує: частка заробітної плати у новоствореній вартості не повинна бути нижчою від 2/3, а частка прибутку — більше її третини. Там, де збільшується ця частка прибутку за рахунок зниження заробітної плати, спостерігається зменшення зацікавленості робітників у продуктивній праці, виникають трудові конфлікти, має місце надмірна експлуатація трудящих.

Сутність заробітної плати виражається в її основних формах та системах.

У даний час у всіх країнах застосовуються дві **форми заробітної плати**:

1) **почасова**, за якою величина заробітку визначається тривалістю відпрацьованого часу;

2) **відрядна** чи поштучна, за якою величина заробітку залежить від кількості виробленої продукції (виконаних послуг).

Системи заробітної плати:

- **пряма погодинна** (проста погодинна) = погодинна ставка * відпрацьовані години;

- **погодинно-преміальна**, коли в додаток до погодинної оплати передбачена

премія за досягнення визначених кількісних і якісних показників;

- **пряма відрядна** - це оплата фактично виробленої продукції за незмінними поштучними розцінками незалежно від ступеня виконання норми виробітку;

- **відрядно-преміальна** – додатково виплачується премія за досягнення визначених трудових показників;

- **відрядно-прогресивна** – в межах норми виробітку робота оплачується за основними та незмінними поштучними розцінками, а випуск над норми – за підвищеними розцінками;

- **акордна** - (від італ. *accordo* - угода, договір) – відрядна разова оплата завершеної роботи, одноразова виплата організацією, фірмою заробітної плати робітникам за весь обсяг повністю виконаних робіт за домовленою ставкою сплати.

Відрядна заробітна плата робочого розраховується за формулою:

$$ЗП = P_v \cdot H,$$

де P_v – відрядна розцінка за обробку однієї деталі;

H – норма виробітку.

Відрядно-прогресивна заробітна плата робочого розраховується за формулою:

$$ЗП = P_v \cdot H + P_{прогр} \cdot (K - H),$$

де $P_{прогр}$ – прогресивна розцінка за обробку однієї деталі;

K – фактично оброблена кількість деталей.

Між найманим працівником і власником капіталу існує постійна суперечність, яка проявляється в тому, що найманий працівник, який отримує свою частку незалежно від фінансового стану підприємства, на якому працює, залишається байдужим до його долі. Для того, щоб зацікавити найманого працівника в результативній діяльності підприємства, застосовують систему дольової участі в розподілі доходів підприємства.

Частка участі найманого працівника в доходах фірми визначається двоюко: визначенням частки кожного працівника в чистому доході підприємства; у формі акціонування та отримання дивідендів на певний обсяг акціонерного капіталу.

У сучасних умовах заробітна плата формується не тільки на основі угоди між працею і капіталом. Організація оплати праці в Україні здійснюється на основі Генеральної тарифної угоди, галузевих та регіональних угод, колективних та індивідуальних договорів. На рівень зарплати впливає держава (встановлюючи гарантований мінімум, нижче якого капітал не має право оплачувати працю) і профспілки, сила й авторитет яких суттєво впливають на рівень зарплати.

Номинальна заробітна плата — сума грошей, яку отримує робітник за продаж підприємцю робочої сили. Її розміри не дають реального уявлення про життєвий рівень робітника, рівень його споживання. Водночас без показника номінальної заробітної плати не можна обчислити реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата — це кількість споживчих вартостей (товарів і послуг), яку робітник може придбати за свій грошовий заробіток при даному рівні цін після врахування податків.

Отже, рівень реальної заробітної плати залежить від: номінальної заробітної плати; рівня цін на предмети споживання та послуги (індекс вартості життя);

податків, які сплачують робітники у бюджет держави і фонди соціального страхування.

Для визначення реальної заробітної плати індекс номінальної заробітної плати ділиться на індекс вартості життя. Реальна заробітна плата прямо пропорційна до змін номінальної заробітної плати і обернено пропорційна до змін рівня цін.

Зауважимо, що номінальна і реальна заробітна плата не обов'язково змінюється в одному і тому самому напрямі. Наприклад, номінальна заробітна плата може підвищитися, а реальна заробітна плата в той же час - знизитися, якщо ціни на товари і послуги зростали швидше, ніж номінальна заробітна плата. Законодавче встановлюється **мінімальна заробітна плата**. Вона становить розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). Згідно з Законом України "Про оплату праці" суб'єктами організації оплати праці є: органи державної влади та місцевого самоврядування, власники, об'єднання власників або їх представницькі органи, працівники.

В Україні діє **тарифна система**, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники). Тарифну систему оплати праці використовують для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників - залежно від їх кваліфікації та відповідальності за розрядами тарифних сіток. Вони є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Розмір заробітної плати в різних країнах неоднаковий. Існують національні відмінності заробітної плати. Вони обумовлені неоднаковими розмірами величини вартості робочої сили, яка залежить від обсягу природних і історично існуючих життєвих потреб, витрат на виховання працівника, продуктивності та інтенсивності праці в країні. Законом України "Про оплату праці" встановлено, що розмір мінімальної заробітної плати (а від цього залежать всі тарифні ставки і посадові оклади) визначається з урахуванням: вартості величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників в міру стабілізації та розвитку економіки країни; загального рівня середньої заробітної плати; продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

3. Кругооборот і оборот капіталу. Економічна сутність і структура основного і оборотного капіталу

Реальний кругооборот промислового капіталу проходить **три послідовні стадії**:

I – придбання необхідних факторів виробництва (засобів виробництва ЗВ та робочої сили РС);

II – виробництво певної товарної маси;

III – продаж створеної товарної продукції

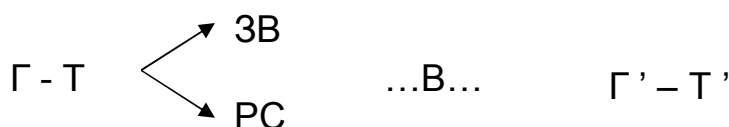




Рис. 2 Кругооборот промислового капіталу

Перша стадія здійснюється у сфері обігу. Грошовий капітал перетворюється у продуктивний. Підприємець на авансовані грошові засоби (Г) купує фактори виробництва (Т). Друга стадія відбувається у сфері виробництва. Продуктивний капітал перетворюється у товарний. Придбані фактори виробництва (робоча сила і засоби виробництва) поєднуються в процесі виробництва (В), внаслідок чого створюються товари необхідної корисності (Т'). Вироблені товари (Т') відрізняються від товарів (факторів виробництва) придбаних підприємцем на першій стадії за вартістю. Т' включає не тільки авансовану на першій стадії вартість, але й додаткову вартість, створену в процесі виробництва на другій стадії. Третя стадія здійснюється у сфері обігу. Товарний капітал (Т') перетворюється у грошовий капітал (Г'), який містить прибуток.

Кругооборот – процес руху капіталу за трьома стадіями із послідовною зміною форм, кожна з яких виконує певну функцію.

Безперервний круговий рух капіталу утворює його **оборот**.

Для того, щоб капітал здійснив оборот, необхідним є певний час - **час обороту**. Тривалість цього обороту визначається як проміжок між початком руху авансованої капітальної вартості і моментом її повернення у грошовій формі, але збільшеної на величину прибутку.

Час обороту капіталів різних підприємств неоднаковий. Він залежить від конкретних умов виробництва і обігу. Наприклад, будівництво літаків потребує досить багато часу, а виробництво дитячих іграшок - набагато менше часу.

Кожен підприємець зацікавлений у підрахунку часу обороту. Чим швидше гроші, вкладені у справу, повернуться з прибутком, тим швидше зросте власність підприємця. Для виміру і порівняння швидкості обороту індивідуальних капіталів існує загальна міра. Такою мірою є рік. **Число оборотів капіталу за рік (n)** визначається за такою формулою:

$$n = O/o,$$

де O - одиниця виміру обороту (рік=12 місяців = 365 дн.);

o - час обороту капіталу.

Щоб швидше отримати прибуток, підприємець намагається прискорити оборот капіталу.

За характером обороту весь авансований капітал поділяється на основний і оборотний:

$$K = K_{осн.} + K_{об.}$$

Основний капітал (K_{осн.}) – це частина продуктивного капіталу, що багаторазово функціонує в процесі виробництва і переносить свою вартість на

виготовлений продукт частинами. За натуральною формою це засоби праці (будови, споруди, машини, обладнання тощо).

Підприємець постійно піклується про відтворення основного капіталу. Безперервне відтворення вартості основного капіталу відбувається за певними нормами у відповідності до його зношування.

У процесі застосування основного капіталу відбувається його фізичне зношування, внаслідок якого він стає матеріально непридатним для подальшого використання. Він зумовлений, по-перше, самим використанням основного капіталу (поломка машин, руйнування фабричних будівель тощо), по-друге, коли обладнання простоює внаслідок впливу стихійних сил природи (руйнування під впливом холоду, води, спеки).

Фізичне зношування основного капіталу (I'_ϕ)- вид зношення, пов'язаний із втратою засобом праці його споживчої вартості в результаті дії або бездіяльності.

$$I'_\phi = \frac{T_\phi}{T_n} * (100 - \lambda)$$

де T_ϕ - фактичний термін служби об'єкта;

T_n - нормативний термін служби об'єкта,

λ - ліквідаційна вартість основного капіталу у % до його балансової вартості.

Моральне зношування відбувається, по-перше, коли виникають дешевші технічні засоби, внаслідок чого знецінюється старе, діюче обладнання, по-друге, коли старі машини замінюються на більш продуктивні, внаслідок чого обладнання швидше переносить свою вартість на готові вироби. Отже, процес знецінення і "старіння" основного капіталу під впливом технічного прогресу називається його моральним зношуванням.

Розрізняють дві форми морального зношування. Перша (I_{M1}) виражає зменшення вартості об'єкту внаслідок скорочення суспільно-необхідних витрат праці на їх відтворення і розраховується за формулою:

$$I_{M1} = (1 - \frac{K_0}{K_1}) * 100 ,$$

де K_0 – первісна вартість засобів праці,

K_1 – відтворена вартість засобів праці.

Моральне зношування другого роду (I_{M2}) настає внаслідок впровадження більш досконалих і прогресивних засобів праці і розраховується за формулою:

$$I_{M2} = (1 - \frac{AP_B}{AP_N}) * 100 ,$$

де AP_B – продуктивність базисних засобів праці,

AP_N – продуктивність нових засобів праці.

Процес поступового відшкодування вартості основного капіталу у грошовій формі, що відповідає його зношуванню, називається **амортизацією**. А самі відрахування - амортизаційними відрахуваннями.

Існує декілька методів розрахунку амортизаційних відрахувань, Найпростішим є рівномірний або прямолінійний метод, який полягає в тому, що

річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання основного капіталу:

$$A = \frac{K_{осн.}}{T_{зн.}};$$

де A - сума амортизаційних відрахувань за рік,

$K_{осн.}$ - вартість основного капіталу,

$T_{зн.}$ - період часу використання основного капіталу (термін його зношування).

Амортизаційні відрахування на відтворення основного капіталу накопичуються в амортизаційному фонді. На час його повного зношування у фонді амортизації зосереджена така сума грошей, на яку закуповується нове аналогічне обладнання, а також проводиться капітальний ремонт.

Величина річного амортизаційного фонду залежить від двох факторів: середньорічної вартості основного капіталу і норми амортизації.

Норма амортизації показує яку частину вартості засобів праці потрібно щорічно переносити на виготовлений продукт:

$$A' = \frac{A}{K_{осн.}} * 100\%$$

Швидкі темпи НТП зумовлюють зміни у тривалості та характері використання окремих видів засобів праці, необхідність скорочення нормативних строків їх функціонування, і є об'єктивною основою для використання методу прискореної амортизації. Він зводиться до швидшого порівняно з нормативними строками використання засобів праці, повного перенесення балансової вартості елементів основного капіталу на витрати, списання вартості машин та устаткування за ставками, які перевищують діючу норму відрахувань.

Оборотний капітал приймає участь лише один раз у виробничому циклі, або кругообороті. Його вартість повністю переноситься на створений продукт і повертається до підприємця у грошовій формі протягом одного кругообороту. У витрати виробництва входить уся вартість оборотного капіталу. За натуральною формою це предмети праці (сировина, матеріали, паливо, енергія, зарплата робітників).

Оборотний капітал - це частина продуктивного капіталу, що функціонує в одному циклі виробництва, і повністю переносить свою вартість на виготовлений продукт.

Загальний оборот капіталу за рік – сума основного та оборотного капіталу протягом року:

$$ZO = A + K_{об} * n,$$

де A – річні амортизаційні відрахування; $K_{об}$. - сума оборотного капіталу за один цикл виробництва; n - число оборотів капіталу за рік.

Фонди фірми – це сукупність матеріальних і грошових ресурсів, цінних паперів, які створюються, розподіляються та використовуються в процесі розширеного відтворення для забезпечення життєдіяльності фірми.

В загальній структурі виробничих фондів підприємства виділяють: основні, оборотні і фонди обігу.

Час обороту фондів підприємства

<i>Час виробництва</i>				<i>Час обігу</i>	
робочий період	перерви в процесі праці	час впливу природних процесів на виробу	час у виробничих запасах	час надходження на склад і реалізації продукції	час придбання факторів виробництва

Питання до теми

1. В яких історичних умовах відбувається первісне нагромадження капіталу?
2. Чи можна ототожнювати поняття «капітал» і «гроші»?
3. Яких функціональних форм набуває промисловий капітал у процесі свого руху?
4. Які основні методи амортизації використовуються за сучасних умов?
5. Що означає мінімальна заробітна плата і які функції вона виконує?

ТЕМА 9. КАПІТАЛ: ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК***Основні питання теми***

1. Промисловий капітал: витрати виробництва, їх суть, види і структура.
2. Прибуток як економічна категорія.
3. Норма і маса прибутку.
4. Середній прибуток і механізм його формування.

1. Промисловий капітал: витрати виробництва, їх суть, види і структура

Виробництво матеріальних благ та надання послуг пов'язані з використанням сировинних, паливно-енергетичних, трудових ресурсів, а також машин, устаткування. Ці ресурси обліковуються у грошовій формі при використанні промислового капіталу. Виражені у грошовій формі витрати

ресурсів на здійснення підприємницької діяльності називають **витратами виробництва**.

За будь-якої форми підприємницької діяльності, орієнтованої на одержання прибутку, останній буде тим більший при заданому обсязі виробництва, чим менші витрати виробництва. Таким чином, витрати виробництва тісно пов'язані з прибутком.

Слід зазначити, що в економічній літературі немає єдності у поглядах при з'ясуванні сутності витрат виробництва і прибутку.

Класична і особливо марксистська, економічна теорія джерелом суспільного багатства вважає працю (засади трудової теорії вартості). Доводиться, що витрати виробництва являють собою витрати живої та уречевленої праці, вираженої у грошовій формі. К. Маркс обґрунтував наявність двох видів витрат виробництва: суспільні витрати і витрати виробничих одиниць (підприємств). Між ними є кількісні і якісні відмінності.

Суспільні витрати визначаються витратами суспільної праці і становлять вартість продукту для суспільства. Витрати товаровиробника, або капіталіста, визначаються витратами капіталу на залучення ресурсів, трудових і матеріальних, для створення продукту або послуги з метою отримання прибутку. За Марксом, «те, чого коштує товар капіталістам, вимірюється витратою капіталу і те, чого товар дійсно коштує, — затратою праці» (42 – Т. 25. – Ч. 1. – С. 30).

Як було доведено в попередніх темах, **вартість товару** включає три елементи:

$$W = C + V + m,$$

де W – вартість товару; C – постійний капітал; V – змінний капітал; m – величина додаткової вартості.

Вартість товару – це те, в що обходиться товар для суспільства. Вона вимірюється витратами праці.

Витрати виробництва (k) являють собою витрати фірми на виробництво товару:

$$k = c_u + V,$$

де c_u – спожита в одному виробничому циклі частина постійного капіталу; v – змінний капітал.

Витрати виробництва вимірюються **витратами капіталу**.

Витрати виробництва являють собою ту частину продукту суспільства, що повинна відокремлюватися, щоб служити джерелом поновлення виробництва.

До складу вартості і витрат виробництва входить не весь постійний капітал, а лише спожита в одному циклі частина постійного капіталу. Модифікуємо формулу вартості товару для даного випадку:

$$W = C_u + V + m$$

Витрати виробництва та їх види у трактуванні неокласиків помітно відрізняються від класичної економічної теорії. Вони виходять з факту

обмеженості ресурсів та припущення про найбільш ефективний варіант їх використання у процесі виробництва певного товару або послуги.

З цих позицій обґрунтовується й обсяг витрат на окремому підприємстві.

Витрати мають свою **класифікацію** за видами. Це **явні**, або **зовнішні, витрати** підприємства щодо залучення ресурсів у свою власність. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі і називаються **бухгалтерськими**. Проте фірма використовує ресурси, що належать фірмі, і вона могла б одержати від них дохід у разі їх альтернативного використання. **Зовнішні і внутрішні** витрати в єдності становлять економічні витрати.

Поділ витрат на зовнішні і внутрішні має значення під час формування та обчислення прибутку.

Витрати розрізняють також за їх залежністю від зміни обсягів виробництва у короткостроковому періоді. І за цим критерієм витрати поділяються на **постійні**, розміри яких не залежать від обсягів виробництва, і **змінні**, які збільшуються або зменшуються залежно від обсягів виробництва. Постійні і змінні витрати в єдності становлять **валові** витрати. Поділ витрат на постійні і змінні має значення для аналізу економічного стану підприємства.

Крім того, розрізняють **середні, середні постійні та середні змінні витрати**, а також **граничні**. Для з'ясування видів витрат рекомендуємо звернутись до відповідної навчальної літератури [1, с. 289 – 296; 4, с. 299-302].

2. Прибуток як економічна категорія.

В органічному і діалектичному зв'язку з витратами виробництва перебуває така економічна категорія, як прибуток. Це досить складна, неоднозначна в трактуванні економістів категорія. У найзагальнішому вигляді за кількісного підходу до його аналізу **прибуток** — це надлишок над витратами виробництва, або загальний дохід (виручка) підприємства за вирахуванням витрат виробництва. Відповідно до виду витрат розрізняють **бухгалтерський прибуток** — це валова виручка за мінусом зовнішніх (бухгалтерських) витрат, і **економічний прибуток** — це виручка за мінусом зовнішніх і внутрішніх (економічних) витрат.

З'ясування сутності прибутку передбачає визначення його джерел. Варто запам'ятати, що існують теорії, які по-різному трактують якісний зміст категорії прибутку.

Першою теорією прибутку була теорія меркантилістів, які стверджували, що прибуток виникає в зовнішній торгівлі в результаті різниці між зовнішніми і внутрішніми цінами.

Класична політекономія в особі А. Сміта і Д. Рікардо джерелом прибутку вважала працю. Рікардо розкрив залежність між прибутком і заробітною платою, тим самим він обґрунтував економічні засади суперечностей між капіталістами і найманими робітниками.

Марксистська економічна теорія визначає **прибуток** як перетворену форму додаткової вартості, яка являє собою неоплачену працю найманих робітників.

Різниця між P і m полягає у тому, що m — категорія виробництва, P — категорія ринку

3. Норма і маса прибутку.

Авансуючи капітал на виробництво товарів, підприємець цікавиться насамперед вигодою, рівнем приросту вкладеного у виробництво капіталу.

Показником ефективності використання капіталу є **норма прибутку (P')** – це відношення додаткової вартості до всього авансованого капіталу у відсотках:

$$P' = \frac{m}{K} \cdot 100\%$$

Одержання прибутку – безпосередня мета виробництва. Тому капітали направляються туди, де вище норма прибутку. Таким чином, норма прибутку регулює капіталовкладення.

Фактори, що впливають на норму прибутку:

1 Норма додаткової вартості прямо пропорційно впливає на норму прибутку.

Якщо ми перетворимо формулу норми прибутку, підставивши замість додаткової вартості її вираз через норму додаткової вартості, то одержимо наступну формулу:

$$P' = \frac{m}{K} \cdot 100\% = \frac{m}{c+V} \cdot 100\% = \frac{m'V}{100\% \cdot (c+V)} \cdot 100\% = \frac{m'V}{c+V}$$

2 Органічна будова капіталу ($\frac{c}{v}$) – це відношення постійного капіталу до змінного. Воно показує, в скільки разів капіталіст на покупку засобів виробництва витрачає капіталу більше, ніж на зарплату працівників, що їх обслуговують.

$$P' = \frac{m' \cdot v}{K} = \frac{m' \cdot v}{c+v} = \frac{\frac{m' \cdot v}{v}}{\frac{c+v}{v}} = \frac{m'}{\frac{c}{v} + 1}$$

Отже, норма прибутку обернено пропорційно залежить від органічної будови капіталу:

3 Економія на постійному капіталі. Чим більше підприємець заощаджує на засобах праці, тим нижче величина постійного капіталу і вище норма прибутку.

4 Економія на змінному капіталі. Чим більше підприємець заощаджує на фонді зарплати працівників, тим нижче величина змінного капіталу і вище норма прибутку:

5 Швидкість обороту капіталу за рік. Якщо капітал обертається кілька разів на рік, то річна норма прибутку ($P'_{\text{рік}}$) може бути визначена за формулою:

$$P'_{\text{рік}} = P' \cdot n,$$

де P' – норма прибутку за один цикл обороту капіталу;

n – число оборотів капіталу за рік.

Неокласична теорія стверджує, що прибуток є результатом взаємодії всіх чинників виробництва.

Сутність прибутку виявляється через функції, які він виконує. Це: показник оцінки діяльності підприємства, регулювання розподілу ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями і сферами виробництва, стимулювання розвитку галузей.

4. Середній прибуток і механізм його формування.

Конкуренція – це форма економічних відносин між суб'єктами ринкового господарства, в яких виражається суперництво за найвигідніші умови виробництва, продажу й купівлі товару.

Розрізняють дві сфери конкуренції – внутрішньогалузеву і міжгалузеву.

Внутрішньогалузева конкуренція – це боротьба між підприємцями однієї галузі виробництва за більш вигідні умови виробництва і ринки збуту продукції з метою одержання найбільшого прибутку. У ході внутрішньогалузевої конкуренції формується величина суспільної цінності, обумовлена суспільно-необхідними витратами праці.

Міжгалузєва конкуренція – конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства з метою отримання максимальної норми прибутку.

Порівняльна характеристика зазначених сфер конкуренції детально розглянута в темі 10.

Механізм міжгалузєвої конкуренції доцільно проілюструвати цифровим прикладом. У три галузі вкладені рівновеликі капітали з різною органічною будовою. При цьому передбачається, що постійний капітал споживається протягом року цілком, тобто авансований капітал дорівнює витратам виробництва (див. табл. 5).

Таблиця 5

Утворення середньої норми прибутку і перетворення вартості товару в ціну виробництва

Галузі	Капітал, $K=C+V$	Маса додаткової вартості, m	Галузева норма прибутку, P'	Вартість товару, W	Середня норма прибутку,	Середня маса прибутку	Ціна виробництва
1	$100=60c+40v$	40	40%	140	30%	30	130
2	$100=70c+30v$	30	30%	130	30%	30	130

3	$100=80c+20v$	20	20%	120	30%	30	130
Всього	300	90				90	390

В умовах вільної конкуренції капітали із малоприбуткових галузей переливаються в високоприбуткові галузі. В останніх збільшується кількість підприємств, зростає обсяг виробництва, пропозиція товарів збільшується, і ціни на них при тому ж попиті падають. У тих галузях, з яких переливається капітал, будуть відбуватися зворотні процеси.

Результатом постійного переливу капіталу з малоприбуткових галузей у високоприбуткові є утворення середньої норми прибутку.

Коли рівень прибутків у різних галузях вирівнюється, переливання припиняється, і в кожній галузі на однаковий капітал отримується однаковий середній прибуток.

В сучасних умовах переважна частка міжгалузевого переливання відбувається в межах багатогалузевих концернів, конгломератів.

Середня норма прибутку (\bar{P}') являє собою відношення сукупної додаткової вартості до всього авансованого капіталу у відсотках:

$$\bar{P}' = \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{\sum_{i=1}^n K_i} \cdot 100\%$$

Таким чином, підприємець привласнює не ту додаткову вартість, що створили наймані робітники його підприємства, а середній прибуток.

Середній прибуток є прибуток, отриманий за середньою нормою прибутку на авансований капітал:

$$\bar{P} = \frac{\bar{P}' \cdot K}{100\%}$$

Отже, товари продаються не за вартістю, а за ціною виробництва.

Ціна виробництва (ЦВ) є перетворена форма вартості товару. Визначимо ціну виробництва як суму витрат виробництва (k) і середнього прибутку (\bar{P}):

$$ЦВ = k + \bar{P}$$

У нашому прикладі середня норма прибутку складає:

$$\bar{P}' = \frac{40 + 30 + 20}{100 + 100 + 100} = \frac{90}{300} \cdot 100\% = 30\%$$

Величина середнього прибутку:

$$\bar{P} = \frac{30\% \cdot 100}{100\%} = 30 \text{ гр. од.}$$

Ціна виробництва кількісно дорівнює сумі галузевих витрат виробництва і середнього прибутку, обчисленої на основі середньої норми прибутку:

$$ЦВ = 100 + 30 = 130 \text{ гр. од.}$$

З теорії середнього прибутку К. Маркса випливають наступні висновки:

1. Підприємці привласнюють не ту додаткову вартість, що створили наймані робітники їхніх підприємств, а перерозподілену в ході міжгалузевої конкурентної боротьби частину сукупної додаткової вартості у формі середнього прибутку.

2. Закон вартості, що виражає об'єктивну необхідність зведення індивідуальних витрат праці до суспільно необхідних, у капіталістичній економіці проявляється через коливання цін виробництва. У кожному окремому випадку ціна виробництва може не збігатися з вартістю (у нашому прикладі – у першій і третій галузях). Але в цілому, у масштабі всієї економіки сума цін виробництва збігається із сумою вартостей і закон вартості не порушується:

$$\sum_{i=1}^n W_i = \sum_{i=1}^n ЦВ_i .$$

3. Капіталістична експлуатація є експлуатація всього класу найманих робітників усім класом капіталістів.

Питання до теми

1. Що таке витрати виробництва? Які існують види витрат?
2. Яка структура витрат промислового капіталу?
3. У чому полягає економічна сутність прибутку?
4. В чому відмінність норми і маси прибутку?
5. Який механізм формування середньої норми прибутку в промисловості?

Тема 10. ФОРМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ: ТОРГОВЕЛЬНИЙ І ПОЗИЧКОВИЙ КАПІТАЛ. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА

Основні питання теми

1. Торговельний капітал і торговельний прибуток.
2. Витрати обігу, їх види та динаміка.
3. Позичковий капітал і позичковий відсоток.
4. Кредитно-банківська система, її структура. Економічна роль і функції центрального і комерційних банків.
5. Кредит, його сутність та функції.

1. Торговельний капітал і торговельний прибуток

Обіг – це обмін товарів, опосередкований грошима.

Промисловий капітал у процесі кругообігу постійно існує в трьох формах – грошовій, продуктивній і товарній (кожна з яких виконує свою специфічну функцію). На ранніх стадіях розвитку капіталізму промисловий капіталіст самостійно здійснює процес виробництва і реалізації товарів. Ускладнення виробництва, збільшення його обсягів, розширення національного ринку привели до виділення з промислового капіталу, зайнятого у виробництві, торговельного

капіталу у вигляді капіталу торговця і позичкового капіталу у вигляді капіталу банкіра.

Необхідність виділення **торговельного капіталу** в самостійний вид капіталу, а торгівлі – в особливий вид економічної діяльності пов'язана з тим, що це було вигідно і промисловим, і торговельним капіталістам:

- торговельний капіталіст спеціалізується на торгівлі, а спеціалізація зменшує витрати;

- прискорюється оборот промислового капіталу;

- у промислового капіталіста вивільняється капітал, раніше зайнятий у сфері обігу, і направляється у виробництво, збільшуючи масу додаткової вартості;

- торговельний капітал розширює ринок для промислового капіталіста, проникаючи на самі віддалені ринки;

- промислового капіталісту тепер можна спеціалізуватися винятково на виробництві товарів, що дозволяє частину коштів направляти на покупку патентів, ліцензій і тим самим удосконалювати продукцію, що випускається.

Функції сфери обігу:

- 1) реалізація товарів промислових капіталістів;

- 2) прискорення обороту промислового капіталу;

- 3) вивчення попиту і корегування структури виробництва товарів.

Підприємці, що вклали свої гроші в матеріальне виробництво, як правило, самі не організують продаж продукції, що випускається. Для цього їм довелося би частина капіталу вилучити з виробництва і розмістити в сфері обігу, що неминуче привело б до часткової втрати прибутку. Великими оптовими партіями вони продають їх на товарних біржах або безпосередньо торговельним посередникам, що мають мережу роздрібних магазинів. Товарна біржа зосереджує оптову торгівлю масовими, головним чином, сировинними і продовольчими товарами (кольорові метали, бавовна, зерно, цукор і т.д.). Товари продаються за зразками або стандартами, причому встановлюються розміри партій продаваних товарів.

Основними формами торговельного підприємництва є оптова і роздрібна торгівля.

Оптова торгівля – продаж товарів або послуг для їх подальшого комерційного використання або перепродажу. Її форми: біржова торгівля, ярмарки, торги, аукціони, торгові доми.

Роздрібна торгівля – будь-яка діяльність з продажу товарів або послуг кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання. Мережу роздрібною торгівлі представляють різноманітні види підприємств: спеціалізовані та багатофілійні магазини, магазини стандартних цін тощо.

Відокремлення торговельного бізнесу багато в чому сприяло швидкому розвитку й удосконалюванню торговельного обслуговування населення, поліпшенню організації обліку купівельного попиту, що з неминучістю вело до збільшення витрат у сфері обігу.

Форма руху торговельного капіталу має вигляд

$$G - T - G'$$

Весь торговельний капітал поділяється на дві частини: одна частина авансується на придбання товарів, інша утворює витрати обігу.

$$K_{торг} = \text{Капітал обігу} + \text{Витрати обігу}$$

Та частина торговельного капіталу, що направляється на купівлю товарів промисловця, бере участь в утворенні середньої норми прибутку і приносить торговельному капіталісту торговельний прибуток.

Припустимо промисловий капітал $K_{пр.} = 720C + 180V = 900$ гр. од.

$$m' = 100\%, \quad m = \frac{m'v}{100\%} = \frac{100\% \cdot 180}{100\%} = 180 \text{ гр. од.}$$

$$W = 720C + 180V + 180m = 1080 \text{ гр. од.}$$

$$P' = \frac{m}{K} \cdot 100\% = \frac{180}{900} \cdot 100\% = 20\%$$

Припустимо, що в процес реалізації підключився торговельний капітал ($K_{торг.}$) 100 гр. од. Він вартості не створює, але приймає участь в утворенні середньої норми прибутку.

Формула середньої норми прибутку за участю торговельного капіталу приймає наступний вигляд:

$$\bar{P}' = \frac{m}{K_{пр.} + K_{торг.}} \cdot 100\%$$

де m – величина додаткової вартості, створена в промисловому виробництві; $K_{пр.}$ – промисловий капітал; $K_{торг.}$ – торговельний капітал.

$$P' = \frac{180}{900 + 100} \cdot 100\% = 18\%$$

Оскільки в сфері обігу вартість не створюється, джерелом торговельного прибутку може бути тільки додаткова вартість, створена в сфері промислового виробництва.

Таким чином, величина додаткової вартості розподіляється на промисловий і торговельний прибуток пропорційно вкладеному капіталу. Промисловий капіталіст привласнює промисловий прибуток ($P_{пр.}$):

$$P_{пр.} = \frac{\bar{P}' \cdot K_{пр.}}{100\%} = \frac{18\% \cdot 900}{100\%} = 162 \text{ гр. од.},$$

А торговельний капіталіст привласнює торговельний прибуток. Торговельний прибуток (P_m) може бути визначений аналогічно:

$$P_m = \frac{\bar{P}' \cdot K_{торг.}}{100\%} = \frac{18\% \cdot 100}{100\%} = 18 \text{ гр. од.}$$

Отже, додаткова вартість розподіляється на прибуток промислового і торговельного капіталістів пропорційно вкладеному капіталу:

$$m = P_{пр.} + P_{торг.}$$

$$m = 162 + 18 = 180 \text{ гр. од.}$$

Торговельний прибуток – це частина додаткової вартості, що створюється найманими працівниками у сфері виробництва і привласнюється торговими підприємцями за участь у реалізації товарів, вироблених промисловим капіталом.

Торговельний підприємець закупає товари у промисловця за ціною виробництва:

$$ЦВ_{np} = k + \bar{p}_{np}$$

$$ЦВ_{np.} = 900 + 162 = 1062 \text{ гр.од.}$$

і додає до цієї ціни торговельний прибуток. Таким чином, ціна виробництва торговельного капіталіста буде дорівнює

$$ЦВ_{торг} = ЦВ_{np} + P_{торг}$$

де $ЦВ_{торг}$ – ціна виробництва торговця; $ЦВ_{np}$ – ціна виробництва промисловця, за якою він продає свої товари торговельному підприємцю; $P_{торг}$ – торговельний прибуток.

$$ЦВ_{торг.} = 1062 + 18 = 1080 \text{ гр.од.}$$

2. Витрати обігу, їх види та динаміка

Витрати обігу – це витрати підприємства сфери обігу, пов'язані з реалізацією продукції.

Усі витрати обігу поділяються на додаткові і чисті.

Додаткові витрати обігу – це витрати в сфері торгівлі, пов'язані з продовженням процесу виробництва в сфері обігу. Вони мають продуктивний характер, включаються у витрати виробництва, створюють вартість і збільшують ціну. До них відносяться: витрати на транспортування товарів, їх сортування, фасування, упакування, вантажно-розвантажувальні роботи, зберігання на складі, комплектування.

Чисті витрати обігу – це витрати, пов'язані зі здійсненням самого акту купівлі-продажу. Вони мають непродуктивний характер, вартості не створюють, а тільки збільшують ціну товарів. До них відносяться: витрати на здійснення розрахунку і ведення касових операцій, витрати на рекламу, ведення бухгалтерської документації, оплату праці продавців, утримання торговельних приміщень і устаткування.

В структурі витрат обігу переважають чисті витрати обігу. На їхню частку приходится приблизно 70-80 % вартості усіх витрат обігу. З розвитком торгівлі і сфери обігу чисті витрати обігу зростають. Це пов'язане з ростом витрат на рекламу, оформленням вітрин, збільшенням вартості торговельного обладнання, що стає усе більш комфортабельним і привабливим для покупців. До того ж, скорочується і частка додаткових витрат обігу в зв'язку з переміщенням частини функцій по доведенню товару до кондиційного виду зі сфери торгівлі в сферу виробництва

3. Позичковий капітал і позичковий відсоток

Позичковий капітал – це відокремлена форма промислового капіталу, грошовий капітал, власник якого (кредитор) надає його іншим особам у тимчасове користування за обумовлену плату у вигляді відсотка.

Джерела тимчасово вільних коштів: амортизаційний фонд; частина коштів, що вивільняється в ході кругообігу промислового капіталу внаслідок розбіжності в часі актів продажу готового товару і купівлі сировини; частина прибутку; капітали рантє – людей, що живуть на відсотки від розміщених у банк коштів; вільні грошові кошти населення; тимчасово вільні грошові кошти держави.

Особливості позичкового капіталу:

1 Власником капіталу є один суб'єкт (банк), а застосовує його інший суб'єкт (промисловець).

2 Позичковий капітал має особливу форму руху, що описується всього однією стадією: Г-Г'.

3 Позичковий капітал має особливий спосіб відчуження – він відчужується за допомогою позики: тобто на умовах повернення, терміновості і платності.

4 Позичковий капітал виступає як особливий товар, а відсоток – як плата за користування цим товаром. Однак у дійсності відсоток не є ціною, тобто грошовим вираженням вартості позичкового капіталу, оскільки сам цей капітал виступає в грошовій формі.

5 Позичковий капітал – це сама фетишистська форма капіталу, що приховує дійсне (справжнє) джерело походження прибутку банкіра. По формі його руху здається, начебто гроші самі приносять гроші.

6 Позичковий капітал – сама паразитична форма капіталу навіть з капіталістичної точки зору. Промислового капіталісту здається, що банкір, нічим не ризикує (тому що позика видається під заставу), гарантовано одержує дохід від використання позичкового капіталу іншим суб'єктом.

Основними **функціями** позичкового капіталу є: акумуляція тимчасово вільних коштів підприємств і населення та видача позичок.

Позичковий капітал – це ті грошові кошти, які вивільняються в процесі кругообігу і не використовуються господарем у виробничій діяльності. Поява кредитних відносин призводить до відокремлення капіталу як власності від капіталу як функції. Власником кредитних ресурсів стає кредитор, а виробничо їх використовує позичальник. У зв'язку з цим отримуваний прибуток внаслідок використання кредитних ресурсів розподіляється на підприємницький дохід, який отримує позичальник, та позичковий відсоток (дохід кредитора).

Позичковий капітал на відміну від торговельного не бере участь в утворенні середньої норми прибутку, тому що функціонуючий підприємець не може виплачувати весь середній прибуток банкіру за користування позикою. Тому теоретично величина норми позичкового відсотку ($N\%$) коливається у межах: між нормою банківського відсотку ($Nб$) і середньою нормою прибутку (p'):

$$Nб < N\% < p'$$

Безпосередньо норма відсотка залежить від співвідношення попиту та пропозиції на ринку позичкових капіталів: якщо зростає пропозиція позичкових капіталів при даному попиту на них, то норма відсотка падає, а якщо підвищується попит на позичковий капітал, то норма відсотка зростає.

Джерелом позичкового відсотка є додаткова вартість, створена в сфері матеріального виробництва.

Позичковий відсоток – це частина додаткової вартості (середнього прибутку), яку функціонуючий підприємець уступає банкіру за користування позикою.

Підприємницький дохід ($P_{\text{підпр.}}$) являє собою різницю між величиною середнього прибутку промисловця і сумою відсотка за користування позикою. Його можна представити як:

$$P_{\text{підпр.}} = \bar{P} - \Sigma\%,$$

де \bar{P} - середній прибуток; $\Sigma\%$ – величина позичкового відсотка.

Норма позичкового відсотка є відношенням величини позичкового відсотка до позичкового капіталу.

Розрізняють номінальну і реальну ставки відсотка.

Номінальна ставка відсотка – це процентна ставка, виражена в грошах за поточним курсом.

Реальна ставка відсотка дорівнює номінальній ставці відсотка за вирахуванням темпу інфляції.

Фактори, що впливають на ставку відсотка:

Ризик. Чим вище ризик, тим більший позичковий відсоток буде стягувати кредитор, щоб компенсувати цей ризик.

Терміновість. За інших рівних умов довгострокові позики звичайно надаються за більш високими ставками відсотка, ніж короткострокові. Це обумовлене тим, що в майбутньому кредитні ресурси теоретично можуть бути розміщені багаторазово на більш привабливих умовах.

Розмір позики. Чим більше розмір позики, тим нижче ставка відсотка, тому, що адміністративні витрати великої і дрібної позики приблизно ті ж самі в абсолютному вираженні.

Обмеження умов конкуренції на ринку. З виникненням менш конкурентного середовища в банків з'являється можливість підвищувати ставки позичкового відсотка.

4. Кредитно-банківська система, її структура. Економічна роль і функції центрального і комерційних банків

Кредитно-банківська система – а) сукупність кредитно-фінансових установ, які забезпечують регулювання грошового обігу в країні, акумуляцію, розподіл і використання вільних коштів; б) сукупність кредитно-розрахункових відносин, пов'язаних з рухом позичкового капіталу, а також форм і методів кредитування.

За законом “Про банки і банківську діяльність” (1991 р.) в Україні функціонує дворівнева структура банківської системи:

I рівень - Центральний банк (Національний банк України);

II рівень - комерційні банки.

Дворівнева система існує також у Німеччині, Франції та багатьох інших країнах.

Функції Центрального банку:

– монопольна емісія банкнот;

- банк банків (НБУ не має безпосередніх справ з підприємцями та населенням, його головними клієнтами є комерційні банки);
- банк уряду (НБУ виступає касиром та кредитором уряду). Він відкриває рахунки Уряду та урядовим відомствам, через які відбувається рух доходів та витрат уряду;
- зберігає золотовалютний запас у країні;
- кредитно-грошове регулювання;
- контроль норми обов'язкових банківських резервних відрахувань.

Щодо інституційної будови центрального банку, то вона в різних країнах має своєрідну специфіку. Так, Федеральна резервна система США складається з двох організаційних структур – Ради Керуючих та 12 Федеральних резервних банків. Останні виконують функції центральних банків. В Великобританії – Банк Англії має Правління і два невеличких філіали у Лондоні. Швейцарський Нацбанк організований як акціонерне товариство, акціями якого федеральний уряд не володіє.

Комерційні банки – це підприємства, що організують рух позичкового капіталу з метою одержання прибутку.

Функції комерційних банків:

- акумуляція та мобілізація банками грошового капіталу;
- посередництво у кредиті;
- організація випуску та реалізації цінних паперів;
- надання консультаційної допомоги;
- проведення розрахунків і платежів в господарстві;
- створення кредитних грошей.

Комерційні банки проводять **активні** операції – розміщення банківських активів з метою отримання доходу (кредитування, облік векселів, купівля банками цінних паперів тощо) та **пасивні** операції – акумуляція ресурсів, необхідних для проведення кредитних та інших активних операцій.

Елементами кредитно-банківської системи є також спеціалізовані кредитно-фінансові установи (ощадні, іпотечні, інноваційні, інвестиційні, зовнішньоторгівельні банки, страхові компанії, пенсійні фонди) [4, с. 506-509].

На відміну від позичкового капіталу власний капітал банку бере участь в утворенні середньої норми прибутку. Він авансується на будівництво будівель і споруд банку, обладнання його сховищ, покупку комп'ютерів і іншої необхідної техніки, а також наймання банківських службовців.

Банківський прибуток – це різниця між позичковим і банківським відсотком за винятком витрат на ведення банківської діяльності (витрати на обслуговування клієнтів). Прибуток банку визначається за формулою.

$$P_{\bar{o}} = \frac{K_n \cdot N_{\%} - K_{\text{депозит}} \cdot N_{\bar{o}}}{100\%} - \text{costs}_b$$

де $P_{\bar{o}}$ – величина прибутку банку (маса банківського прибутку); K_n – позичковий капітал; $N_{\%}$ – норма позичкового відсотка; $K_{\text{депозит}}$ – депозити вкладників; $N_{\bar{o}}$ – ставка банківського відсотка; costs_b – витрати банківської діяльності або витрати банку по виконанню кредитних операцій.

Банківський відсоток – це відсоток, що виплачується банком вкладникам на їх депозити.

Позичковий (кредитний відсоток) – це відсоток, що банк стягує з позичальників.

Величина **норми банківського прибутку** визначається, як відношення прибутку банку до власного капіталу банку, виражене у відсотках:

$$\overline{P}'_{\delta} = \frac{P_{\delta}}{K_{\delta}} * 100\%$$

де \overline{P}'_{δ} – норма банківського прибутку; P_{δ} – величина банківського прибутку; K_{δ} – власний капітал банку.

5. Кредит, його сутність та функції.

Кредит – це форма руху позичкового капіталу.

Кредит – це позика в грошовій або товарній формі, надана кредитором позичальнику на умовах повернення через певний час з виплатою відсотку за користування нею.

Основні функції кредиту:

- 1) Перерозподільча – акумулювання тимчасово вільних грошових коштів і їх перерозподіл між окремими сферами, галузями народного господарства.
- 2) Обслуговування товарообігу.
- 3) Прискорення концентрації та централізації капіталу.
- 4) Економія витрат обігу, завдяки прискоренню швидкості обороту грошових ресурсів
- 5) Є інструментом регулювання економіки через кредитно-грошову політику;

Кредитні відносини завжди оформляються договором між кредитором і позичальником. У договорі обмовляються розмір позики, ставка і спосіб стягування відсотка, підтверджується кредитоспроможність кредитора і платоспроможність позичальника.

Розвиток кредитних відносин, так само, як і орендних відносин, дає можливість простежити процес передачі прав власності від одних осіб іншим, а відповідно, і виникаючу при цьому диференціацію доходів.

Форми кредиту:

1. Комерційний кредит – це взаємне кредитування господарюючих суб'єктів у вигляді відстрочки платежу за продані товари або надані послуги. Його

обслуговує вексель. Переваги даного кредиту полягають в економії грошових ресурсів, можливості використання для розрахунків векселів і взаємний їх облік, який спрощує розрахунки між господарюючими суб'єктами. Недоліки – товарна форма надання кредиту і галузева (технологічна) обмеженість кредитних угод.

2. Банківський - кредит, що надається банками та спеціалізованими кредитно-фінансовими установами економічним суб'єктам підприємницької діяльності, населенню у грошовій формі.

3. Державний кредит – це така форма кредиту, за якої позичальником є держава, позикодавцями – комерційні банки, фірми, населення.

Кредитування здійснюється під державні цінні папери.

4. Міжнародний кредит, який надається державами, міжнародними фінансовими організаціями і приватним капіталом у грошовій і товарній формі.

5. Споживчий – надається населенню банками або торговельними фірмами для придбання споживчих товарів тривалого користування під певний відсоток.

Споживчий кредит надається приватним особам. Його об'єктом, як правило, є товари довгострокового користування (меблі, автомобілі, холодильники, телевізори тощо), різноманітні послуги. Споживчий кредит виступає у формі комерційного (продаж товарів з відкладенням виплати через роздрібні магазини) і банківського (надання позик кредитними установами на споживчі цілі).

З розвитком кредитної системи банківський кредит розвивається швидкими темпами (порівняно з комерційним), в ньому відбуваються суттєві зміни. Головна з них - зосередження зростаючої частки позикового капіталу у великих банках і використання значної частки національних кредитних ресурсів провідними компаніями.

Банківські позики в залежності від терміну користування поділяються на:

- онкольний – погашається на першу вимогу банку,
- короткострокові - до одного року,
- середньострокові - до 5 років
- довгострокові - понад 5 років.

В залежності від забезпечення розрізняють забезпечені (із заставою) і незабезпечені (без застави).

У залежності від об'єкту застави кредит поділяється на :

- ломбардний кредит, що надається під заставу рухомого майна, при цьому застава переходить до кредитора;
- іпотечний кредит, який надають під заставу землі або нерухомого майна.

Банкова позика – кредит, який надається банком без обов'язкового забезпечення покриття кредиту товарно-матеріальними цінностями або цінними паперами.

За формою видачі кредити можуть надаватися в грошовій формі або у вигляді зобов'язань банку.

В грошовій формі надається: контокорентний кредит (кредит за контокорентним рахунком, який банк відкриває для клієнта і на якому відображають усі платежі і надходження клієнта; при цьому обговорюється мінімум коштів, що завжди повинні бути на рахунку), ломбардний, іпотечний, споживчий, дисконтний кредит (вид банківської кредитної операції, яка полягає в

скупці векселів до терміну їх погашення, державний кредит, міжнародний кредит).

Кредити у вигляді зобов'язань банку: акцептний кредит (короткотерміновий банківський кредит, який широко використовується у зовнішніх торгових операціях. Продавець виписує вимоги щодо оплати товару не безпосередньо до покупця, а до іноземного банку, клієнтом якого є імпортер), авальний кредит (застосовується комерційними банками як гарантійна послуга з метою покрити зобов'язання клієнта, якщо він не зможе виконати їх самостійно).

Функціонування та розвиток основних форм і видів кредиту формує цілісну систему кредитних відносин, що розвиваються відповідно до вимог, спільних для всієї економічної системи законів і притаманних лише цій сфері законів та відповідних суперечностей.

Питання до теми

1. Поясніть у чому полягає прогресивна роль торговельного капіталу?
2. Яка структура витрат обігу в торгівлі?
3. В чому полягає відмінність торговельного прибутку від промислового?
4. Які існують джерела утворення позичкового прибутку?
5. Які існують спільні і відмінні риси банківського і комерційного кредиту?

ТЕМА 11. ПІДПРИЄМСТВО ТА ДОМОГОСПОДАРСТВА В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН. ПІДПРИЄМНИЦТВО.

Основні питання теми

1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки. Форми і види підприємств.
2. Домогосподарства в системі економічних відносин.
3. Підприємництво, його суть, умови існування та розвиток.

1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки. Форми і види підприємств.

Підприємство – це господарська організація, що перетворює вихідні ресурси на кінцевий продукт шляхом оптимального комбінування чинників виробництва.

Місце підприємства в ринковій економіці визначається тим, що воно є первинною ланкою суспільного поділу праці і водночас основною ланкою

народногосподарського комплексу, є товаровиробником і забезпечує процес відтворення на засадах самоокупності і самостійності.

На Заході в економічній практиці вживається термін “фірма” (від італ. *фирме* - підтверджуючий підпис на документі) як узагальнююче, більш широке поняття. Вона може складатися з кількох підприємств та виробництв.

Причини виникнення фірм:

- а) фірма – це результат розвитку кооперації і розподілу праці, що базувалися на системі машин (К. Маркс);
- б) фірма – результат мінімізації ризику і невизначеності (Ф. Найт);
- в) поява фірм обумовлена необхідністю зменшення трансакційних витрат (Р Коуз, О. Уільямсон).

Трансакційні витрати – це витрати в сфері обміну, що пов’язані з передачею прав власності (витрати на пошук інформації, на ведення переговорів, витрати по специфікації і захисту прав власності тощо).

Класифікація підприємств існує за різними критеріями, головним серед яких є їх поділ за **формою власності**:

— **приватні** (засновані на власності окремого громадянина з правом використання найманої праці);

— **колективні** (засновані на власності трудового колективу, кооперативу» іншого статутного товариства» громадської чи релігійної організації);

— **державні** (засновані на загальнодержавній та комунальній власності).

Наступним критерієм класифікації підприємств є **рівень концентрації та централізації** виробництва і капіталу підприємства, за яким вони поділяють на: **малі (дрібні), середні та великі (крупні)**.

Термін "концентрація" означає зосередження» нагромадження, насиченість, об'єднання.

Концентрація виробництва — процес дедалі більшого зосередження виробництва на великих підприємствах.

Концентрація капіталу — процес зростання капіталу за рахунок перетворення частини чистого доходу на капітал (капіталізації частини чистого доходу).

Централізація капіталу — процес добровільного об'єднання капіталів (акціонування) або поглинання одними капіталами інших, внаслідок чого відбувається процес укрупнення виробництва.

Показники рівня концентрації виробництва: чисельність зайнятих, обсяги виробництва, товарооборот, оборот капіталу, частка підприємства на товарному ринку, відсутність чи наявність конкуренції, наявність чи відсутність зовнішнього контролю.

Найпоширенішими критеріями визначення масштабів підприємств (великі, середні чи дрібні) світовою практикою визнані такі: обсяг капіталу, чисельність зайнятих, обсяг випуску продукції.

Наступним критерієм класифікації являється **форма організації** підприємств, за якою розрізняють:

- індивідуальну приватну фірму (одноосібне володіння);
- товариство (партнерство);
- корпорацію.

Індивідуальна приватна фірма – це фірма, власник якої самостійно веде справи у власних інтересах; управляє нею, одержує весь прибуток (залишковий доход) і несе персональну відповідальність за всіма її зобов'язаннями (тобто є суб'єктом необмеженої відповідальності).

Для того щоб створити індивідуальну приватну фірму, потрібно одержати ліцензію на право здійснення певного виду (видів) діяльності і зареєструвати фірму у встановленому порядку.

Переваги індивідуальної приватної фірми:

- простота організації (заснування, управління тощо);
- свобода дій (не пов'язана з необхідністю узгодження в прийнятті рішень і т.д.);
- сильний економічний стимул (одержання всього прибутку однією особою);
- конфіденційність доходів;
- перевага в оподатковуванні доходів, тому що платять податки по ставках особистого прибуткового податку, а вони нижче, ніж податок на прибуток корпорацій.

Недоліки індивідуальних приватних фірм:

- обмеженість фінансових і матеріальних ресурсів (пов'язана як з нестачею коштів власника фірми, так і з труднощами одержання кредитів);
- відсутність розвинутої системи внутрішньої спеціалізації виробничих і управлінських функцій (особливо в умовах дрібного і середнього виробництва, найбільш типового для даної форми власності);
- існування необмеженої відповідальності (коли власник у випадку банкрутства ризикує не тільки капіталом, вкладеним у справу, але і усією своєю особистою власністю).

Товариство (партнерство) – це фірма, що не володіє юридичним статусом акціонерного товариства, та належить двом або більше людям і управляється ними на основі добровільного законного об'єднання. Основні права тут належать усім партнерам.

Види товариств:

Загальне (повне) товариство – партнерство, усі члени якого мають рівні права власності і несуть рівну відповідальність по зобов'язаннях фірми.

Товариство з обмеженою відповідальністю (командитне товариство) – партнерство, що складається з одного або декількох головних партнерів з необмеженою відповідальністю і одного або декількох партнерів, чий зобов'язання обмежені розмірами вкладеного капіталу.

Кваліфіковане товариство з обмеженою відповідальністю – товариство, що діє як корпорація, і продає партнерські паї на фондовій біржі.

Змішане товариство (командитне) – об'єднання кількох фізичних і (або) юридичних осіб для спільної діяльності на основі договору. Воно складається із дійсних членів (комплементарів), які несуть повну (необмежену) відповідальність за зобов'язаннями товариства, та членів-вкладників (командитистів), які відповідають за зобов'язаннями товариства тільки своїми внесками.

Товариства створюються для різних сфер інтелектуальної діяльності, таких, як мистецтво, юриспруденція, медицина тощо.

Переваги товариств: простота заснування; простота управління; можливість використання поділу праці і спеціалізації у виробництві і управлінні; легше подолати фінансові бар'єри для початку і продовження діяльності; перевага в оподаткуванні доходів, як і у індивідуальних приватних фірм.

Недоліки товариств: необмежена відповідальність; потенційна можливість конфліктів між партнерами; мізерність фінансових коштів.

Форми партнерських об'єднань:

Картель — угода (гласна або негласна) між незалежними підприємствами щодо проведення єдиної цінової політики, розподілу ринків збуту, узгодження умов обміну патентами, ліцензіями тощо. Виробнича діяльність картельною угодою не регламентується.

Синдикат — форма об'єднання підприємств, які виробляють однорідну продукцію, що передбачає збереження виробничої самостійності при втраті права на самостійний збут продукції. Створена спільна структура займається реалізацією товарів, а доходи розподіляються за часткою кожного підприємства у реалізованій продукції.

Трест — форма об'єднання, яка передбачає втрату юридичної та економічної самостійності як у виробництві, так і в реалізації. Трест несе повну відповідальність усім своїм майном за результати господарської діяльності всіх підприємств, що входять до його складу. Частка кожного підприємства визначається пакетом акцій, пропорційно цій частці розподіляються і доходи.

Концерн — об'єднання багатьох промислових, фінансових, торговельних підприємств, які формально зберігають свою самостійність, але фактично підпорядковані фінансовому контролю та керівництву головної фірми, котра несе відповідальність за господарську діяльність об'єднаних підприємств у межах пакетів акцій кожного з них.

Конгломерат — багатогалузеве об'єднання, яке виникає на основі інтенсивної експансії головної фірми у чисельні, мало пов'язані між собою галузі економіки шляхом скуповування пакетів акцій інших підприємств.

Фінансово-промислові групи (ФПГ) — організаційна форма об'єднання великих промислових фірм із банківськими структурами» в якій кожний член-учасник самостійно вирішує власні завдання, але не нехтує при цьому інтересами групи. Координаційну діяльність може здійснювати банк або промислове підприємство.

Корпорація (акціонерне товариство) – крупне підприємство, капітал, якого утворюється шляхом об'єднання великої кількості індивідуальних капіталів через продаж акцій.

Як правило, корпорації – це великі підприємства, у яких зайнято багато найманих робітників.

Акціонерне товариство, як форма організації бізнесу, має наступні переваги в умовах ринку:

- обмежена відповідальність: максимум, що втратить акціонер при банкрутстві корпорації, – це його пайовий внесок;
- ліквідність цінних паперів, тобто можливість легко реалізувати їх або обміняти;
- безперервність існування. Якщо партнерство закінчується з виходом з нього одного з партнерів, то зміна власника акцій не позначається на діяльності компанії. Активи залишаються власністю компанії як самостійної юридичної особи;
- перевага в збільшенні капіталу за допомогою повторної емісії акцій і облігацій;
- перевага в оподаткуванні прибутку, тому що нерозподілений прибуток не обкладається податком.

Недоліки акціонерних товариств:

- подвійне оподаткування прибутку, тому що корпорації з того ж самого доходу платять податок на прибуток і податок на дивіденди. В Україні податок на дивіденди складає 15 % від суми дивідендів;
- необхідність обнародування фінансової інформації робить корпорацію вразливою в конкурентній боротьбі;
- складна процедура зміни статутного капіталу з обов'язковою перереєстрацією корпорації;
- менша гнучкість в оперативному прийнятті рішень;
- концентрація величезної економічної могутності в корпораціях може привести до перетворення їх у монополії.

Крім індивідуальних приватних фірм, партнерств і корпорацій, створюються і функціонують інші форми підприємств, наприклад кооперативи і орендні підприємства.

Кооперативи – це об'єднання людей або невеликих фірм із метою одержання вигоди від збільшення масштабів діяльності. Вони утворюються шляхом об'єднання частини ресурсів своїх членів з метою витягу взаємної вигоди. Кооперативи можуть бути споживчими або збутовими.

Орендні підприємства – це підприємства, що надаються їхніми власниками в тимчасове користування іншим особам з метою отримання орендної плати.

2. Домогосподарства в системі економічних відносин.

Одним з головних суб'єктів господарювання являються домогосподарства. Вони є первинним (базовим) суб'єктом ринкових відносин.

Домогосподарство – це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності. Домогосподарство і сім'я – поняття близькі але не тотожні, тобто сім'я є соціальною основою домогосподарства. В економічній теорії для простоти аналізу вважають, що кількість домогосподарств в національній економіці дорівнює кількості сімей.

Домашнє господарство є одним з найактивніших суб'єктів економічних відносин суспільства, оскільки саме в ньому виникають первинні економічні потреби, формуються первинні економічні інтереси, які стимулюють розвиток суспільного виробництва.

Домогосподарства виконують такі основні виробничі та відтворювальні **функції** в системі економічних відносин:

1) власника і постачальника ресурсів – володіють і постачають на ринок виробничі ресурси: робочу силу, підприємницькі здібності, капітал, землю тощо;

2) виробнича – частина домогосподарств виступає безпосередніми виробниками різних товарів і послуг, які поставляються на ринок. Це в основному виробництво сільськогосподарської продукції, ремісництво, різноманітні ремонтні, будівельні та побутові послуги, а також інші види індивідуальної трудової діяльності;

3) споживання ресурсів – сімейні господарства пред'являють попит на товари і послуги на ринку, який є рушійною силою економіки;

4) заощадження доходів – домогосподарства, отримуючи доходи, використовують їх для реалізації своїх економічних потреб за двома напрямками: перший – споживання, другий – особисті заощадження, які потенційно можуть використовуватися як на майбутнє споживання, так і на інвестування;

5) інвестування доходів – домогосподарства заощаджену частину свого доходу використовують для здійснення ділових операцій, купівлю нерухомості інвестують у цінні папери.

Фінансовою основою домогосподарства є бюджет, який відображає обсяг і структуру всіх доходів і видатків сім'ї за певний період часу, формує обсяг споживання і заощаджень. Джерелами доходної частини бюджету є наступні:

- трудового походження – заробітна плата, доходи від індивідуальної та підприємницької діяльності, доходи від особистого підсобного господарства;

- доходи від власності – рента, проценти на вклади та з облігацій, дивіденди від цінних паперів;

- суспільні фонди споживання – соціальні пенсії та допомоги, виплати по безробіттю, стипендії, виплати багатодітним сім'ям, тощо.

В умовах ринку існує проблема нерівності у розподілі доходів в суспільстві.

3. Підприємництво, його суть, умови існування та розвиток.

В ринковій економіці виробнича, інвестиційна, комерційна діяльність підприємства органічно пов'язана з підприємцем – одним з людських чинників виробництва.

Підприємництво є необхідною, визначальною рисою ринку. Це самостійна, ініціативна діяльність громадян, спрямована на одержання прибутку або особистого доходу, здійснювана від власного імені і на власний ризик.

В Україні підприємницька діяльність здійснюється на основі Закону України “Про підприємництво”, який визначає, що обов'язковою умовою і ознакою підприємництва є свобода економічної діяльності людини, її самостійність у виборі сфери господарської діяльності, джерел організації власного бізнесу та прийняття управлінських рішень.

Об'єкт підприємництва — сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації доходу.

Суб'єкт підприємництва – приватні особи, група юридичних або фізичних осіб, держава.

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні **функції**: інноваційну, ресурсну, організаційну, мотиваційну.

Інноваційна функція полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва виявляється у націленості на найбільш ефективно використання з погляду досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних технологій.

Організаційна функція передбачає поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснює контроль за їх використанням.

Мотиваційна функція підприємництва зводиться до формування мотиваційного механізму ефективного використання ресурсів з врахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

Підприємництву притаманні певні риси і принципи.

Принципи підприємницької діяльності:

- орієнтація на запити, смаки та уподобання споживачів;
- прагнення бути на вістрі подій, що відбуваються в інноваційній сфері економіки, застосувати найновіше першим;
- максимальне використання конкурентних переваг;
- дотримання принципів ділової етики;
- постійний творчий пошук, прагматизм, наслідування демократичних традицій.

Ознаки підприємництва як економічної діяльності: самостійність; новаторство; ініціатива; творчість; ризикованість; економічна та соціальна відповідальність; масштабність мислення; діловитість.

Підприємництво здійснюється у певних організаційно-правових формах, серед яких, в сучасних ринкових умовах, особлива роль належить малому підприємству. Мале підприємство найпоширеніше у високоризикових видах діяльності, а також там, де масове виробництво недоцільне.

Перехід до інноваційної моделі економічного зростання в постіндустріальних країнах породжує **нові форми** підприємництва: венчурне підприємство; інжиніринг; лізинг; технопарки; торговельну мережу; франчайзинг та ін.

Венчурне підприємство здійснюється у сфері фінансування високотехнологічних проектів з метою отримання максимального прибутку. За розміром венчурні компанії невеликі або середні, за організаційно- правовою формою – це партнерства (товариства). Займаються вони цільовими інженерними розробками, продукуванням та запровадженням інновацій.

Венчурні компанії виконують роль інвесторів довгострокових наукомістких проектів із залученням ризикового капіталу.

Інжиніринг — система надання послуг фірмою-консультантом фірмі-клієнту при будівництві промислових та інших об'єктів.

Лізинг — форма довгострокової оренди, де орендодавцем є лізингова компанія. Орендатор бере на себе відповідальність за збереження орендованого майна, сплату орендних платежів, податків та страхових платежів. Строк оренди майна визначається від 40 до 90 % тривалості звичайного терміну експлуатації об'єктів, що здаються в оренду.

Технопарки — одна із найпоширеніших у США та Західній Європі форма венчурного підприємництва (ризикованих фірм). За зразок утворення технопарку зазвичай беруть модель науково - виробничого центру, створеного на базі Стенфордського університету в Каліфорнії, який зосереджує близько 3 тис. середніх і малих електронних фірм, де працюють 190—200 тис. осіб,

Торговельна мережа — два чи більше магазинів під загальним володінням та контролем, які продають товари аналогічного асортименту, мають спільну службу закупівель та збуту, а можливо, й аналогічне архітектурне оформлення.

Франчайзинг — найпоширеніша форма інтеграції малого і великого підприємництва у галузі збуту, суть якого полягає в тому, що головна велика компанія (франчайзор) укладає угоду з малими та середніми незалежними підприємствами (франчайзі) про надання їм виключного права на продаж її товарів чи послуг під торговельною маркою компанії-франчайзора.

Для отримання прав фірма оператор (франчайзі) робить початковий внесок на користь головної компанії (франчайзора), а потім сплачує щомісячні внески. Це робить франчайзинг схожим з орендою, де у тимчасове користування надається право користування товарним знаком.

Франчайзинговий пакет (франшиза) — повна система ведення бізнесу — дає змогу франчайзі здійснювати цю діяльність успішно навіть тоді, коли він починає займатися нею вперше. Франчайзі здійснює свою діяльність згідно із законами, нормами і правилами, встановленими франчайзором.

Мерчендайзинг — система форм та методів активізації торгівлі шляхом різних варіантів розміщення магазинів; реклами на місці продажу; особливого освітлення та інтер'єру; створення фірмового стилю; надання консультацій покупцям з питань якості та використання товарів.

В Україні підприємництво затвердилось у всіх сферах економічної діяльності, проте ще не досягло рівня цивілізованих країн. Показником цього є тіньова економіка, приховування суб'єктами підприємницької діяльності більшої чи меншої частини доходів з метою уникнення податків, корупція, хабарництво тощо.

Питання до теми

1. Що представляє собою підприємство як суб'єкт ринку?
2. Які існують форми і види підприємств в сучасній економіці?
3. Яка роль акціонерних підприємств в умовах ринку?
4. Які умови необхідні для виникнення підприємництва?

5. Які закони регулюють підприємництво в Україні?

ТЕМА 12. АГРАРНІ ВІДНОСИНИ. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ. ТЕОРІЯ РЕНТИ І ЦІНА ЗЕМЛІ

Основні питання теми

1. Аграрні відносини, їх сутність, структура і місце в системі економічних відносин.
2. Особливості відтворення в аграрній сфері.
3. Власність на землю. Типи підприємств у сільському господарстві.
4. Теорія земельної ренти та її форми.
5. Несільськогосподарські види ренти.
6. Ціна землі.

1. Аграрні відносини, їх сутність, структура і місце в системі економічних відносин

Специфіка сільськогосподарського виробництва зумовлює численні особливості відтворення в усій системі агропромислового комплексу (АПК).

АПК – це сукупність галузей, що здійснюють виробництво, переробку, збереження та доведення до споживача продукції, виготовленої із сільськогосподарської сировини. До АПК входять чотири сфери:

- галузі, що виробляють засоби виробництва для сільського господарства та інших галузей, які входять до комплексу;
- безпосередньо сільськогосподарське виробництво;
- галузі, що здійснюють переробку та збереження продукції із сільськогосподарської сировини, транспортування й доведення до споживача;
- виробнича і соціальна інфраструктура.

Аграрні відносини являють собою особливу систему економічних відносин, що складається в суспільстві щодо земельної власності, землеволодіння і землекористування в сільському господарстві. Їх специфіка визначається тим, що головним і не відтворюваним засобом виробництва агрокультури є земля. Розподіл землі між класами і соціальними групами в різних економічних системах визначає характер аграрних відносин, що складаються в них, породжуючи часом гострі протиріччя в суспільстві. Радикальні вирішення цих протиріч здійснюються в ході прогресивних аграрних реформ, мета яких – створення таких умов, у яких би безпосередній виробник займав положення хазяїна на землі, вільно вибираючи виробничий напрямок для свого господарства, розпоряджався зробленим продуктом і доходом.

Аграрні відносини - це вся сукупність економічних відносин, що виникають у сільськогосподарському виробництві з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Об'єктами аграрних відносин є: земля, земельна рента, сільськогосподарська продукція, засоби виробництва.

Суб'єкти аграрних відносин – це підприємці-орендарі, землевласники, наймані сільськогосподарські робітники, фермери, селяни, держава.

В АПК розвинених країн Заходу залучено від 20 до 30 % всього працездатного населення. Сучасний земельний фонд України складає 60,4 млн. га. За оцінками вчених при оптимальній структурі землекористування, відповідному рівні землеробства держава здатна прогодувати 300-320 млн. осіб

Типовою для сільського господарства є ситуація, за якою земельна ділянка здається в оренду. При цьому кожен суб'єкт аграрних відносин одержує віддачу від фактора виробництва, яким він володіє.

Землевласник здає в оренду земельну ділянку і одержує за це земельну ренту як складову частину орендної плати.

Підприємець-орендар орендує земельну ділянку, вкладає в неї капітал і отримує середній прибуток.

Наймані сільськогосподарські робітники обробляють земельну ділянку, вкладають в неї свою працю і за це одержують заробітну плату.

Як відомо, у промисловості при визначенні орендної плати за користування будь-яким об'єктом, основу складає вартість самого об'єкту. У сільському господарстві основу орендної плати за користування землею складає земельна рента.

Орендна плата за користування землею (ОП) визначається за формулою

$$ОП = ЗР + А + \%к,$$

де $ЗР$ – земельна рента,

$А$ – амортизація споруджень і будівель на землі;

$\%к$ – відсоток на вкладений у землю капітал. Зазвичай він дорівнює банківському відсотку і показує мінімальну межу економічної ефективності використання об'єкту, тому що, якщо землю продати і отримані гроші покласти в банк, то з банку на розміщений капітал можна щорічно одержувати доход у вигляді банківського відсотка.

2. Особливості відтворення в аграрній сфері

Сільське господарство являє собою особливу галузь економіки, специфіка виробничих процесів у якій накладає відбиток на розвиток економічних відносин. Незважаючи на те, що існує велика розмаїтість у сільськогосподарських зонах, можна виділити деякі загальні моменти, властиві процесам відтворення в галузі в цілому.

Особливості процесу відтворення в сільському господарстві полягають в наступному:

1) цикл виробництва триває один календарний рік (хоча є зони землеробства, у яких, завдяки особливим кліматичним умовам, можна збирати два і три врожаю в рік);

2) у сільському господарстві основним засобом виробництва є земля.

Особливості землі як засобу виробництва:

– земля – це вічний, природний, вільний не відтворюваний засіб виробництва;

– кількість оброблюваних земель обмежена, а якість знаходиться під впливом природних умов і тому різна. За природною родючістю всі землі умовно поділяються на кращі, середні і гірші;

3) сільськогосподарське виробництво в значній мірі залежить від природних, кліматичних умов, які найчастіше діють несприятливо (як показує практика, у сільському господарстві кожний другий рік є неврожайним). Тому в сільськогосподарських підприємствах значна частина прибутку (до 25% чистого прибутку) спрямовується в резервний фонд;

4) у сільськогосподарських підприємствах значна частина засобів праці піддається фізичному зносу від бездіяльності. Для того, щоб усі технологічні операції в цій галузі проводилися якісно і вчасно, кожне господарство повинне мати повний набір знарядь праці, що використовуються лише кілька днів (від сили – два тижні) на рік;

5) у сільськогосподарських підприємствах певна частина продукції (наприклад, насіння, худоба, що залишаються у господарстві з метою подальшого розмноження) залишається в господарстві і не надходить до економічного обороту;

6) у сільськогосподарському виробництві перетинаються і взаємодіють технічні, економічні, біологічні і соціальні фактори виробництва, що створює в ряді випадків додаткові складності і небажані наслідки для суспільства (наприклад, коли землю «перегодували» добривами).

3. Власність на землю. Типи підприємств у сільському господарстві

В аграрній сфері існує складність і різноманітність економічних зв'язків, обумовлених переплетінням різних форм власності. Земля в умовах ринку є об'єктом власності.

Існують такі **форми власності на землю**:

- **державна** (заповідники, для побудови державних підприємств, для транспортних потреб);

- **приватна** (ділянки землі для забудови, для індивідуального, сільськогосподарського виробництва);

- **колективна** (КСП).

Правову основу для відносин власності на землю складає закон „Про селянське (фермерське) господарство”, прийнятий ВРУ в 1992 році і закон „Про власність”, прийнятий ВРУ в 1991 році.

У більшості держав світу, у тому числі й в Україні, законодавчо закріплене право приватної власності на землю. Питання про форму власності на землю має важливе значення для кожного громадянина країни, тому що земля – це унікальне природне багатство, природне середовище існування суспільства, і будь-яка людина повинна мати право на частину цього природного надбання.

В історії розвитку сільського господарства виділяють наступні типи підприємств:

лендлордизм – це традиційна для Великобританії система великого капіталістичного землеробства, при якій земельна ділянка надається в оренду лендлордом (земельним власником) капіталісту-орендарю, що організує на ній сільськогосподарське виробництво. Право приватної власності на землю передається в спадщину;

плантаційне господарство – це велике капіталістичне землеробство, типове для країн, що розвиваються, у господарствах якого провадяться експортні сільськогосподарські культури, і використовується дешева робоча сила. Його відмінна риса – низькі витрати виробництва. Підприємство ведеться з застосуванням іноземного капіталу чи капіталу місцевої буржуазії;

парцелярне господарство (селянське) – це багатогалузеве, переважно натуральне сільськогосподарське виробництво, що ведеться працею селянина і членів його родини на власній землі з метою внутрішньогосподарського споживання. Надлишки продукції можуть бути реалізовані на ринку;

фермерське господарство – це товарне, спеціалізоване сільськогосподарське виробництво, що ведеться працею фермера і членів його родини на власній чи орендованій землі. У сезон може використовуватися праця найманих сільськогосподарських робітників;

сільськогосподарські кооперативи, засновані на різних формах землеволодіння і землекористування: а) земля орендується у приватного власника; б) земля орендується у держави; в) члени кооперативу поєднують свої земельні наділи і спільно їх обробляють;

великі агрофірми, що поєднують виробництво, збереження, транспортування і переробку сільськогосподарської продукції;

державні господарства, що займаються, в основному, науковими дослідженнями в області сільськогосподарського виробництва (селекція, насінництво).

4. Теорія земельної ренти та її форми

Земельна рента – це економічна форма реалізації земельної власності.

Земельна рента – це плата за користування землею .

За теорією К. Маркса, кількісно земельна рента являє собою надлишкову додаткову вартість, що привласнює земельний власник за надання своєї землі у володіння і користування орендарю. На відміну від інших сфер матеріального виробництва надлишковий дохід у землеробстві здобуває фіксований довгостроковий характер і виступає у формі диференціальної ренти.

Диференціальна рента I (ДР I) утвориться не на всіх землях, а на кращих і середніх за природною родючістю чи місцем розташування до ринку збуту земельних ділянках.

Умови формування диференціальної ренти I:

- відмінності в природній родючості земель;
- відмінності у віддаленості земельних ділянок до ринку збуту (причому це розходження вимірюється не в кілометрах, а в транспортних витратах; ділянка

може бути близько розташованою від ринку збуту, але знаходиться за гірським перевалом, тому доставка продукції на ринок буде вкрай ускладненою)

Причина утворення диференціальної ренти I – монополія на землю як об’єкт господарювання, тобто виключне право хазяїна використовувати кращу чи середню родючість земель чи близькість ринку збуту.

Джерело диференціальної ренти I – більш продуктивна праця сільськогосподарських робітників на кращих і середніх за природною родючістю чи місцем розташування до ринку збуту земельних ділянках.

Механізм утворення диференціальної ренти I – це різниця між суспільною (ринковою) ціною виробництва сільськогосподарської продукції ($ЦВ_{\text{сусп.}}$), що формується за витратами праці з гірших земель, і індивідуальною ціною виробництва сільськогосподарської продукції ($ЦВ_{\text{інд.}}$) на кращих і середніх за природною родючістю, або за місцем розташування земельних ділянках до ринку збуту

$$ДР I = ЦВ_{\text{сусп.}} - ЦВ_{\text{інд.}}$$

У сільському господарстві ціни на продукцію формуються за витратами на гірших землях, тому що їх більше всього в сільськогосподарському обороті, а продукції з кращих і середніх земель не достатньо, щоб задовольнити попит. Тому суспільство змушене обробляти гірші землі, а значить і окупати витрати праці на них.

Розглянемо механізм утворення диференціальної ренти I на прикладі (табл. 6). Припустимо, що в три рівновеликі за площею ділянки вкладені однакові капітали в 100 гр. од., але оскільки родючість землі на них різна, одержано різний врожай.

Таблиця 6

Утворення диференційної ренти I, гр.од.

Ділянка	Врожай, ц	Капітал, К	Середній прибуток, \bar{P}	ЦВ _{інд.}		ЦВ _{сусп.}		ДР I
				1 ц	Усього	1 ц	Усього	
1	3	100	20	120	40	40	120	0
2	4	100	20	120	30	40	160	40
3	6	100	20	120	20	40	240	120

Розрахуємо індивідуальну ціну виробництва усього врожаю й одного центнера:

$$ЦВ_{\text{інд.}} = K + \bar{P};$$

$$ЦВ_{\text{інд.}} = 100 + 20 = 120 \text{ гр.од.}$$

Для того, щоб визначити ціну одного центнера на кожній ділянці, поділимо індивідуальну ціну виробництва усього врожаю на зібраний обсяг продукції. Суспільна ціна виробництва одного центнера буде дорівнювати 120 гр.од., тому що це ціна з гіршої ділянки. Помножимо її на зібраний врожай і визначимо суспільну ціну виробництва всієї продукції. Визначимо

диференціальну ренту I за родючістю як різницю між суспільною й індивідуальною ціною виробництва.

Диференціальна рента II (ДР II) утвориться на кращих і середніх за економічною родючістю земельних ділянках.

Економічна родючість – це сума природної і штучної родючості; остання створюється людьми.

Штучна родючість земель створюється внаслідок додаткових інвестицій, що направляються на інтенсифікацію сільськогосподарського виробництва.

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва – це такий спосіб його розвитку, при якому додаткові інвестиції забезпечують приріст продуктивності підприємства.

Традиційними напрямками інтенсифікації сільськогосподарського виробництва вважаються: механізація, меліорація, хімізація. Сучасними напрямками інтенсифікації сільськогосподарського виробництва є: селекція і насінництво, генна інженерія, використання біотехнології і мікропроцесорів для вирощування культур у закритому ґрунті й у тваринництві.

Умова утворення диференціальної ренти II – це відмінності в економічній родючості земель чи у продуктивності додаткових капіталовкладень у землю.

Причина утворення диференціальної ренти II – монополія на землю як об'єкт господарювання, що надає виключне право хазяїну використовувати кращу чи середню економічну родючість земель.

Джерело диференціальної ренти II – це більш продуктивна праця працівників сільського господарства на відносно кращих і середніх за економічною родючістю земельних ділянках.

Диференціальна рента II – це різниця між суспільною (ринковою) ціною виробництва сільськогосподарської продукції з гірших земель ($ЦВ_{\text{сусп.}}$) і індивідуальною ціною виробництва сільськогосподарської продукції ($ЦВ_{\text{інд.}}$), котра формується на відносно кращих і середніх за економічною родючістю земельних ділянках.

$$ДР II = ЦВ_{\text{сусп.}} - ЦВ_{\text{інд.}}$$

Абсолютна земельна рента утворюється на всіх землях незалежно від родючості чи місцезорозташування земельних ділянок до ринку збуту.

Умовою утворення абсолютної ренти є більш низька органічна будова капіталу $\frac{c}{v}$ в сільському господарстві в порівнянні з промисловістю. Внаслідок цього в структурі витрат капіталу сільськогосподарських підприємств значно більша частка припадає на фонд заробітної плати, і на кожну одиницю капіталу створюється більше додаткової вартості. У сільському господарстві в більшому ступені використовується ручна праця, тому що воно історично відстає від промисловості.

Розглянемо процес утворення абсолютної ренти на прикладі. Припустимо, що в промисловість і сільське господарство вкладено однаковий капітал (табл. 7).

Таблиця 7

Утворення абсолютної земельної ренти

Галузі	Капітал	m'	m	W	p'	p	ЦВ	АЗР
Промисловість	80c+20v	100%	20	120	20%	20	120	—
Сільське господарство	60c+40v	100%	40	140	—	—	—	20

Причина утворення абсолютної ренти - монополія приватної власності на землю, тобто виключне право землевласника розпоряджатися землею, в силу чого орендні договори в сільському господарстві укладаються на тривалий термін і сільськогосподарський капітал не бере участь в утворенні середньої норми прибутку. Тому сільськогосподарські продукти продаються не за ціною виробництва, а за вартістю. А їхня вартість вища за ціну виробництва, тому що органічна побудова капіталу в сільському господарстві нижче, ніж у промисловості.

Надлишок вартості сільськогосподарської продукції ($W_{c/r}$) над її ціною виробництва (ЦВ) утворює **абсолютну земельну ренту (АЗР)**.

$$АЗР = W_{c/r} - ЦВ$$

К.Маркс, що описав процес утворення абсолютної ренти, ґрунтувався на теоретичних посилках, що відповідали умовам землеробства свого часу. Але ці умови в більшості країн змінилися. Органічна будова капіталу в землеробстві індустріальних і постіндустріальних країн нерідко перевищує будову в промисловості. Крім того, інтенсифікація в землеробстві значно підвищила продуктивність праці. В цих умовах описаний вище механізм утворення абсолютної ренти вже не діє.

Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію підкоряється **закону попиту та пропозиції**. Разом з тим, значну роль у формуванні цін на продукцію землеробства грає держава. Якщо ціна рівноваги на сільськогосподарську продукцію занадто низька, щоб забезпечити хоча б помірний дохід фермеру, держава підвищує ціни вище ціни рівноваги. Робиться це в тому випадку, якщо країна прагне до самозабезпечення, рівень якого вважається припустимим з погляду її безпеки. Держава встановлює ціну, що стимулює зріст пропозиції товару. Однак ця міра скорочує попит. В результаті утворюється надлишок пропозиції над попитом. Його закуповує держава, щоб потім продати на світовому ринку за світовими чи більш низькими цінами, захистивши власне землеробство за допомогою високого рівня мита.

Державна політика крім підвищення цін практикує систему *дотацій*, що знижує зростаючі ціни. Разом з тим державне регулювання цін має свої межі, вихід за які різко знижує його ефективність і створює проблему для всієї системи виробництва і збуту продукції.

Монопольну земельну ренту (МЗР) сплачує споживач рідких за якістю сільськогосподарських продуктів, що виробляються на землях з винятковими природними умовами, тому що ціна на ці продукти визначається високим попитом та обмеженою пропозицією (наприклад, рідкі сорти винограду, цитрусові, особливі сорти троянд тощо).

Умови утворення монопольної земельної ренти:

- обмеженість умов виробництва рідких сільськогосподарських продуктів;
- умови виробництва рідких сільськогосподарських продуктів не відтворюються.

Причина монопольної ренти – висока монопольна ціна, що встановлюється на рідкі сільськогосподарські продукти.

Механізм утворення МЗР – це різниця між високою монопольною ціною ($C_{\text{мон}}$), встановленою на рідкі сільськогосподарські продукти, витратами їхнього виробництва ($C+V$) і середнім прибутком (\bar{P}).

$$MЗР = C_{\text{мон}} - (C+V) - \bar{P}$$

5. Несільськогосподарські види ренти

Несільськогосподарські види ренти – це рента в тих галузях економіки, у яких економічний результат залежить від природних, кліматичних умов. Більше всього економічний результат залежить від природних умов у таких галузях, як видобувна промисловість і будівництво.

Рента у видобувній промисловості:

- 1) Диференціальна рента I, умовами утворення якої є:
 - розходження в багатстві надр з корисними копалинами;
 - розходження в змісті корисної речовини в одному кубометрі надр;
 - розходження в місцерозташуванні видобувних підприємств до основних споживачів;
- 2) диференціальна рента II за умови здійснення додаткових інвестицій в удосконалювання видобутку корисних копалин;
- 3) монопольна земельна рента при видобутку рідкоземельних елементів і за умови утворення монополій у видобувній промисловості;
- 4) абсолютна земельна рента, якщо підприємство здається в оренду.

Рента з будівельних ділянок:

- 1) може бути створена диференціальна рента II за умови здійснення додаткових інвестицій у поліпшення дизайну будинків, підвищення комфортабельності житлових приміщень і офісів, у підвищення сейсмостійкості будинків у тих регіонах, де відносно часто бувають землетруси;
- 2) диференціальна рента I за місцем розташування, яку виплачує підприємець, що орендує землю у земельного власника, в складі орендної плати;
- 3) монопольна земельна рента в місцях, особливо сприятливих для розвитку відпочинку, туризму і лікування.

6. Ціна землі.

Земля не є продуктом праці, а виходить, не має вартості, але має ціну. Таким чином, ціна землі є категорією ірраціональною.

Ціна землі – це покупна ціна не самої землі, а тієї земельної ренти, що приносить дана ділянка.

Ціна землі – це капіталізована рента чи рента, перетворена в капітал.

Теоретично ціна землі визначається за формулою:

$$ЦЗ = \frac{ЗР}{N_{Б\%}} \times 100\%$$

де ЦЗ – ціна землі; ЗР – земельна рента; $N_{Б\%}$ – норма банківського відсотку.

Розрізняють нормативну, теоретично обумовлену і реальну ціну землі. Відповідно до закону України «Про плату за землю» нормативна ціна землі дорівнює сторазовому розміру земельного податку за неї. Відповідно до закону розмір земельного податку встановлюється окремо для міст із різною чисельністю жителів і сільської місцевості. Ставки податку періодично переглядаються.

Теоретично обумовлена ціна землі сільськогосподарського призначення може бути визначена за формулою

$$ЦЗ = \frac{\text{дохід}}{N_{Б\%}} \times 100\%$$

де дохід – це дохід, що приносить за рік дана ділянка.

Реальна ціна землі кожної земельної ділянки визначається в залежності від співвідношення попиту та пропозиції на нього.

З розвитком суспільства ціна землі росте. Це пояснюється наступними причинами:

- приватизація землі, перетворення її в товар істотно впливає на ціноутворення внаслідок збільшення орендної плати, а отже і на зростання цін;
- зростає земельна рента внаслідок зростання диференціальної ренти I і диференціальної ренти II;
- з ростом населення збільшується попит на сільськогосподарську продукцію, а врожайність у сільському господарстві росте відносно повільно;
- значна частина земель вилучається із сільськогосподарського обороту і займається під капітальне і житлове будівництво, дороги, аеродроми, військові бази тощо;
- розвивається індустрія відпочинку і туризму, що приводить до росту монопольної земельної ренти.

Питання до теми.

1. Чому саме власність на землю є провідною ланкою всієї системи аграрних відносин?
2. Які існують аргументи “за” і “проти” приватної власності на землю?
3. В чому полягають особливості сільськогосподарського виробництва порівняно із іншими галузями економіки?
4. Чи справедливе (або помилкове) твердження К.Маркса про те, що “земельна рента – це данина, якою землевласники обкладають все суспільство”?
5. Які існують особливості механізму ціноутворення на землю, і які відмінності ціни землі від ціни усіх інших засобів виробництва, що використовуються у сучасному виробництві?

ТЕМА 13. СУСПІЛЬНЕ ВІДТВОРЕННЯ. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ.

Основні питання теми

1. Суспільне відтворення, його суть, фази і види.
2. Умови реалізації суспільного продукту в процесі простого та розширеного відтворення.
3. Суспільний продукт і його форми.

1. Суспільне відтворення, його суть, фази і види.

На всіх етапах економічного розвитку об'єктивна необхідність відтворення зумовлюється процесом виробництва матеріальних благ – економічної основи життя суспільства.

Економічне відтворення – це безперервно поновлюваний та повторюваний процес виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ та послуг.

Безперервний процес взаємодії господарюючих суб'єктів проходить **фази** власне виробництва, розподілу, обміну і кінцевого споживання.

Економічне відтворення відбувається як у рамках окремих підприємств і домогосподарств, галузей і регіонів, так і в масштабі всього суспільства. Воно включає в себе такі найважливіші моменти:

- 1) відтворення суспільного продукту та його конкретних форм;
- 2) відтворення робочої сили ;
- 3) відтворення економічних відносин;
- 4) відтворення природних умов економічного зростання.

Сутність **відтворення суспільного продукту** полягає в заміщенні всіх його частин за вартістю та натуральною формою, що буде розглянуто в наступних питаннях теми.

Процес **відтворення робочої сили** можна поділити на такі чотири фази:

- 1) формування (виробництво) робочої сили;
- 2) розподіл і перерозподіл робочої сили за сферами зайнятості, галузями народного господарства, економічними регіонами;
- 3) обмін, який служить поєднанню робочої сили і засобів виробництва. При цьому учасниками обміну, з одного боку, є роботодавець, з другого – власник робочої сили;
- 4) споживання (використання) робочої сили, яке отримує матеріальне втілення в кінцевому продукті праці.

Слід звернути увагу на значущість ринку праці у відтворенні робочої сили. Національний ринок праці охоплює все суспільне відтворення – через нього кожна галузь і кожне підприємство одержують необхідну їм кількість кадрів не тільки заданого професійно-кваліфікаційного складу, а й певних культурних і етичних властивостей, адекватних вимогам демократичної і цивілізованої

економіки. Принциповою особливістю відтворення і розвитку людського ресурсу в розвинутих країнах є значне поширення підприємницької діяльності.

Відтворення економічних відносин означає, насамперед, відтворення відносин власності і залучення в систему виробництва зайнятих і нових категорій працівників.

Відтворення природних ресурсів відбувається, коли вони не виснажуються, а відновлюються в попередньому або кращому стані.

До відтворюваних ресурсів відносять ліс, водні, рибні, хутрові ресурси, повітряний басейн.

Розрізняють звужене, просте і розширене відтворення економічної системи.

Звужене відтворення – це поновлення процесу виробництва у зменшеному масштабі, як правило, з більш низькою якістю створеного продукту та зниженням рівня розвитку продуктивних сил.

Просте відтворення – це поновлення процесу виробництва в незмінних масштабах. Просте суспільне відтворення було типовим для докапіталістичних економічних формацій, для так званої традиційної економіки.

Розширене відтворення – це безперервне поновлення процесу виробництва в зростаючих масштабах.

Процес розширеного відтворення в умовах ринкової економіки має такі властивості:

- ґрунтується на багатоманітності форм власності;
- визначається дією всієї системи об'єктивних економічних законів;
- підпорядкований економічним інтересам товаровиробників.

2. Умови реалізації суспільного продукту в процесі простого відтворення та розширеного відтворення

Реалізація суспільного продукту означає відшкодування складових частин сукупного суспільного продукту за вартістю і за натуральною формою. А це значить, що всі вироблені за рік предмети споживання і засоби виробництва повинні бути реалізовані за вартістю й у натуральній формі.

Сукупний суспільний продукт за натуральною формою складається з засобів виробництва і предметів споживання. Тому все суспільне виробництво умовно поділено на **два підрозділи**:

I підрозділ – виробництво засобів виробництва;

II підрозділ – виробництво предметів споживання.

Продовжуючи традицію Ф. Кене у моделюванні кругообігу суспільного продукту К. Маркс запропонував власні схеми простого і розширеного відтворення, побудовані на наступних передумовах:

- 1) усе суспільство складається з двох класів: підприємців і найманих робітників (хоча в дійсності в суспільстві існують і інші соціальні прошарки, але саме капіталісти і наймані робітники в XIX столітті представляли основну частину населення країни);
- 2) норма додаткової вартості постійна і складає 100 % (хоча ступінь експлуатації, як відомо, росте, але за рік вона збільшиться не так істотно);

- 3) органічна будова капіталу постійна, тобто в схемах реалізації не враховується технічний прогрес (хоча насправді вона росте, але за рік її збільшення не може кардинально змінити матеріально-речовинну структуру виробництва);
- 4) цикл виробництва складає один рік (хоча, як відомо, у різних галузях економіки тривалість кругообігу капіталу різна);
- 5) в обороті знаходяться тільки металеві гроші, тобто не враховується інфляція;
- 6) весь суспільний продукт реалізується тільки на внутрішньому ринку, отже, не приймається до уваги існування зовнішньої торгівлі (чистий експорт дорівнює нулю, і в нормальних умовах це виправдано, тому що обсяг експорту приблизно дорівнює обсягові імпорту);
- 7) товари продаються за вартістю, отже, не враховується вплив цін (що можна вважати правомірним, тому що відповідно до закону вартості сума цін реалізованих товарів приблизно дорівнює сумі їх вартостей);
- 8) весь капітал амортизується за рік (хоча, як відомо, амортизація – це тривалий економічний процес, однак істотного впливу на хід реалізації він не робить).

Умови реалізації суспільного продукту при простому відтворенні:

$$1) I(c + v + m) = Ic + IIc$$

Усі вироблені в I підрозділі засоби виробництва повинні за вартістю дорівнювати сумі вартостей постійних капіталів I і II підрозділів. Підприємці першого підрозділу продають засоби виробництва підприємцям першого і другого підрозділів на таку суму, на яку їм необхідно відшкодувати витрачений постійний капітал.

$$2) II(c + v + m) = I(v + m) + II(v + m)$$

Вартість усіх вироблених у другому підрозділі предметів споживання дорівнює сумі зновствореної вартості першого і другого підрозділів або дорівнює національному доходу суспільства. Капіталісти другого підрозділу продають предмети споживання робітникам першого і другого підрозділів на їхню заробітну плату і капіталістам першого і другого підрозділів на всю суму додаткової вартості.

$$3) IIc = I(v + m)$$

Вартість постійного капіталу другого підрозділу дорівнює зновствореній вартості першого підрозділу. Капіталісти другого підрозділу продають робітникам і капіталістам першого підрозділу предмети споживання на таку суму, на яку купують у капіталістів першого підрозділу засоби виробництва для відновлення витраченого постійного капіталу.

Умовою розширеного відтворення є **нагромадження** частини додаткової вартості або перетворення частини додаткової вартості в капітал.

Норма нагромадження (N_n) – це відношення частини додаткової вартості, що накопичується (Δm) до всієї додаткової вартості (m) у відсотках:

$$N_n = \frac{\Delta m}{m} \cdot 100 \%$$

В умовах розширеного відтворення вся додаткова вартість поділяється на ту, що накопичується і спожиту частини:

$$m = \Delta m + m_c$$

де Δm - частина додаткової вартості, що накопичується;

m_c - особистий дохід підприємця, що використовується на особисте споживання.

У свою чергу, частина додаткової вартості, що накопичується, складається з додаткового постійного капіталу і додаткового змінного капіталу:

$$\Delta m = \Delta C + \Delta V,$$

де ΔC - додатковий постійний капітал;

ΔV - додатковий змінний капітал.

Умови розширеного відтворення:

$$1) I (C + V + m) = I (C + \Delta C) + II (C + \Delta C).$$

Вартість усіх вироблених у першому підрозділі засобів виробництва повинна дорівнювати сумі вартостей постійного і додаткового постійного капіталів першого і другого підрозділів.

$$2) II (C + V + m) = I (V + \Delta V + m_c) + II (V + \Delta V + m_c).$$

Вартість вироблених предметів споживання у другому підрозділі повинна дорівнювати сумі вартостей змінного, додаткового змінного капіталів і особисто споживаної капіталістами додаткової вартості I і II підрозділів.

$$3) II (C + \Delta C) = I (V + \Delta V + m_c)$$

Сума вартостей постійного і додаткового постійного капіталів II підрозділу повинна дорівнювати сумі вартостей змінного, додаткового змінного капіталів і особисто споживаної капіталістами частини додаткової вартості першого підрозділу.

Схеми відтворення значною мірою допомагають з'ясувати механізм кругообігу товарів, послуг, ресурсів і доходів у сучасній економічній системі.

Інші моделі економічної рівноваги наведено у підручнику [1, с. 384-395].

3. Суспільний продукт і його форми

Кінцевим результатом суспільного відтворення являється виробництво суспільного продукту.

Суспільний продукт – це сукупність всіх матеріальних і нематеріальних економічних благ – товарів і послуг, вироблених в усіх сферах і галузях національної економіки за певний проміжок часу, як правило за рік, призначених для задоволення потреб як кожної окремої людини так і суспільства в цілому.

З огляду на структуру суспільного виробництва, яке складається з матеріального та нематеріального виробництва, за натурально-речовою формою суспільний продукт складається з:

матеріальних благ, до яких відносять товари, вироблювані у галузях і сферах матеріального виробництва та послуги споживчого й виробничого призначення, що надаються виробниками даних галузей;

нематеріальних благ, що створюються у сферах і галузях нематеріального виробництва і можуть мати як уречевлену товарну форму – книги, картини, кінофільми тощо так і форму нематеріальних послуг – освіта, лікування, послуги тренера, театральна вистава тощо.

З огляду на структуру суспільних потреб та особливості споживання певних економічних благ виділяють:

кінцеві приватні споживчі блага, призначені для задоволення індивідуальних споживчих потреб людей (їжа, одяг, меблі, парфуми, ліки тощо); **суспільні блага**, що задовольняють спільні потреби певних груп населення або навіть всього суспільства (вуличне освітлення, транспортні магістралі, охорона довколишнього середовища, досягнення фундаментальної науки тощо); проміжні або виробничі блага, призначені для задоволення виробничих потреб суспільства і відповідно створення певних споживчих благ (верстати, устаткування, сировина, комплектуючі вироби тощо);

блага одноразового споживання, які повністю використовуються (зникають) в одиничному акті споживання (їжа, електроенергія, напої тощо) та блага довготривалого (багаторазово) використання, що задовольняють певні людські потреби впродовж певного проміжку часу або багатьох одиничних актів споживання (будівлі, споруди, побутова та виробнича техніка тощо);

блага щоденного споживання призначені для задоволення первинних потреб (повсякденні харчі, одяг, житло, комунальні та побутові послуги тощо), та предмети розкошу, покликані задовольняти вибагливі смаки та демонструвати економічні можливості й соціальне положення найбагатших прошарків населення (коштовності, витвори мистецтва, певні моделі автомобілів, елітне житло, рідкі й коштовні харчові продукти та напої тощо);

блага-субститути, що можуть замінювати одне одного у споживанні та **комплементарні** (взаємодоповнюючі) **блага**, які можуть задовольнити певну потребу тільки за умови їх одночасного сумісного споживання;

теперішні блага, що перебувають у безпосередньому поточному користуванні певних економічних суб'єктів, та майбутні блага, якими економічні суб'єкти зможуть користуватися тільки у наступному періоді (в майбутньому).

Важливою характеристикою суспільного продукту є не тільки його натурально-речовий склад, але й вартісна оцінка. Залежно до концептуальних засад визначення узагальнюючого результату суспільного виробництва та

застосовуваних методик розрахунку, обчислюють цілу низку вартісних показників суспільного продукту.

Тривалий час, а саме до 1987 року, узагальнюючим показником функціонування суспільного виробництва у вітчизняній економічній теорії та практиці вважався показник валового суспільного продукту.

Валовий суспільний продукт (ВСП) – це сума виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва, яка обчислюється статистичними органами за даними про загальні обсяги випуску продукції, що надаються кожним підприємством кожної сфери і галузі матеріального виробництва за певний звітний період.

Вартість валового суспільного продукту складається з перенесеної вартості, використаних у виробництві засобів виробництва (**ПВ**, або **c**) та нової вартості, створеної в процесі виробництва даного товару (**НВ**), яку називають **національним доходом (НД)**. Національний дохід складається з двох частин – **необхідного продукту (v)**, який потрібен для відтворення робочої сили найманих робітників і отримується ними у формі зарплати та **додаткового продукту (m)**, що створюється понад необхідний продукт і є джерелом факторних доходів власників усіх інших виробничих ресурсів. Отже вартісну структуру валового суспільного продукту можна подати у такий спосіб:

$$\begin{aligned} \mathbf{ВСП} &= \mathbf{ПВ} + \mathbf{НВ}, \\ \text{або: } \mathbf{ВСП} &= \mathbf{c} + (\mathbf{v} + \mathbf{m}) \end{aligned}$$

Головний недолік показника валового суспільного продукту – багаторазовий повторний рахунок, який утворюється тому, що до ВСП включають вартість не тільки готового але й проміжного продукту – сировини, палива, матеріалів, комплектуючих виробів тощо, які для відповідних галузей і окремих виробників (підприємств) є готовим продуктом. Цього недоліку позбавлений показник кінцевого суспільного продукту.

Кінцевий суспільний продукт (КСП) – це вартість готової продукції, яка призначена для особистого споживання і на відновлення спожитих у матеріальному виробництві засобів праці та їх нагромадження. Він обчислюється шляхом вилучення із ВСП повторного рахунку, тобто перенесеної вартості витрачених засобів виробництва за винятком амортизаційних нарахувань (**A**):

$$\mathbf{КСП} = \mathbf{ВСП} - \mathbf{ПВ} + \mathbf{A}$$

Обмеження ВСП тільки продуктом, що вироблюється в сфері матеріального виробництва пояснюється тим, що в радянській економічній теорії, згідно з концепціями класичної політекономії та марксизму, продуктивною вважалася тільки праця у галузях матеріального виробництва. Перехід до ринкової економіки змусив відмовитися від цього догмату.

Сьогодні вітчизняна економічна теорія і господарська практика виходить з традиційного для сучасної західної економічної думки тлумачення продуктивної праці, як будь-якої суспільно-корисної праці, що збільшує національне багатство і добробут населення, незалежно від сфери й форми економічної діяльності людей та матеріально-речової форми продукту їх праці.

Отже суспільний продукт створюється в усіх сферах і галузях національної економіки, а для визначення його величини у вартісній оцінці використовується наступна система показників, яку називають **системою національних рахунків**, куди входять такі показники:

Валовий національний продукт, ВВП – загальна ринкова вартість всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених за рік за рахунок використання виробничих ресурсів, що належать резидентам даної країни, незалежно від того, де вони застосовуються – на території даної країни чи за кордоном.

Чистий національний продукт, ЧНП – показник, що характеризує чистий обсяг вироблюваного за рік національного продукту. Він обчислюється шляхом зменшення валового національного продукту на величину амортизаційних відрахувань:

$$\text{ЧНП} = \text{ВВП} - A$$

Національний дохід, НД – це показник знов створеної в національній економіці вартості. Він характеризує результат діяльності всіх економічних суб'єктів країни, фактичну величину зароблених ними доходів і показує реальні економічні можливості суспільства по задоволенню поточних споживчих потреб та нагромадження, як об'єктивної умови подальшого економічного розвитку.

Номінальні показники – ВВП, ЧНП, НД, – обчислюються у поточних цінах, **реальні** – у незмінних або порівняльних цінах.

Складовою суспільного виробництва є національне багатство. Воно являє собою сукупність матеріальних благ, нагромаджених суспільством за всю його історію. Іншими словами, **національне багатство** — це все те, чим володіє країна сьогодні — все матеріальне багатство суспільства. Таке тлумачення національного багатства дається в сучасній економічній літературі та статистиці. Але дискусії щодо визначення національного багатства і його структури тривають.

Особливої актуальності в сучасних умовах набуває розвиток нематеріальних форм багатства, пов'язаних з людиною.

Нематеріальне багатство суспільства — це ті його елементи, що перш за все визначають якість робочої сили, — науково-технічний, освітній, культурний потенціал.

Таким чином, у широкому розумінні національне багатство включає в себе як матеріальне, так і нематеріальне багатство країни.

Основними елементами **матеріальної форми національного багатства** насамперед є: виробничий капітал, у структурі якого вирізняють основний і оборотний капітал; основний капітал сфери нематеріального виробництва (школи, лікарні, культурно-освітні і спортивні об'єкти, житлові будинки); резерви капітальних благ (законсервовані запаси основного капіталу); майно домашніх господарств (індивідуальне житло, засоби праці і предмети тривалого використання — автомобілі, меблі, побутова техніка тощо), а також запаси і резерви споживчих благ.

До складу національного багатства відносять і природні ресурси країни, котрі залучені до господарського обороту (земля, надра, вода, ліси, атмосфера, клімат). Корисні копалини, які лише розвідані, а тим більше потенційні, до складу національного багатства не входять.

Основними елементами нематеріальної форми національного багатства є духовні і культурні цінності (нагромаджений виробничий досвід, освітній потенціал нації, досягнення науково-технічної думки, інформаційні ресурси, інтелектуальний рівень та ін.).

Національне багатство є важливим показником економічної могутності країни та джерелом її соціально-економічного прогресу.

Питання до теми

1. У чому полягає сутність економічного відтворення? Назвіть чинники, які обумовлюють наявність категорії «економічне відтворення».
2. Які існують фази суспільного відтворення?
3. Яка методологія обчислення суспільного продукту?
4. Як ви розумієте проблему та умови реалізації суспільного продукту за простого і розширеного відтворення?
5. Що собою представляє національне багатство?

ТЕМА 14. НАЦІОНАЛЬНИЙ ДОХІД І ЙОГО РОЗПОДІЛ. СПОЖИВАННЯ І ЗАОЩАДЖЕННЯ.

Основні питання теми

1. Економічні відносини розподілу як фаза відтворення.
2. Формування доходів населення на ринку праці.
3. Механізм перерозподілу національного доходу і доходів населення. Споживання і заощадження.

4. Соціальний захист: сутність, проблеми, напрями реформування.

1. Економічні відносини розподілу як фаза відтворення

В системі суспільного відтворення фаза розподілу стоїть другою після виробництва. Ця фаза має систему загальних, універсальних економічних законів :

Закон резервування частини суспільного продукту, що виражає об'єктивну необхідність розподілу суспільного продукту на 2 частини, одна з яких надходить в індивідуальне споживання, а інша використовується для забезпечення безперервності виробництва, його удосконалювання і розв'язання загальнонаціональних задач.

У роботі "Критика Готської програми" К. Маркс довів, що перш, ніж суспільний продукт надійде в індивідуальне споживання, з нього роблять ряд відрахувань, величина яких залежить від ефективності виробництва і соціальної політики держави. К.Маркс перелічує ці відрахування: 1) фонд відшкодування спожитих засобів виробництва; 2) фонд на розширення виробництва; 3) резервний чи страховий фонд; 4) витрати управління; 5) те, що потрібно для спільного задоволення потреб (школи, лікарні і т.п.); 6) фонд утримання непрацездатних.

Закон розподілу за працею, відповідно до якого частка суспільного продукту, що надходить в індивідуальне споживання працівника, відповідає його трудовому внеску в народне господарство.

Особистий дохід кожної людини поділяється на 2 частини: **споживання і заощадження**. За розрахунками американських економістів, на які посилається П. Самуельсон у "Економіці", кожен долар доходу американця розподіляється в такий спосіб: 93 центи витрачається на споживання і 7 центів складають заощадження [49].

Споживання - це сума коштів, використовуваних на придбання матеріальних благ і послуг.

Заощадження – частина використовуваного доходу, що накопичується.

Отже, споживання та заощадження є найважливішими компонентами національного доходу. А оскільки заощадження – це потенційні інвестиції, динаміка споживання (С) і заощаджень (S), їх співвідношення відіграє важливу роль у формуванні ринкової рівноваги на ринку капіталів.

З погляду відтворення заощадження забезпечують споживання та його поступове зростання.

Потрібно відзначити, що не існує прямої залежності рівня споживання від зростання доходу. Пруський статистик Енгель, що проводив емпіричні дослідження наприкінці XIX століття, вивів схеми витрат населення з різними рівнями доходів. Вони називаються **законами Енгеля** і зводяться до наступних положень:

1) бідні родини витрачають більше на найнеобхідніше для життя – їжу і житло;

2) частка витрат на харчування скорочується при зростанні доходів, а частка витрат на житлі стабілізується;

3) витрати на дорогоцінні предмети зростають швидше, ніж доход. При зростанні доходу споживача споживання ним вторинних благ перебільшує споживання благ першої необхідності;

4) при зниженні ціни одного з благ і сталості ціни на інше благо збільшується попит на благо, ціна якого знижується, причому здійснюється відносна заміна ним іншого блага.

В економічній літературі розподільні відносини розглядаються в основному через призму розподілу національного доходу. Важливо пам'ятати, що розподілу доходів передують розподіл чинників виробництва, який утверджується у формі власності. Розподіл національного доходу між населенням та домогосподарствами залежить не тільки від рівня продуктивності кожного чинника виробництва (праці, капіталу, землі і підприємництва), а й розподілу цих чинників виробництва між населенням та домогосподарствами.

В усіх економічних системах розподіл виконує загальні **функції**:

1) визначає частку кожної людини в суспільному продукті, що залежить від укладу господарювання і способу розподілу;

2) впливає на виробництво: стимулює зріст ефективності виробництва чи, навпаки, гальмує його в залежності від ступеня прогресивності форми розподілу;

3) формує структуру попиту населення і визначає черговість задоволення потреб.

2. Формування доходів населення на ринку праці

Розподіл національного доходу веде до визначення частки всіх учасників його виробництва: заробітної плати, ренти, відсотка, прибутку, дивіденду. Ці доходи називаються первинними, або основними. Водночас їх називають факторіальними. У привласненні тієї чи іншої основної форми доходу і відбувається реалізація власності на даний чинник виробництва.

Особливості заробітної плати працюючих за наймом як виду трудового доходу полягає в тому, що:

1) працівник соціально захищений державою від сваволі роботодавця за допомогою:

– контрактної системи (кожен працюючий за наймом укладає індивідуальний контракт з адміністрацією, в якому вказуються терміни контракту, посада, кваліфікація працівника, умови роботи і величина заробітної плати, види страхування, підвищення кваліфікації, санкції за порушення умов договору тощо);

– колективного договору, що укладається між адміністрацією і профспілковою організацією підприємства;

– тарифної угоди, що укладається між урядом і галузевою профспілкою.

2) державне регулювання оплати праці найманих робітників забезпечує високий рівень гарантії одержання доходу (це відноситься до розвинених економік).

Специфіка доходів від індивідуальної трудової діяльності полягає в тому, що:

1) вони можуть бути вище, ніж доходи за таку ж роботу в державному і кооперативному секторі, тому що в дрібнотоварному виробництві вище інтенсивність праці, менше накладні витрати. До того ж, ці доходи можуть ґрунтуватися на монопольних цінах, включати диференціальну ренту і використовувати сприятливе співвідношення попиту та пропозиції;

2) доходи від індивідуальної трудової діяльності не гарантовані;

3) дрібний товаровиробник не має соціального захисту з боку держави і профспілок.

Слід розрізнати:

- **номінальні доходи** – кількість грошей, отриманих населенням протягом певного періоду часу;
- **реальні доходи** – це кількість благ і послуг, які можна придбати за номінальні доходи.

Реальні доходи залежать від наступних факторів: а) номінальних доходів; б) рівня цін на товари і послуги; в) темпів інфляції; г) рівня оподаткування. В свою чергу номінальні доходи (особливо в сфері малокваліфікованої праці) залежать від рівня безробіття в країні, статі і національної приналежності працівника.

Індексація доходів – це механізм підвищення доходів пропорційно темпу інфляції.

Варто розрізнати доходи нетрудові і незаконні. Джерелом нетрудових доходів є додатковий продукт, і надходять вони до населення законними шляхами.

Форми нетрудових законних доходів: трансфертні платежі; прибуток, отриманий від підприємницької діяльності; орендна плата за здачу в оренду будь-яких об'єктів; доходи від цінних паперів; відсоток за внесками в банках; земельна рента; доходи від лотерей, розважальних програм, виграші на бігах тощо.

Незаконні доходи - це доходи, отримані в зв'язку з порушенням діючого законодавства.

Дослідження показують, що основні доходи, які одержує населення від реалізації власності на чинники виробництва, породжують значну нерівність у суспільстві. Так, існує величезна різниця між доходом підприємця, який є водночас власником великого підприємства чи пакета акцій кількох тисяч гектарів родючих сільськогосподарських угідь, талановитим підприємцем і робітником середньої кваліфікації, що працює на його підприємстві. Крім того, значна частка населення з тих чи інших причин (за віком, за станом здоров'я тощо) взагалі не може брати участі в суспільному процесі виробництва.

Отже, нерівність у первинних доходах є не тільки наслідком неоднакової ефективності та продуктивності чинників виробництва, а також результатом нерівності розподілу приватної власності на засоби виробництва та впливу соціальних відносин у суспільстві. Необхідність перерозподілу національного доходу, а конкретніше — основних доходів зумовлена тим, що це веде до розв'язання гострих суперечностей між багатими і бідними, підносить рівень життя незахищених верств населення, сприяє підвищенню стимулів до праці та виконує ряд інших соціальних функцій.

Джерела нерівності доходів: а) концентрація власності і багатства в руках одних людей і їхня відсутність у інших; б) різна професійна підготовка людей; в) різні здібності людей; г) різний склад родини; д) спадкування якихось благ; е) компенсації до заробітної плати за шкідливі і тяжкі умови праці тощо.

3. Механізм перерозподілу національного доходу і доходів населення. Споживання і заощадження.

Перерозподіл національного доходу здійснюється через державний бюджет, ціноутворення, внески до різноманітних фондів, а також протизаконними видами діяльності (ухиляння від сплати податків, приховування доходів, хабарництво тощо).

Як політекономічна категорія **перерозподіл національного доходу** виражає відносини власності між різними економічними суб'єктами у сфері розподілу та обміну з приводу привласнення державою значної частки необхідного і додаткового продукту та наступного його спрямування на виконання функцій держави [25, с. 275].

Результати перерозподілу можуть виявлятися у формі вертикального перерозподілу (між багатими і бідними за рахунок різного роду податків) та горизонтального перерозподілу (за рахунок трансферту, субвенцій, субсидій тощо). При цьому слід запам'ятати, що економічна доцільність перерозподілу забезпечується за допомогою органічного поєднання реалізації двох принципів: принципу ефективності та принципу соціальної справедливості. А кінцевою метою перерозподілу є відносне вирівнювання споживання кожним громадянином.

Первинні доходи населення внаслідок перерозподілу трансформуються у вторинні.

Податки – це фінансові відносини між державою та платниками податків з метою створення державного централізованого фонду грошових коштів, необхідних для виконання державою її функцій.

Розрізняють **прямі** (податки на доходи і багатство) та **непрямі** (податки на споживання).

У розвинутих країнах провідну роль у доходах державного бюджету відіграє **прибутковий податок**, який утримується з оподаткованого доходу, що становить різницю між особистим (валовим) доходом і неоподатковуваним мінімумом.

З непрямих податків найважливішим є **податок на додану вартість**. Ця вартість, додана переробкою, є різницею між ціною товару і витратами фірми на сировину, комплектуючі матеріали, куплені у постачальників. Питома вага ПДВ у структурі доходів держбюджету складає в різних країнах від 30 % до 50 %

Функції податків: **фіскальна** (формування джерел державних доходів), **регулююча** (регулювання громадських, колективних, особистих інтересів, а також взаємовідносин держави з різними секторами, сферами та галузями виробництва, перерозподіл доходів), **стимулююча** (вплив на інвестиційний

процес, проведення НДДКР, прискорення темпів економічного зростання тощо).

4. Соціальний захист населення сутність, проблеми , напрями реформування

В умовах ринкової економіки працівника можуть захистити, по-перше, його знання, досвід, професіоналізм, активна трудова діяльність; по-друге, власність, володарем якої він є; по-третє, державні гарантії та різноманітні види соціальної допомоги. Йдеться про соціальний захист, який забезпечується державою, громадськими організаціями та трудовими колективами.

Стаття 46 Конституції України гарантує громадянам право на соціальний захист, “що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов’язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними”.

Економічна категорія “**соціальний захист**” являє собою систему розподільчих відносин, у процесі яких за рахунок частини національного доходу утворюються та використовуються суспільні фонди грошових засобів для матеріального забезпечення та обслуговування окремих категорій громадян.

У світі діє декілька **моделей соціального захисту**, що включають в себе систему пенсійного захисту і соціальне страхування: соціал-демократична модель (скандинавські країни), неоліберальна модель (США); неоконсервативна модель (Німеччина), система Беверіджа (Великобританія, Ірландія).

Соціал-демократична модель - характеризується значною роллю держави в рішенні соціальних проблем суспільства, у тому числі в забезпеченні повної зайнятості.

Неоліберальна модель заснована на рішенні проблем соціального захисту безпосередньо між підприємцем і працівником в особі профспілок і максимальним усуненням держави від втручання в цю сферу.

Неоконсервативна модель - це приклад рішення соціальних проблем державно-приватними методами, де відповідальність окремого підприємця замінена системою їх обов'язкової колективної відповідальності під контролем держави.

Система Беверіджа ґрунтується на тому, що в страхових випадках (хвороба, пенсійний вік, смерть , пологи, тощо) кожен громадянин повинен бути охоплений соціальною страховою допомогою або грошовою допомогою; головна задача держави - захист громадян з мінімальними доходами.

Економічна теорія виділяє чотири основні **функції соціального захисту**: профілактично-попереджувальну, економічну, реабілітаційну і політичну [72, с.488].

Профілактично - попереджувальна функція соціального захисту полягає в

проведенні комплексу організаційно-технічних медичних заходів, що дозволяють захистити здоров'я і працездатність людей.

Економічна — полягає в заміщенні втраченої заробітної плати або доходу в зв'язку з тимчасовою або постійною втратою працездатності (хвороба, нещасні випадки, похилий вік або настання будь-якого іншого соціального ризику).

Соціально-реабілітаційна - передбачає здійснення комплексу медичної, професійної і соціальної реабілітації працівників з метою відновлення втраченого здоров'я і працездатності.

Політична - покликана забезпечити формування і підтримку ефективних інститутів і механізмів соціального захисту з метою забезпечення гарантованих Конституцією і законодавством країни соціальних і правових норм захисту і підтримки соціальної стабільності і безпеки країни.

Сучасна система соціального захисту населення включає наступні основні інститути: традиційну форму державної допомоги (соціальну допомогу, що надається державою і муніципалітетом); соціальне страхування (з публічно-правовим статусом); приватну страхову ініціативу і соціальні послуги, що надаються підприємствами

Верховною Радою України були прийняті Закони України “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності”, “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття”, “Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням”, “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”, “Про пенсійне забезпечення” та ін.

Більшість економістів розглядають такі **принципи**, на яких повинна ґрунтуватися система соціального захисту в ринкових умовах:

- визначення соціального захисту пріоритетним напрямом діяльності суспільства і держави;
- законодавче визначення основних соціальних гарантій;
- загальнодоступність і гарантований рівень соціального забезпечення найнагальніших життєвих потреб для всіх громадян;
- визначення рівня наданих гарантій на підставі соціальних нормативів;
- законодавчо встановлений розподіл відповідальності між державою, роботодавцями та працівниками щодо забезпечення гарантій із соціального страхування;
- забезпечення непрацездатному населенню рівня життя, який відповідає встановленому законом прожитковому мінімуму;
- відповідальність основних засад соціального захисту рівню соціально-економічного розвитку держави.

Питання до теми

1. Якими економічними законами управляється процес розподілу доходів та національного доходу?
2. Чому існує нерівність у доходах населення в умовах ринкової економіки?
3. Чи впливає принцип соціальної справедливості на розподільчі відносини?

Відповідь обґрунтуйте.

4. Чому споживання є завершувальною фазою відтворювального процесу?

5. Чим викликана необхідність державного регулювання доходів населення і в чому його сутність?

ТЕМА 15. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЙОГО ФАКТОРИ. ЦИКЛИ ТА ЇХ ВИДИ. БЕЗРОБІТТЯ.

Основні питання теми

1. Економічне зростання, його суть, типи і фактори.
2. Економічне зростання та ефективність виробництва. Показники ефективності.
3. Циклічний характер розвитку ринкової економіки. Фази циклу. Види циклічних коливань.
4. Безробіття і його суть, причини і форми. Рівень безробіття.

1. Економічне зростання, його суть, типи і фактори

В теоретичному і практичному аспектах поняття “економічне зростання” тісно пов'язане з термінами “розширене відтворення” та “економічний розвиток”, але за своїм змістом — це не тотожні економічні категорії. Наприклад, розширене відтворення охоплює процеси як на макрорівні (національна, світова економіка), так і на мікрорівні (галузь, підприємство). Економічне зростання ж характеризує стратегічні цілі руху економіки на макрорівні (національному, світовому). Тут на перший план висувається проблема кількісного та якісного розвитку національної економіки.

Під **економічним зростанням** розуміють кількісне збільшення і якісне удосконалення за відповідний період результатів виробництва (товарів, послуг) та його основних чинників.

Зміст теорій економічного зростання — це аналіз динаміки його конкретних чинників та ефективності їх використання, а також шляхів, показників досягнення таких макроекономічних пропорцій, за яких можливий безкризовий розвиток. На цих положеннях і ґрунтуються основні теорії зростання: класична, марксистська, кейнсіанська, а також його сучасні течії — неокласична, некейнсіанська, соціологічна.

Графічно економічне зростання зображають переміщенням кривої виробничих можливостей праворуч.

До **факторів економічного зростання** відносять: а) фактор пропозиції; б) фактор попиту; в) фактор ефективності; г) позаекономічні фактори.

Фактори пропозиції зумовлюють фізичну здатність економіки до зростання. Їх чотири: 1) кількість та якість природних ресурсів; 2) кількість та якість трудових ресурсів; 3) обсяг капіталу країни; 4) рівень технологій.

Фактор попиту – в країні має бути такий рівень сукупних витрат, за якого повністю використовуються наявні ресурси суспільства.

Фактор ефективності – повне використання всіх ресурсів плюс досягнення оптимальної структури виробництва, що дасть можливість якомога економніше використовувати ресурси і виробляти з них найпотрібніші й найцінніші товари і послуги для суспільства.

Позаекономічні фактори: політична, соціальна ситуація в країні, культурні особливості нації.

Розрізняють два типи економічного зростання:

- **екстенсивний тип економічного зростання** – це нарощування виробництва товарів і послуг на базі збільшення кількості використовуваних факторів виробництва за попереднього рівня технологій. (зростання чисельності робочої сили, обсягу земель, інвестицій, при цьому продуктивність праці залишається незмінною);

- **інтенсивний тип економічного зростання** – це збільшення виробництва товарів і послуг на основі підвищення ефективності використання ресурсів:

- підвищення кваліфікації робітників;

- поліпшення використання капіталу;

- застосування нових машин і механізмів;

- кращої організації і господарської діяльності, що веде до зростання продуктивності праці.

Визначальну роль в обумовленості (детермінації) як типів, так і темпів економічного зростання відіграє процес нагромадження капіталу. У ході нагромадження відбуваються суттєві зміни в структурі капіталу, які пов'язані з науково-технічним прогресом [2, с. 218].

Процес нагромадження капіталу органічно пов'язаний з процесами заощадження та інвестування. Останні здійснюються як юридичними, так і фізичними особами з різних причин, незалежних одна від одної.

Але якими б не були мотиви різних осіб, що спонукають їх здійснювати заощадження, часто вони, як зазначає П. Самуельсон, мало пов'язані з можливостями інвестування, тобто «чистим капіталоутворенням».

Чисте інвестування має місце лише тоді, коли створюється новий реальний капітал. Це переважно характерно для промислових, будівельних, торговельних підприємств. Таким чином, **інвестиції** — це сукупність витрат, що реалізуються у формі довгострокових вкладень капіталу в різні галузі та сфери економіки. Головна мета інвестування — одержання в перспективі більшого підприємницького доходу, прибутку, відсотка, ренти.

Досить відомі такі моделі економічного зростання: Харрода — Домара; виробничої функції Кобба — Дугласа та її модифікація Я. Тінбергеном, Р. Солоу; «витрати — випуск» В. Леонтьєва [2, с. 222—225].

Неокейнсіанські моделі економічного зростання ґрунтуються на визнанні домінуючої ролі попиту у стимулюванні економічного зростання.

Вихідною умовою неокласичної концепції є положення про залежність обсягів суспільного виробництва від факторів виробництва. Принципова особливість моделі Р. Солоу полягає у відображенні впливу на збільшення обсягів суспільного виробництва тих чинників, які є основою підвищення продуктивності суспільної праці.

2. Економічне зростання та ефективність виробництва. Показники ефективності.

Мета суспільного виробництва – задоволення людських потреб. Невгамовність і постійне зростання потреб та прагнення людей задовольнити ці потреби є рушійною силою і спонукальним мотивом розвитку суспільного виробництва, під яким сучасна економічна теорія і світова практика господарювання розуміють економічне зростання та економічний і соціальний прогрес суспільства.

Економічне зростання вимірюється показниками росту і приросту валового національного продукту (ВНП), національного доходу (НД) та національного багатства як в абсолютному вимірі, так і у розрахунку на душу населення.

За умов обмежених ресурсів динаміка розвитку економіки значною мірою залежить від ефективності суспільного виробництва або ефективності використання наявних ресурсів.

Ефективність використання ресурсів або ефективність суспільного виробництва характеризує зв'язок між обсягом виробленої продукції (економічних благ) і кількістю ресурсів, що застосовуються в процесі її виробництва. Отже загальною формою виміру ефективності суспільного виробництва є співвідношення між його результатами і витратами.

В сучасній економічній теорії та практиці розрізняють поняття економічної і соціальної ефективності суспільного виробництва.

Економічна ефективність суспільного виробництва характеризується співвідношенням обсягів виробленого продукту с витратами використаних на його виробництво ресурсів. Суспільне виробництво вважається ефективним у разі досягнення максимально можливих результатів за найменших витрат виробничих ресурсів. Зростання економічної ефективності передбачає скорочення сукупних витрат живої та уречевленої праці на випуск одиниці продукції.

Для характеристики економічної ефективності суспільного виробництва використовують цілу низку спеціальних показників, які вимірюють ефективність використання усіх задіяних у суспільному виробництві ресурсів.

Розглянемо основні з цих показників.

Продуктивність праці – показник ефективності виробничої діяльності людей в процесі створення економічних благ, який вимірюють кількість продукції вироблюваної одним працівником за певний проміжок часу в натуральному обсязі або вартісному вимірі.

Продуктивність праці (П_{рП}) на окремому підприємстві вимірюють обсягом виробленої продукції, що припадає на одного робітника:

$$PrП = \frac{\text{Обсяг виробленої продукції}}{\text{Кількість працівників}};$$

$$PrП = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Кількість працівників}};$$

$$PrП = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Заробітна плата працівників}}.$$

Продуктивність суспільної праці (ПрПс) вимірюється величиною валового національного продукту (ВНП) або національного доходу (НД), що припадає на одного робітника зайнятого у народному господарстві або на одну грошову одиницю витрат на оплату живої праці:

$$PrПс = \frac{\text{Національний дохід}}{\text{Середньорічна чисельність зайнятого населення}};$$

$$PrПс = \frac{\text{Національний дохід}}{\text{Сумарний річний фонд заробітної плати}}.$$

Трудомісткість – показник обернений показникові продуктивності праці і характеризує затрати живої праці на одиницю виробленої продукції. Трудомісткість (Тр) може вимірюватися як у натуральних так і вартісних показниках, а саме:

$$Tr = \frac{\text{Затрати живої праці (чол/год)}}{\text{Обсяг виробленої продукції (од.)}};$$

$$Tr = \frac{\text{Витрати на оплату найманих працівників}}{\text{Вартість виробленої продукції}}.$$

Фондовіддача – показник, що характеризує ефективність використання засобів праці. Фондовіддача (Фв) для окремого підприємства (мікрорівень) визначається вартістю виробленої продукції, що припадає на одиницю вартості основних виробничих фондів підприємства. Для окремої галузі фондовіддача (Фвг) визначається вартістю товарної (або валової, або чистої) продукції, що припадає на одиницю середньорічної вартості основних виробничих фондів галузі у незмінних цінах. На рівні народного господарства (макрорівень) Фондовіддача (Фвс) визначається величиною національного доходу, що припадає на одиницю середньорічної вартості основних виробничих фондів суспільства у порівняльних цінах. Методики розрахунку всіх перелічених показників фондовіддачі є майже тотожними, тому для приклада наведемо формулу розрахунку фондовіддачі для окремого підприємства:

$$Ф_v = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Вартість основних фондів підприємства}}.$$

Підвищення фондовіддачі є найважливішою умовою зростання ефективності суспільного виробництва, оскільки її зростання дозволяє збільшувати обсяги випуску продукції без введення в дію нових виробничих потужностей і забезпечує економію інвестиційних ресурсів.

Фондомісткість – показник обернений показникові фондівіддачі. Фондомісткість (Φ_M) характеризує вартість витрат виробничих фондів на одиницю вартості виробленої продукції і обчислюється у такий спосіб:

$$\Phi_B = \frac{\text{Вартість основних фондів підприємства}}{\text{Вартість виробленої продукції}}$$

Матеріаломісткість (M_M) характеризує ефективність використання предметів праці – сировини, матеріалів, енергії палива тощо і вимірюється витратами матеріальних ресурсів у вартісному вимірі на одиницю вартості виробленої продукції:

$$M_M = \frac{\text{Вартість витрачених на виробництво матеріалів}}{\text{Вартість виробленої продукції}}$$

Для аналізу динаміки структури витрат виробництва і пошуку шляхів зниження собівартості продукції певне значення мають розрахунки показників матеріаломісткості виробництва по окремим видам матеріальних ресурсів, яка може обчислюватися не тільки у вартісних, але й у натуральних показниках. Зокрема останнім часом, у зв'язку зі значним підвищенням цін на енергоносії, електроенергію та паливно-мастильні матеріали, пильна увага приділяється аналізу енергомісткості вітчизняного виробництва. Покращення цього показника стало першочерговою задачею підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва. Для розв'язання цієї проблеми навіть розробляється національна цільова комплексна програма енергозбереження, яка має не меті саме зниження енергомісткості виробництва.

Матеріаловіддача – показник обернений показникові матеріаломісткості виробництва. Він визначається вартістю виробленої продукції, що припадає на одиницю вартості використаних у виробництві матеріальних ресурсів.

Узагальнюючим інтегральним показником ефективності суспільно виробництва є **показник продуктивності суспільного виробництва**, який одночасно характеризує ефективність використання усіх задіяних у суспільному виробництві ресурсів, тобто продуктивність як живої, так і уречевленої праці, що застосовується у виробництві. Продуктивність виробництва (P_pB) вимірюється вартістю вироблюваної продукції на одиницю сукупної вартості витрат на всі задіяні у виробництві ресурси:

$$P_pB = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Витрати на оплату живої праці} + \text{Вартість матеріалів} + \text{Вартість основних виробничих фондів}}$$

Підвищення економічної ефективності суспільного виробництва є водночас і показником і чинником економічного зростання і соціально-економічного прогресу в цілому, під яким розуміють поступовий розвиток і піднесення суспільства на новий ступень розвитку продуктивних сил суспільства і задоволення матеріальних і соціальних потреб людей.

Соціально економічний розвиток суспільства характеризується ступінню задоволенні матеріальних і соціальних потреб як суспільства в цілому, так і кожної окремої людини. Узагальнюючими показниками досягнутого рівня

соціально-економічного розвитку є розмір валового національного продукту або національного доходу на душу населення і рівень і якість життя населення.

Рівень життя населення – це ступень забезпеченості людей матеріальними і духовними благами, потрібними для забезпечення їх нормальної життєдіяльності. Він визначається рівнем фактичного споживання матеріальних і духовних благ та послуг на душу населення або на сім'ю, а також його відповідністю як національному стандарту життя певної країни за даних конкретно-історичних умов, так і науково обґрунтованим раціональним нормам споживання цих благ.

3. Циклічний характер розвитку ринкової економіки. Фази циклу. Види циклічних коливань

Циклічність — це об'єктивна форма розвитку національної економіки (а також світового господарства) як єдиного цілого, тобто закономірний рух від однієї макроекономічної рівноваги до іншої.

За тривалістю вирізняють такі типи економічних циклів: короткі (2—3 роки), середні (близько 10 років), довгі (40—60 років).

Економічний цикл — період розвитку економіки від початку однієї кризи до наступної. Середні цикли (у класичному трактуванні) включають такі фази: кризу, депресію, поживлення та піднесення.

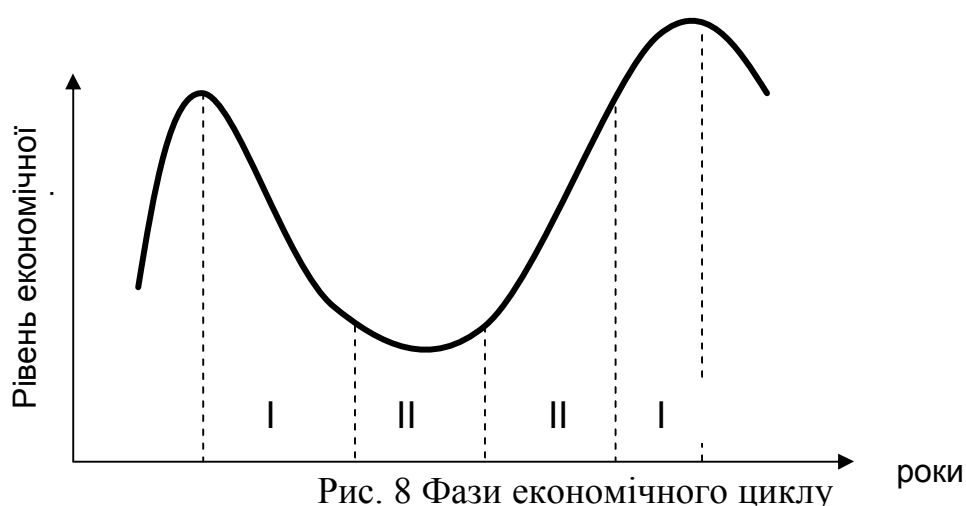


Рис. 8 Фази економічного циклу

I фаза – криза – різке скорочення ділової активності: падіння цін у немонополізованих галузях, підвищення цін монополій, банкрутства, зменшення капіталовкладень, обсягів виробництва, зайнятості, збільшення безробіття, обсягів нереалізованих та товарних запасів.

II фаза – депресія – фаза пристосування економічних суб'єктів до нових умов господарювання: спад виробництва зупиняється, зменшуються ціни, обсяги нереалізованих товарних запасів, ставка позичкового відсотку; зростають обсяги вільного грошового капіталу; відбувається нагромадження капіталу для оновлення виробництва.

III фаза – поживлення – фаза зростання обсягів виробництва і капіталовкладень, підвищення попиту на товари, ставки позичкового відсотку, зайнятості. Вона закінчується досягненням докризового рівня розвитку виробництва.

IV фаза – піднесення – фаза, яка характеризується стрімким економічним зростанням: збільшуються капіталовкладення, курси акцій, ціни, ставка позичкового відсотку, заробітна плата тощо.

Довгострокові циклічні коливання економічна наука виявила ще в другій половині ХХ ст., але особлива роль у розробці цієї проблеми належить російському вченому М. Д. Кондратьєву [2, с. 230—231; 3, с. 378-382].

Довгохвильові цикли Кондратьєва тривалістю близько 50 років пов'язують із інноваційними процесами економічних системах, а також із радикальними змінами в технологічній базі суспільного виробництва та інфраструктурі.

Дослідження вченого ґрунтувались на статистичних даних щодо динаміки виробництва чавуну, свинцю, вугілля, а також середнього рівня цін, заробітної плати та ставки відсотка, зовнішньоторговельного обороту та інших показників в Англії, Франції, Німеччині і США за період із 80-х рр. ХVІІІ ст. до 20-х р. ХХ ст.

Ці хвилі мають стадії «підвищення» та «зниження».

Перша – період революційних змін у техніці та технології, у сферах грошово-кредитних і фінансових відносин; друга зумовлюється наростаючою нестійкістю економіки – спадом промислового виробництва, аграрними кризами, розладом фінансово-кредитної системи, падінням курсу цінних паперів.

У сучасній теорії існують різні думки щодо запобігання спаду, подолання негативних наслідків циклічного розвитку. Найчастіше використовують **2 підходи** – **кейнсіанський** (стимулювання попиту, пріоритет макроекономічного регулювання, пріоритет податково-бюджетної політики, заохочення економічної політики держави) та **монетаристський** (стимулювання пропозиції, пріоритет мікроекономічного регулювання, пріоритет кредитно-грошової політики, обмеження економічної ролі держави).

4. Безробіття і його суть, причини і форми. Рівень безробіття

Рівень зайнятості і рівень безробіття є важливими макроекономічними параметрами, за якими оцінюють рівень використання трудових ресурсів та ефективність проведення економічної політики держави в цілому.

Безробіття – це така ситуація на ринку праці, коли частина працездатних робітників не мають, але бажають мати роботу.

Економісти по-різному пояснюють **причини** безробіття в ринковій економіці. В цілому можна виділити такі підходи до пояснення цього явища:

- надлишок народонаселення;
- зростання органічної будови капіталу (марксизм);
- високий рівень заробітної плати (неокласики);
- дефіцит сукупного попиту (кейнсіанство).

Основні форми безробіття:

- **фрикційне** - пов'язане з пошуком та очікуванням роботи, кращої за оплатою, кваліфікацією чи за умовами праці; це короткочасне безробіття
- **структурне** – з'являється внаслідок структурної перебудови виробництва під впливом НТП, при якому частка робітників стають непотрібними за рахунок введення кращих технологій. Воно виникає, коли є невідповідність між попитом на робочу силу і пропозицією праці;
- **циклічне** – викликається коливанням економічної кон'юнктури. На фазі кризи економіки попит на товари та послуги зменшується, що призводить до скорочення виробництва і зайнятості. І, навпаки, на фазі піднесення зростає попит на споживчі і інвестиційні товари, а відповідно, і на робочу силу.

Існують і інші форми безробіття: сезонне, відкрите, приховане, молодіжне, конверсійне, технологічне тощо.

Фрикційне та структурне безробіття становлять **природне безробіття**, за якого спостерігається повна зайнятість, досягається потенційний обсяг національного виробництва (максимальний ВВП за рахунок повного використання всіх ресурсів), відсутня інфляція.

Повна зайнятість – це зайнятість за природного рівня безробіття, величина якого становить 5-6 %.

Коли існує природний рівень безробіття в умовах повної зайнятості, то циклічне безробіття дорівнює нулю.

Ціна безробіття означає втрати суспільства від безробіття, тобто це відставання (зменшення) обсягу ВВП за період збільшення циклічного безробіття.

Населення країни поділяється на різні категорії щодо його можливостей участі у праці.

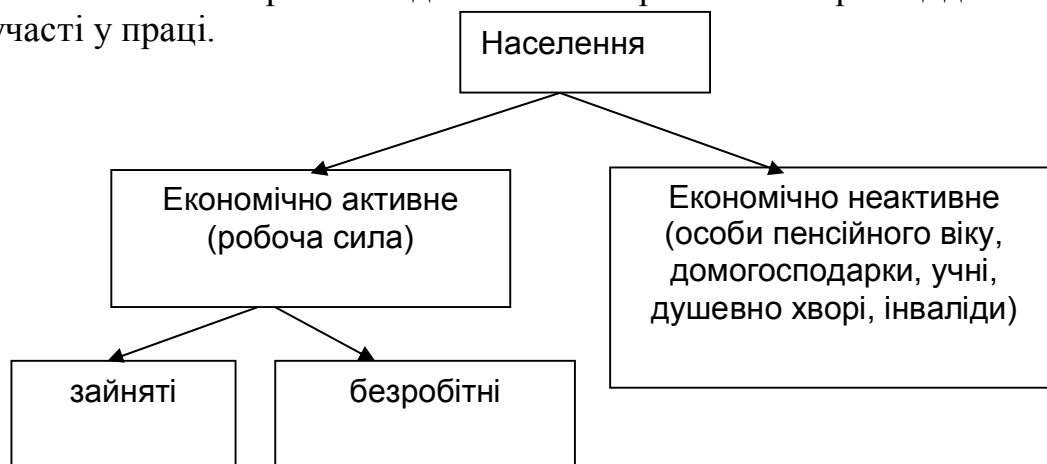


Рис. 7 Структура населення відносно до праці

Безробітні – непрацюючі особи, що входять до складу робочої сили, які активно шукають роботу за наймом.

Рівень безробіття – це відношення числа безробітних до робочої сили (економічно активного населення) у відсотках.

$$\text{Рівень безробіття} = \frac{\text{кількість безробітних}}{\text{економічно активне населення}} * 100\%$$

Безробіття є соціально-економічним лихом для суспільства втрата роботи істотно знижує життєвий рівень працівника, завдає йому морально-психологічної травми внаслідок відчуження від виробництва.

Питання до теми

1. Який тип економічного зростання притаманний економіці України?
2. Які існують економічні чинники економічного зростання?
3. Чим спричиняються коливання економічної кон'юнктури?
4. Що таке природний рівень безробіття і повна зайнятість?
5. Які існують причини циклічного безробіття?

ТЕМА16. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

Основні питання теми

1. Світове господарство, його сутність, структура та етапи розвитку.
2. Міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація економіки.
3. Міжнародна торгівля товарами та послугами.
4. Міжнародний рух факторів виробництва: капіталу, робочої сили, технологій.
5. Міжнародні валютно-фінансові відносини.

1. Світове господарство, його сутність, структура та етапи розвитку

Економічні відносини між країнами виникли дуже давно. Але досить тривалий час вони мали нерегулярний та обмежений характер. Лише у XVI-XIX ст. з розвитком машинної індустрії, нових виробництв, транспорту і потужним підвищенням продуктивності праці ці відносини значно розширились і зросли. З поглибленням міжнародного поділу праці економічні зв'язки між країнами світу стають все більш важливим фактором процесу відтворення, задоволення суспільних потреб та розвитку світового господарства. Внаслідок цих процесів відбувається становлення, розвиток та розширення міжнародного співробітництва, формується світове господарство як економічна єдність, поглиблюється інтегрованість країн.

Світове господарство - сукупність національних економік країн світу, пов'язаних між собою міжнародним поділом праці, рухом товарів і послуг, фінансовими розрахунками.

У своєму становленні і розвитку світове господарство пройшло довгий і складний шлях. Саме розвиток світового ринку (період від першого суспільного поділу праці до становлення великої машинної індустрії у середині XIX ст.) привів до формування світового господарства.

Об'єктивні передумови виникнення світового ринку: а) країни володіють різними за якістю і кількістю економічними ресурсами, отже випускають значною мірою ті товари, забезпеченість ресурсами для яких вище; б) на основі історичного розвитку, географічного положення, економічного зростання формується міжнародний поділ праці, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах; в) на основі міжнародного поділу праці виникає необхідність обміну товарами між країнами, і, чим вище ступінь поділу праці, тим вище необхідність міжнародних контактів.

Етапи становлення світового ринку

I етап - розвиток внутрішніх, локальних ринків у країні.

Внутрішній ринок – форма організації товарного виробництва, при якій виробники самостійно реалізують вироблені товари усередині країни.

II етап - розвиток національного ринку в масштабах держави.

Національний ринок – це внутрішній ринок, для якого характерна наявність міжрегіональних зв'язків між господарюючими суб'єктами, які виникли в результаті суспільного поділу праці, частина його орієнтується на іноземних покупців. Він сформувався в період розвитку мануфактурного капіталізму (XVI – 70-ті рр. XVIII ст.).

III етап - формування міжнародного ринку.

Міжнародний ринок – це частина національного ринку, що безпосередньо пов'язана з закордонними ринками.

IV етап - розвиток світового ринку.

Світовий ринок – сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці й інших факторів виробництва.

Світове господарство як сформована органічна структура починає функціонувати на рубежі XIX і XX століть.

Для сучасного етапу розвитку світового господарства характерні такі ознаки:

- відкритість економіки, як головний принцип взаємин більшості країн зі світовим співтовариством;
- наявність розвинутої сфери міжнародної торгівлі, міжнародного переміщення робочої сили, капіталу, технологій;
- функціонування самостійної міжнародної фінансової сфери;
- виникнення і розвиток багатонаціональних корпорацій, які найчастіше визначають міжнародну економічну політику;
- створення системи наддержавних організацій, що покликані забезпечити стабільний і збалансований економічний розвиток.

Відкрита економіка – це система, усі суб'єкти економічних відносин якої можуть без обмежень проводити операції на міжнародному ринку. Вона являє собою єдиний економічний комплекс, інтегрований у світове господарство.

До кількісних індикаторів відкритості економіки відносять частку експорту (E) та імпорту (I) у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Так, відношення експорту до ВВП визначається як експортна квота (E_k):

$$E_k = \frac{E}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$$

Прийнято вважати економіку відкритою, якщо $E_k \geq 10\%$.

Імпортна квота (I_k). Це відношення обсягу імпорту до ВВП, виражене у відсотках.

$$I_k = \frac{I}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$$

Більш комплексним показником є зовнішньоторговельна квота: відношення обсягу зовнішньоторговельного обороту до ВВП, виражене у відсотках:

$$ZT_k = \frac{ZT}{\text{ВВП}} \cdot 100\% ,$$

де ZT_k – зовнішньоторговельна квота, ZT – обсяг зовнішньоторговельного обороту (сума імпорту й експорту).

Отже, сучасне світове господарство - це глобальний економічний організм, сукупність національних економік, що знаходяться в тісній взаємодії і взаємозалежності, який підкоряється об'єктивним законам ринкової економіки.

2. Міжнародний поділ праці та інтернаціоналізація економіки

Об'єктивною матеріальною основою формування світового господарства є **міжнародний поділ праці (МПП)** – процес спеціалізації країн, об'єднань, фірм на виробництві окремих видів продукції, а також кооперування виробників для спільного випуску кінцевої продукції.

МПП є формою суспільного поділу праці.

Теорія міжнародного поділу праці отримала своє обґрунтування і розвиток у працях багатьох учених-економістів. Першими в даному дослідженні були представники класичної політичної економії: А. Сміт, Д. Рікардо, Р. Торренс, Дж. Мілль. Головним їх досягненням була розробка теорії порівняльних переваг, в основу якої покладена ідея про існування відмінностей між країнами в умовах виробництва.

Пізніше, у ХХ ст., ідеї класиків розвинули такі економісти: Е. Хекшер, Б. Олін, П. Самуельсон, В. Леонтьєв та ін. Їх ідеї були покладені в основу теорії сучасної міжнародної торгівлі, міжнародних економічних відносин.

Реалізація переваг міжнародного поділу праці у процесі міжнародного обміну будь-якої країни при сприятливих умовах дає: а) одержання різниці між міжнародною і внутрішньою ціною експортованих товарів і послуг; б) економію внутрішніх витрат через відмову від національного виробництва при використанні більш дешевого імпорту.

Головним напрямком розвитку МПП стало розширення міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Міжнародна спеціалізація виробництва - це форма інтернаціональної організації виробництва, що припускає відокремлення, виділення видів виробництв і галузей у міжнародному масштабі.

Вона розвивається за двома напрямками – виробничим і територіальним. У свою чергу, виробничий напрямок підрозділяється на: а) міжгалузеву, б) внутрішньогалузеву спеціалізацію; в) спеціалізацію окремих підприємств.

Територіальна міжнародна спеціалізація виробництва включає спеціалізацію: а) окремих країн; б) груп країн; в) регіонів на виробництві визначених товарів і їхніх частин для світового ринку.

Основними видами міжнародної спеціалізації виробництва є: предметна (виробництво продуктів); подетальна (виробництво частин компонентів продуктів); технологічна або постадійна спеціалізація (тобто здійснення окремих технологічних процесів, наприклад, зборка, фарбування тощо).

Міжнародна кооперація виробництва - це форма інтернаціональної організації виробництва, що припускає систему виробничих зв'язків, які встановлюються між спеціалізованими підприємствами. Її об'єктивною основою є зростаючий рівень розвитку продуктивних сил, а також процес сталих виробничих зв'язків між самостійними підприємствами, що відокремилися, незалежно від того, чи відбувається він усередині країни або на міжнародній арені.

Економічною формою розвитку міжнародного поділу праці та міжнародного усупільнення виробництва є **інтернаціоналізація**.

Інтернаціоналізація господарського життя означає зближення економік країн, що, у свою чергу, виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності, зростанні міжнародного товарообороту, русі капіталів та робочої сили, взаємному впливові на найважливіші економічні процеси в країнах. Вона охоплює продуктивні сили і виробничі відносини, виявляється як у сфері виробництва, так і у сфері розподілу, обміну та споживання.

Інтернаціоналізація капіталу – процес об'єднання різних форм національного та інтернаціонального капіталу.

Розглядаючи інтернаціоналізацію, слід зазначити, що її ключовою сучасною тенденцією є транснаціоналізація. Вона являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій транснаціональних корпорацій (ТНК).

Транснаціональна корпорація (ТНК) (transnational corporation, TNC) - корпорація, головна компанія якої належить капіталові однієї країни, а філії розташовані в різних країнах світу.

Інтернаціоналізація економічних відносин породжує нові організаційні форми, які уможливають подолання перешкод, створених державними кордонами. Найважливішою з цих форм стала **міжнародна економічна інтеграція**, яка представляє собою співробітництво між національними господарствами різних країн з частковою або повною їхньою уніфікацією, ліквідацію бар'єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків кожної з країн з метою створення одного спільного ринку.

Принципами й умовами розвитку міжнародної економічної інтеграції є поглиблення міжнародного поділу праці, розвиток продуктивних сил під впливом НТП, розширення можливостей перевезень вантажів на далекі відстані, бурхливий розвиток комунікаційних можливостей, тісне переплетення національних економік на мікрорівні, чітка тенденція розвитку процесу оптимізації світового господарства, створення міжнародних організацій, об'єктивна необхідність спільного рішення глобальних проблем існування людства.

Обов'язковим елементом дослідження міжнародної економічної інтеграції є аналіз її основних форм. До них належать: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі і митний союз, спільний ринок, економічний і політичний союзи.

Зона вільної торгівлі – пільгова зона регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, що входять у цю зону.

Митний союз - це спільна митна територія двох або більше країн з повною ліквідацією мита у взаємних відносинах і з єдиним тарифом стосовно третіх країн. Ціль створення митного союзу: полегшити зовнішню торгівлю країн-учасниць і, у той же час, не створити додаткових перепон у торгівлі з третіми країнами

Спільний ринок – це об'єднання національних ринків декількох країн у єдиний великий ринок з вільним переміщенням у його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили.

Економічний союз – це об'єднання національних економік декількох країн на основі митного союзу, спільного ринку, уніфікації фінансових систем і проведення спільної валютної політики.

Політичний союз – це об'єднання країн на основі спільного договору з метою проведення спільної політики у всіх сферах державного життя.

Преференційна торговельна угода передбачає зниження імпорتنих тарифів та інших бар'єрів у взаємній торгівлі. При цьому кожний учасник проводить свою незалежну торговельну політику стосовно третіх країн.

Найвищого ступеня зрілості економічна інтеграція досягла в групі промислово-розвинених країн, передусім в Західній Європі, де успішно функціонує **Європейський Союз (ЄС)**. У 2006 році ЄС налічував 25 держав Європи. У межах ЄС функціонує єдиний внутрішній ринок з вільним рухом усіх чинників виробництва. Створено єдиний Європейський банк з правами емісії єдиної валюти — євро, валютний та економічний союз.

3. Міжнародна торгівля товарами та послугами

Однією з характерних особливостей світового господарства другої половини ХХ ст. був інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин.

Міжнародні економічні відносини - це процес взаємодії між резидентами і нерезидентами з приводу більш ефективного розподілу обмежених ресурсів з метою задоволення потреб всіх інституціональних одиниць, що беруть участь у цьому процесі.

Резиденти: а) фізичні особи, що мають постійне місце проживання в Україні, у тому числі тимчасово знаходяться за межами України; б) юридичні

особи, створені відповідно до законодавства України, з місцезнаходженням в Україні; в) підприємства й організації, що не є юридичними особами, створені відповідно до законодавства України, що знаходяться за межами України; г) дипломатичні й інші офіційні представництва України, що знаходяться за межами України; д) філії, що знаходяться за межами України, і представництва резидентів, зазначених у підпунктах «б» і «в».

Основні форми міжнародних економічних відносин:

- міжнародна торгівля товарами та послугами;
- міжнародна міграція капіталів;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародний науково-технічний обмін;
- міжнародні валютно-фінансові відносини

Регулювання міжнародних економічних відносин в Україні здійснюється на базі закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Найрозвинутішою формою міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля.

Теорії міжнародної торгівлі, що ведуть початок від англійської класичної політекономії, пройшли у своєму розвитку ряд етапів разом з розвитком світової економічної думки. Однак їхніми центральними питаннями були і залишаються наступні: Що лежить в основі розвитку міжнародного поділу праці? Яка міжнародна спеціалізація є найбільш ефективною для окремих країн і регіонів і приносить їм найбільші вигоди? Якими критеріями повинні керуватися фірми, включаючись в міжнародний обмін? Усі ці питання актуальні для України на нинішньому етапі її розвитку.

Отже, міжнародна торгівля – це інтернаціональна форма організації товарно-грошових відносин, що припускає обмін товарами і послугами між суб'єктами світового ринку.

Стосовно до однієї країни звичайно використовується термін “зовнішня торгівля держави”, щодо торгівлі двох країн між собою – “міждержавна, взаємна, двостороння”, а стосовно до торгівлі всіх країн – “міжнародна або світова торгівля”.

Міжнародна торгівля являє собою сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Зовнішня торгівля – це торгівля будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваних ввозу (імпорту) і вивозу (експорту) товарів і послуг.

Кількісними показниками розвитку зовнішньої торгівлі є: **торговельне сальдо** (різниця вартісних обсягів імпорту та експорту); **торговельний оборот** (сума вартісних обсягів імпорту та експорту).

При підрахунку торговельного обороту розрізняють вартісний, який обчислюється за визначений період часу в поточних цінах відповідного року з використанням поточних валютних курсів і фізичний обсяг зовнішньої торгівлі, що розраховується в постійних цінах і тому дозволяє робити необхідні зіставлення, визначати її реальну динаміку.

Обсяг усієї міжнародної торгівлі (світовий товарообіг) підраховується шляхом підсумовування тільки обсягів експорту всіх держав, що виражаються звичайно в доларах США, або євро. Така методика дозволяє уникнути

перекручування показників міжнародної торгівлі, пов'язаних з подвійним рахунком, а також включенням платежів у систему CIF.

У залежності від масштабів втручання держави в міжнародну торгівлю розрізняють протекціоністську торговельну політику і політику вільної торгівлі.

Свобода торгівлі (free trade)- політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

Протекціонізм – державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.

Форми протекціонізму: селективний (спрямований проти окремих країн або товарів); галузевий (з метою захисту окремих галузей); колективний (проводиться об'єднаннями країн проти імпорту країн-не членів союзу); прихований (проводиться неявними методами внутрішньої економічної політики).

4. Міжнародний рух факторів виробництва: капіталу, робочої сили, технологій.

Найбільш характерною рисою міжнародних економічних процесів ХХІ ст. є вивезення капіталу, темпи зростання якого почали перевищувати темпи зростання міжнародної торгівлі, обсяги ВВП промислово розвинутих країн.

Міграція, або вивіз, **капіталу** означає переміщення його за кордон з метою отримання прибутку або одержання відсотків.

Міжнародна міграція капіталу – це зустрічний рух капіталів між країнами, що приносить їхнім власникам доход.

Передумовами становлення міжнародної міграції капіталу як однієї з найважливіших форм міжнародних економічних відносин є: а) утворення відносного надлишку капіталу на національних ринках; б) розбіжність попиту на капітал і його пропозиції в різних ланках світового господарства; в) формування світового ринку як альтернативної сфери застосування капіталу.

Інвестування капіталу за межами національних господарств дозволяє підприємцям за рахунок розходжень у рівнях витрат виробництва між країнами отримувати прибуток вище національного середнього.

Безпосередні причини експорту капіталу :

- глобалізація і інтернаціоналізація виробництва;
- наявність в країнах, які імпортують капітал, більш дешевої сировини або робочої сили;
- розходження в екологічних нормах і стандартах між країнами. Розвинуті держави переміщують екологічно небезпечні виробництва у країни, що розвиваються;
- нерівновага попиту та пропозиції капіталу на різних ланках світового господарства.

Основні цілі залучення капіталу:

- використання закордонних інвестицій для здійснення реіндустріалізації, підвищення наукоємкості виробництва, зростання зайнятості населення в країнах, що розвиваються;

- країни, що розвиваються, за допомогою іноземного капіталу розвивають сектори, що заміщають імпорт, або експорто-зорієнтовані;

- максимізація прибутку;

- диверсифікованість ризику;

- скорочення рівня оподаткування.

За характером використання капітал поділяється на: **підприємницький капітал** - кошти, що прямо або непрямо вкладені у виробництво з метою одержання прибутку, **позичковий капітал** – кошти надані в позику з метою одержання відсотків.

Підприємницький капітал за метою розміщення поділяють на **прямі інвестиції** – розміщення капіталу за кордоном, що забезпечує контроль інвесторові над об'єктом інвестування; **портфельні інвестиції** – розміщення капіталу в інвестиційні цінні папери, що не забезпечують інвесторові контроль над об'єктом інвестування.

Сьогодні дедалі набуває глобальнішого характеру **міжнародна міграція робочої сили** як переселення працездатного населення з однієї держави в інші терміном більш ніж на рік, викликане причинами економічного й іншого характеру.

Основними видами міжнародної міграції робочої сили є: еміграція - виїзд працездатного населення з даної країни за її межі; імміграція - в'їзд працездатного населення в дану країну через її межі; рееміграція - повернення мігрантів на батьківщину на постійне місце проживання; "витік мозків" - міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів.

Основними причинами міграції робочої сили є різні рівні та форми безробіття в різних країнах.

Прихильники неокласичного підходу вважають, що міграція приводить до росту добробуту приймаючої країни. При цьому економічний розвиток держави, з якого відбувається еміграція, на їхню думку, залишається незмінним або ні в якому разі не погіршується.

Точка зору кейнсіанців полягає в тому, що вони визнають можливість погіршення економічного становища країни в результаті еміграції, особливо якщо емігрує висококваліфікована робоча сила.

Міграційне сальдо – це різниця еміграції з країни й імміграції в країну.

Обсяги щорічних грошових потоків, пов'язаних з міжнародною міграцією, вимірюються сотнями мільярдів доларів в порівнянні з масштабами щорічних прямих закордонних інвестицій.

5. Міжнародні валютно-фінансові відносини

Валютні відносини – економічні відносини, пов'язані з функціонуванням світового грошового обігу і обслуговуванням різних видів господарських зв'язків між країнами.

Міжнародна валютна система – форма організації міжнародних валютно-грошових та кредитних відносин, яка обумовлена розвитком світового господарства і закріплена юридично.

Простежуючи розвиток міжнародної валютної системи можна виокремити низку його етапів. Перший етап, так званий «золотий стандарт», започаткував формування світової валютної системи XIX ст. Він передбачав золото в ролі світових грошей і вільну конвертованість кожної валюти в золото.

Другим етапом став перехід до Бреттон-Вудської валютної системи (золотодоларовий стандарт) у 1944 р. І нарешті третій етап означав перехід до Ямайської валютної системи (багатовалютного ринкового стандарту), яка вступила в силу в 1978 р. Вона позбавляє золото ролі світових грошей і узаконює системи плаваючих валютних курсів.

На особливу увагу заслуговує створення в межах Європейського Союзу в 1979 р. Європейської валютної системи. Дана система, з одного боку, є важливою складовою частиною світової валютної системи, а з іншого — це регіональна система, сукупність економічних відносин, пов'язаних з функціонуванням єдиної валюти в межах європейської економічної інтеграції. Найважливішим результатом її розвитку став перехід до ЄВРО.

Валютний ринок (foreign exchange market) — ринок, на якому здійснюються валютні операції, тобто обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни за визначеним номінальним валютним курсом.

Вільно плаваючі або гнучкі, валютні курси (freely floating or flexible exchange rates) — система валютних курсів, при якій Центральний банк не втручається в діяльність валютного ринку і рівноважний валютний курс визначається взаємодією попиту та пропозиції.

Фіксовані валютні курси (fixed exchange rates) — система валютних курсів, при якій Центральний банк фіксує валютний курс стосовно будь-якої валюти або «кошику» валют і бере на себе зобов'язання підтримувати незмінним його рівень.

Валютна політика (exchange rate policy) — сукупність економічних, правових і організаційних заходів і форм, здійснюваних в області валютних відносин.

Одним із методів активного впливу на валютні курси є регулювання платіжного балансу.

Платіжний баланс - статистичний запис всіх економічних угод або зобов'язань, укладених (або термін за якими наступив) протягом визначеного періоду (місяць, квартал, рік) між резидентами даної країни і резидентами будь-яких інших країн світу. Тобто це співвідношення між сумою платежів, здійснених даною державою за кордоном і сумою надходжень із-зі кордону за певний період.

Структура платіжного балансу складається із торговельного балансу, балансу послуг і некомерційних платежів; балансу руху капіталів і кредитів.

Співвідношення вартості експорту та імпорту товарів складає **торговельний баланс**.

Баланс послуг включає платежі і надходження за транспортними перевезеннями, страхування, електронний, телекосмічний, телеграфний, телефонний, поштовий й інший вид зв'язку, міжнародний туризм, обмін науково-

технічним і виробничим досвідом, експертними послугами, утримання дипломатичних, торговельних і інших представництв за кордоном, передачу інформації, культурний і науковий обмін, різні комісійні збори, рекламу тощо.

Баланс руху капіталів і кредитів відображає співвідношення вивозу і ввозу державних і приватних капіталів, наданих і отриманих міжнародних кредитів.

Особливу роль у структурі міжнародної валютної системи відіграють **міжнародні валютно-фінансові організації**: Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Європейський банк реконструкції і розвитку, Світовий банк.

Питання до теми

1. Які особливості міжнародного поділу праці і спеціалізації на сучасному світовому ринку?
2. Чому Європейський Союз вважають найвищим ступенем зрілості економічної інтеграції?
3. Які країни отримують більший вигравш від міжнародної торгівлі: великі або невеликі? ті, що нещодавно вийшли на світовий ринок або які давно торгують між собою?
4. Що таке транснаціональні корпорації? Яку роль вони відіграють в обміні товарів та послуг?
5. Які умови необхідні, щоб національна валюта була конвертованою?

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. *Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С.* Політична економія: підручник для студентів вузів. – К.: Ніка-центр, Ельга, 2000. – 527 с.
2. *Беляєв О.О., Бебело А.С.* Політична економія: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 328 с.
3. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Підручник. – К.: Вища шк., 1995. – 471 с.
4. *Економічна теорія: Політекономія:* Підручник / За ред. В. Д.Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
5. *Загальна економіка:* Підручник / За ред. І.Ф.Радіонової. – К.: А.П.Н., 2000. – 392 с.
6. *Закон України „Про власність”*// Закони України, т.1. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 173-187.
7. *Закон України „Про підприємництво”*// Закони України, т.1. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 191-200.
8. *Закон України „Про зайнятість населення”*// Закони України, т.1. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 252-267.
9. *Закон України „Про банки і банківську діяльність”*// Закони України, т.1. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 285-298.
10. *Закон України „Про підприємства в Україні”*// Закони України, т.1. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 310-331.
11. *Закон України „Про цінні папери і фондову біржу”*// Закони України, т.2. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 3-17.
12. *Закон України „Про господарські товариства”*// Закони України, т.2. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 189-212.
13. *Закон України „Про товарну біржу”*// Закони України, т.2. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 364-369.
14. *Закон України „Про господарські селянське (фермерське) господарство”*// Закони України, т.2. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 486-500.
15. *Закон України „Про форми власності на землю”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 4.
16. *Закон України „Про колективне сільськогосподарське підприємство”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 22-32.
17. *Закон України „Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 47-55.
18. *Закон України „Про колективну приватизацію майна державних підприємств”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 97.
19. *Закон України „Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 119-130.
20. *Закон України „Про приватизаційні папери”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 132-135.
21. *Закон України „Про колективну оренду державного майна”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 220-228.

22. *Закон України „Про банкрутство”*// Закони України, т.3. – К.: Офіційне видання, 1996. – с. 236-243.

23. Конкуренція і антимонопольне регулювання в Україні: Конспект лекції з дисципліни “Основи економічної теорії” для студ. всіх спец. ден. та заоч. форм навч. / Уклад.: Н.В.Андреюк, Л.Г.Данченко, Н.М.Салатюк, М.В.Шипов. – К.: УДУХТ, 2000. – 30 с.

24. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – Т.1 – 399 с.; – Т.2 – 400 с.

25. *Мочерний С.В., Ларіна Я.С.* Політекономія: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006. – 390 с.

26. *Носова С.С.* Экономическая теория: Учебник. – М.: ВЛАДОС, 2000. – 520 с.

27. *Політична економія: Підручник / За заг. ред. проф. Ніколенка Ю.В.* – К.: ЦУЛ, 2003. – 500 с.

28. Політична економія. Навчальний посібник / За ред. д.е.н., проф. Г.І. Башнянина і к.е.н., доц. Є.С. Шевчук. – 3-тє вид., перероблене і виправлене. – Львів: “Новий Світ - 2000”, 2004. – 480 с.

29. *Современный* экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с.

30. *Экономическая энциклопедия: Политическая экономия.* В 4 т. – М.: Советская энциклопедия, 1972-1980.

Додаткова

31. *Акціонерні товариства: Організація та діяльність.* – К, 1997. – 344 с.

32. *Антюшина Н.* Социальные государства Европы и пути их развития // Труд за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 22-41.

33. *Бальцерович Л.* Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. – М.: „Наука”, Изд-во УРАО, 1999. – 352 с.

34. *Гальчинський А.С.* Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К.: Українські Пропілеї, 2001. – 320 с.

35. *Гелбрейт Дж.К.* Экономические теории и цели общества: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1976. – 368 с.

36. *Задорожный Г.В., Карпенко В.В., Тютюнникова С.В.* Труд: проблемы управления и оплаты в транзитивной экономике. - Х.: ХИБМ, 1998. - 178 с.

37. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: „Гелиос”, 1999. – 352 с.

38. *Концепція функціонування і розвитку фондового ринку в Україні.* – К.: УФБ, 1994. – 52 с.

40. *Мандебура В.О.* „Тіньова” економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження. – К.: Парламентське видавництво, 1998. – 135 с.

41. *Мандебура В.О.* Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання. – К.: Парламентське видавництво, 1998. – 256 с.

42. *Маркс К.* Капітал. Кн. 1, 2, 3 // Маркс К., Енгельс Ф. – Твори – Т.23; 24; 25, ч. 1, 2.

43. *Маршал А.* Принципы экономической науки. В 3 т.: пер. с англ. – М.: „Прогресс”, 1993.
44. *Найт Ф.* Понятие риска и неопределенности // Thesis. - 1994. - Вип. 5.
45. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000.
46. *Політика* та розвиток сільського господарства в Україні / За ред. Штефана фон Крамона-Таубаделя, Сергія Зорі, Людвіга Штріве. – К.: Альфа-Принт, 2001. – 312 с.
47. *Прудон П.Ж.* Что такое собственность. – М.: Республика, 1998. – 367 с.
48. *Рибалкін В.О., Лазня І.В.* Теорія власності. – К.: “Логос”, 2000. – 279 с.
49. *Самуэльсон П.* Экономика: В 2 т.: Пер. с англ. – М.: НПО АЛГОН, 1992 . – 576 с.
50. *Соколик М.П.* Основні макропоказники рівня життя населення України: тенденції та перспективи // Україна: аспекти праці. – 2001. -№ 3-4. – С. 47-58.
51. *Статистичний щорічник України за 2006 рік.* – К.: Техніка, 2006. – 650 с.
52. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Республика, 1998. – 358 с.
53. *Тютюнникова С.В.* Формирование доходов населения в условиях рыночной трансформации. - Х.: Основа, 1999. - 273 с.
54. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: формы, рынки, отношенческая контрактация. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
55. *Харчова промисловість України: стан та перспективи (стислий виклад)* / За редакцією академіка НАН України І.Р. Юхновського. – К.: ФАДА, ЛТД, 2001. – 32 с.
56. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
57. *Шумпетер Й.* Капіталізм, соціалізм і демократія. – К.: Основи, 1995. – 378 с.

Навчальне видання

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

**КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
для студентів напрямку**

0501 «Економіка і підприємництво»

Укладачі: **Л.В.Кузнєцова**, канд. економ. наук, доцент
Н.М.Салатюк, канд. економ. наук, доцент
О.М. Соломка, канд. економ. наук

Видання подається в авторській редакції

Підп. до друку 30.03.09. Ум. друк. арк. 9,31. Наклад 400 пр.
Зам. № 193-08А

РВЦ НУХТ. 01033 Київ-33, вул. Володимирська, 68

www.book.nuht.edu.ua

Свідоцтво про реєстрацію серія ДК № 1786 від 18.05.04 р.