

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ ПО ДИСЦИПЛІНІ "ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ"

ПЕРЕДМОВА

Економіка представляє собою систему економічних відносин, яка складається як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і національної економіки в цілому. Щоб ці відносини систематизувати й представити як цілісну систему, їх, як правило, класифікують за характером функціонування та за роллю в суспільному виробництві: соціально-економічні відносини, загально-організаційні та конкретно-економічні відносини.

Відповідно до даної структури складається система економічних наук, які вивчають ці відносини: політична економія, мікроекономіка, макроекономіка, історія економічних вчень, конкретні економічні науки. Логічний зв'язок між ними можна представити таким чином: на мікрорівні узагальнюються дані конкретно-економічних досліджень, виводяться моделі і формулюються принципи поведінки окремих господарюючих суб'єктів у певному ринковому середовищі; на макрорівні — акцентується увага на виявленні взаємозв'язків між цими окремими суб'єктами і розкриваються загальні тенденції економічного розвитку. Завершуватися будь-які фундаментальні дослідження мають виходом на узагальнення політекономічного характеру. Зокрема, необхідно показати, як ті чи інші перетворення у господарстві позначаються на відносинах власності, відносинах розподілу, економічному становищі окремих груп суб'єктів підприємницької діяльності, заробітній платі, соціальному захисті населення. Отже, в субординації економічних наук політичну економію варто поставити на саму вершину. Це вінець економічної науки. Кожен економіст, так само як і господарський практик, повинен уміти дати належну оцінку соціально-економічній природі тих господарських рішень, які приймаються як на мікро-, так і на макроекономічному рівнях.

Свого часу курс "Економічна теорія" замінив у багатьох вищих навчальних закладах "Політичну економію". Але така його назва була надуманою, вона не дозволяє чітко визначити предмет цієї дисципліни і звичайно не може бути альтернативою такій фундаментальній науці, як політична економія.

Якщо виходити зі структури тих економічних відносин, які входять до сфери уваги теоретичних досліджень, то можна сказати, що вони представляють економіку взагалі, безвідносно до специфічних особливостей галузі. Тому й логічно об'єднати всі ці дисципліни під загальною назвою "Економіка", яка стане альтернативою сучасній "Економічній теорії". У структурі цього загального курсу можна чітко окреслити предмети політичної економії, мікро- та макроекономіки, що в свою чергу, може бути вагомим аргументом для розробки логічно побудованих навчальних програм цих курсів.

Даний навчальний посібник підготовлений відповідно до затвердженої Міністерством освіти і науки України "Освітньо-професійної програми підготовки бакалавра, спеціаліста і магістра напряму 0501 — "економіка і підприємництво". При цьому колектив авторів намагався побудувати викладення матеріалу таким чином, щоб він міг широко використовуватися

студентами всіх спеціальностей. Висвітлення курсу політичної економії здійснюється за такою структурою: спочатку даються основні характеристики об'єкту вивчення, цілей і методів сучасних типів економічних систем, а також розкриваються такі базові економічні поняття як потреби, ресурси, виробничі можливості, показується економічна роль власності та її трансформаційні перетворення в Україні. Потім висвітлюють основні риси ринкової економіки. Зокрема дана характеристика ринку та його інфраструктури, капіталу сфери обігу, розкриті основні категорії товарного виробництва, закони грошового обігу, простежується історичний досвід становлення українських грошей. Значна увага приділяється аналізу цілей і характеру діяльності суб'єктів ринкової економіки; домогосподарств, підприємств та держави. В окремому розділі висвітлюються особливості підприємництва в аграрному секторі. Останній розділ акцентує увагу на з'ясуванні проблем суспільного відтворення на рівні національної економіки, а також світового господарства, інтеграції України у світовий ринок. Завершується він аналізом економічних аспектів сучасних глобальних проблем.

У цілому автори виходили з того, що глибока економічна освіта — це найбільше надбання цивілізованого суспільства. Зміст та структура посібника підпорядковані завданням оволодіння студентами глибокими теоретичними знаннями сучасних Проблем ринкової економіки, закономірностей її розвитку, діалектики суперечностей, методів регулювання, формуванню сучасного економічного мислення та вміння розуміти природу того економічного середовища, яке сьогодні складається в Україні і перспектив його соціально-економічних перетворень.

ЛЕКЦІЯ № 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

План лекції:

1. Становлення і етапи розвитку політичної економії
2. Предмет і метод політекономії
3. Функції політичної економії та її місце в системі політичних наук

1. Становлення і етапи розвитку політичної економії .

Економічне буття, економічні явища та процеси завжди привертали до себе увагу людей. Річ у тім, що економічні питання торкаються життя кожної людини: вони регулюють матеріальні можливості життєдіяльності сім'ї, виникають у взаємовідносинах між людьми, між окремою особою та державою, між приватними закладами і т.д. Тобто, в буденному житті кожен з нас виступає учасником економічних відносин і ,вільно чи невільно, в своїй діяльності приймає рішення, які зачіпають не лише власні економічні інтереси, але й економічні інтереси людей, що нас оточують, а також інтереси суспільства.

Отже, перша проблема, яка постає перед людьми —це проблема оптимальності тих рішень, які вони приймають у процесі своєї господарської

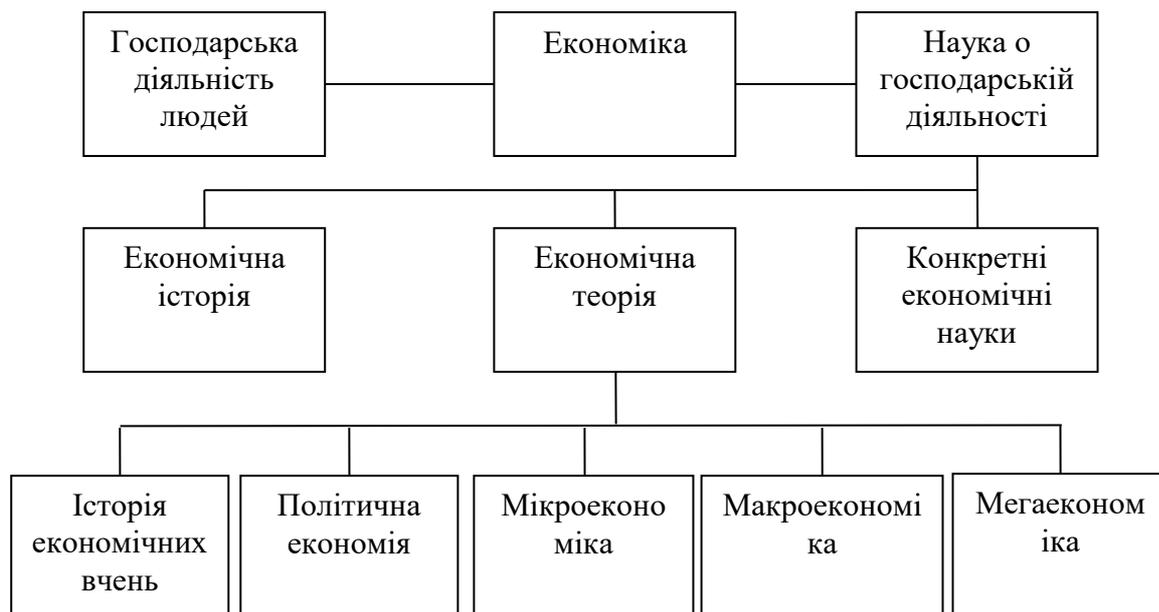
діяльності, які залежать від знання законів розвитку економіки. Ще в Античному Світі економічна думка досягла значного розвитку. Економічні погляди Ксенофонта, Платона, Аристотеля, а також мислителів Стародавнього Єгипту, Китаю та Індії мали великий вплив на розвиток економічної науки наступних епох.

Але хоч економічні погляди, школи зародилися давно, економічна теорія як самостійна наука виникла відносно недавно. Поштовхом цього було зародження й розвиток капіталізму, формування національного ринку. Тоді ж з'явилася й назва цієї науки-політекономія. Вона походить від поєднання трьох давньогрецьких слів “політейя” – суспільний, державний устрій і вже знайомих нам “ойкос”, “номос”, що в сукупності означає наука про закони ведення суспільного господарства.

Вперше назва “політекономія” була вжита французом Антуаном Монкретьєном у “Трактаті політичної економії”, який побачив світ у 1615р. У цьому трактаті думки Монкретьєна були скеровані на процвітання господарства як державної, національної спільності. Підкреслюючи саме це, він і поставив перед словом економія визначення політична.

Однак головна заслуга Монкретьєна в тому, що в своєму “Трактаті”. Він вперше виділив особливий предмет дослідження, відмінний від предмета інших суспільних наук. Саме з цього моменту в загальному понятті “економіка” починають виділяти два аспекти: економіку як систему господарської діяльності та економіку як систему наукових знань про господарську діяльність.

Схематично взаємодію економіки як господарської діяльності людей і як науки можна відобразити у вигляді схеми 1.1



Тобто економіка (від грецького ойкос – хазяйство, номос - закон)- закони господарювання, а також сфера життя людини, що пов'язана з задоволенням її потреб.

Політична економія як наука бере свій початок із першої в світі школи політичної економії — меркантилізму (від італ. *mercantilism* — торговець, купець) і епохи пізнього Середньовіччя (остання третина XV ст.). Це вчення відображало інтереси торговельної буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. Оскільки основною формою багатства представники меркантилізму вважали золото і срібло, то таке багатство, на їхню думку, нагромаджується за рахунок зовнішньої торгівлі.

Виступали за досягнення активного торговельного балансу через розвиток національного виробництва та вивезення частини товарів за кордон, за посилення ролі держави. Його представники вперше з'ясували головну мету розвитку капіталістичного способу виробництва. Проте, предметом політичної економії вони вважали сферу обігу.

Тому уже наприкінці XVI — на початку XVII ст. ідеї цієї школи почали суперечити інтересам промислової буржуазії.

Класична політична економія. Цей напрям світової економічної думки розвивався до першої половини XIX ст. Його засновники — У. Петті (Англія), П. Буагільбер (Франція), які започаткували теорію трудової вартості. Найвище її досягнення — праці англійських економістів А. Сміта (1723—1790) та Д. Рікардо (1772—1823). Класична політична економія зосередила увагу на аналізі відносин у сфері виробництва, капіталу та процесу відтворення. Вона досліджувала доходи основних класів буржуазного суспільства, механізм конкуренції, кредиту, грошового обігу, вперше висунула проблему економічних законів, досліджувала їхній об'єктивний характер, механізм дії, необхідність урахування та використання цих законів у господарській практиці та політиці, джерело вартості класики вбачали у різних формах конкретної праці. А. Сміт чітко розмежував валовий і чистий національний дохід, основний і оборотний капітал.

Він звернув увагу на двоїстий характер праці, нерівність між заробітною платою робітника і продуктом його праці (що є передумовою з'ясування сутності експлуатації за капіталізму). У вченні Д. Рікардо знайшла своє відображення теорія додаткової вартості (хоча він не відокремив її від таких особливих форм додаткової вартості, як прибуток, рента, відсоток), сформульовано закони обернено пропорційної залежності між величиною заробітної плати і прибутком, з'ясовано механізм диференційної ренти.

Представники післякласичної політичної економії Дж. Мілль, Дж. Мак-Кулох та інші відійшли від наукових елементів вчення А. Сміта та Д. Рікардо, зосередили основну увагу на аналізі сфери обігу, а отже — зовнішніх, поверхневих зв'язках, що відповідало вимогам вульгарної політичної економії (від лат. *vulgar* — поверхневий), почали відкрито захищати панівний клас в умовах загострення суперечностей капіталізму.

Основні недоліки класичної школи політичної економії: 1) з аналізу відтворення суспільного капіталу А. Сміта "випав" постійний капітал, тому вартість сукупного суспільного продукту він звів лише до величини заробітної плати і прибутку; 2) Д. Рікардо визначав вартість товару (одне з визначень) через механізм попиту і пропозиції, тобто як результат змішування абстрактної та конкретної праці; 3) хоча обидва вони близько підійшли до розуміння вартості товару робоча сила, але не змогли науково обґрунтувати цю категорію; 4) внаслідок цього і поняття "капітал" А. Сміта та Д. Рікардо звели лише до речового змісту, засобів виробництва, ототожнили його з останнім; 5) капіталістичний спосіб виробництва вони вважали вічним ладом, тобто не розглядали його відповідно до принципу історизму; 6) представники цієї школи ігнорували або недооцінювали роль держави в господарському житті.

У Франції відгалуженням класичної школи політичної економії були фізіократи (гр. *physis* — природа і *kratos* — влада). Ф. Кене розробив економічну таблицю, в якій уперше зробив спробу кількісного макроекономічного аналізу натуральних і грошових потоків матеріальних цінностей у народному господарстві. Ця таблиця стала прообразом методів аналізу "витрати-випуск", що використовуються у ХХ — на початку ХХІ ст. і в яких розкриваються міжгалузеві зв'язки.

Класична школа політичної економії, її прогресивні ідеї набули розвитку в марксистській політичній економії.

Марксистська політична економія. К. Маркс, по-перше, довів до рівня наукової теорії ідеї класиків політичної економії про двоїстий характер праці. По-друге, він виділив поняття середньої вартості товару, що визначається суспільно необхідним робочим часом, навколо якої коливаються ціни, а сама ціна, крім того, виражає коливання попиту і пропозиції. По-третє, він обґрунтував антагонізм капіталістичного виробництва між суспільним характером виробництва та приватнокапіталістичною формою привласнення. По-четверте, він по-новому розкрив предмет політичної економії. По-п'яте, обґрунтував прогресивну роль акціонерної власності як за умов еволюції капіталістичного способу виробництва, так і в побудові досконалішого суспільного ладу. По-шосте, економічно довів об'єктивну неминучість соціалізму, що зумовлене, насамперед, прогресом продуктивних сил, усупільненням виробництва і праці. По-сьоме, обґрунтував неминуче зростання ролі крупних підприємств і процес виникнення монополій, а також економічної ролі держави в умовах капіталізму. По-восьме, разом із Ф. Енгельсом розкрив діалектику форм власності (індивідуальної, акціонерної, державної), відродження індивідуального привласнення на основі колективної праці. Заслугою Енгельса є також визначення предмета політичної економії у вузькому і широкому його значенні. По-дев'яте, К. Маркс обґрунтував теорію економічних криз, зокрема схеми відтворення. Американський економіст В. Леонт'єв зазначав, що у цій галузі реальний внесок економістів після Маркса дуже незначний. По-десяте, створив вчення про суспільно-економічні формації, причини їх зміни на основі розвитку внутрішніх суперечностей, що пронизують

об'єктивні економічні закони. По-одинадцяті, розкрив сутність абсолютної ренти, сформулював теорію ціни виробництва та ін.

Водночас марксистське економічне вчення не позбавлене недоліків і Маркс і Енгельс недооцінювали роль приватної, в тому числі приватної трудової, власності як у реалізації сутнісних сил людини, так і в побудові комунізму. Марксистська теорія гіпертрофовано розглядає роль державної власності в побудові нового ладу? Найповніше це виявилось в ідеї Леніна про соціалізм як єдину державну фабрику. Маркс помилково вважав, що соціалізм несумісний із товарно-грошовими відносинами. Цих поглядів спочатку дотримувався і Ленін, але змінив їх в останні роки життя. Маркс і Енгельс недостатньо уваги приділяли закону попиту і пропозиції, впливу суб'єктивних оцінок споживачів на процес ціноутворення, поведінки споживачів тощо. Маркс необгрунтовано вважав джерелом вартості лише працю найманих робітників, ігноруючи при цьому працю підприємців.

Історична школа та маржиналізм. Історична школа виникла в Німеччині у середині XIX ст. Назву отримала від своєрідного тлумачення предмета політичної економії та історичного методу дослідження, відповідно до якого ця наука не вивчає економічні закони, а описує конкретно-історичні форми у країні. Тому саму назву "політична економія" представники цієї школи, передусім Ф. Ліст, ототожнювали з поняттям "національна економіка".

Для виживання суспільства необхідно, на думку представників історичної школи, надавати бідним верствам більше благ, створених завдяки прогресу. Вони вважали психологічні та етичні чинники не менш важливими, ніж економічні, обстоювали доцільність широкого підходу до вивчення економічного та соціального життя.

Деякі представники історичної школи обстоювали централізоване управління економікою, впровадження планування, законодавчого регулювання; стверджували, що державні фінанси можуть стати ефективним знаряддям досягнення соціальної справедливості, виступали за соціальні реформи.

Переоцінювали національні особливості розвитку економіки, капіталістичний спосіб виробництва вважали вічним ладом тощо.

У середині XIX ст. виникає і в 70-ті роки набуває поширення маржиналізм (від фр. *marginal* — граничний). Він стає водночас і методологічним принципом — західної економічної науки. Засновниками маржиналізму були австрійський економіст К. Менгер, англійський економіст У. Джевонс, швейцарський науковець Л. Вальрас. Він та його послідовники стверджували, що ринкова економіка здатна досягти рівноваги на основі попиту і пропозиції. Основою маржиналізму є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а ступенем насичення потреби в ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів.

Позитивні сторони маржиналізму — докладний аналіз функціонування ринку, з'ясування закономірностей ціноутворення та грошового обігу, попиту, намагання дослідити питання оптимального розподілу та використання ресурсів. Негативні — переважання суб'єктивної мотивації, суб'єктивна оцінка

економічної поведінки людей, абстрагування від вивчення соціально-економічної сутності капіталізму, тобто відносин власності, виробничих відносин. На передній план прихильники маржиналізму висували не відносини між людьми у різних сферах суспільного відтворення, а ставлення людини до речі. Помилковою була їхня теза про можливість досягти рівноваги економічної системи лише на основі взаємодії попиту та пропозиції без участі держави.

Основні напрями сучасної економічної теорії. Усю сукупність течій, шкіл сучасної західної економічної думки можна умовно згрупувати у такі основні напрями: 1) неокласична економічна теорія; 2) інституціонально-соціологічний напрям, або інституціоналізм; 3) кейнсіанство; 4) марксистська політична економія.

Об'єкт дослідження неокласичної економічної теорії — поведінка Homo economicus — "людини економічної", котра як продавець робочої сили, споживач чи підприємець намагається максимізувати свій дохід, звести до мінімуму витрати (чи зусилля).

Основною категорією аналізу прихильники неокласичної економічної теорії вважають граничну корисність, протиставляючи її теорії трудової вартості.

Представники неокласичної економічної теорії також висунули теорію загальної економічної рівноваги, згідно з якою механізм вільної конкуренції (насамперед, ринкового ціноутворення) забезпечує "справедливу винагороду кожного з факторів виробництва і повне використання економічних ресурсів". Це теорія А. Маршалла і А. Пігу.

Неокласичний напрям представлений трьома основними течіями, це монетаризм, неолібералізм і неоконсерватизм.

Монетаризм (англ. *money* — гроші) стверджує, що грошова маса в обігу відіграє визначальну роль у формуванні економічної кон'юнктури та встановленні причинно-наслідкових зв'язків між зміною кількості грошей і величиною валового національного продукту, а також у розвитку виробництва. Виникла в середині 50-х років ХХ ст. у США. її засновник — глава чиказької школи політичної економії М. Фрідмен — виступає проти активного й широкомасштабного втручання держави в економіку, проти державних заходів стимулювання попиту, висувуючи при цьому гасло "назад до Сміта". Позитивна сторона монетаризму — всебічний аналіз механізму дії грошей на ринок товарів, обґрунтування впливу монетарної політики на розвиток економіки.

Водночас монетаризм намагається ліквідувати або вкрай урізати соціальні програми держави, обстоює масове безробіття як засіб боротьби з інфляцією. Рецепти монетаристської школи значною мірою втілені у програмах Міжнародного валютного фонду.

Неолібералізм. Погляди неокласичної школи політичної економії з різними течіями, напрямиами отримали в економічній літературі назву лібералізм (лат. *Liberalis* — вільний). **Лібералізм** — сукупність поглядів, основним змістом яких є заперечення необхідності втручання держави в економічне життя й розуміння механізму самоорганізованого ринку як єдиного ефективного регулятора

господарських процесів. Такі погляди значною мірою відображали специфіку капіталізму епохи вільної конкуренції. Ідеї економічного лібералізму панували до кризи **1929—1933** рр.

Сучасні послідовники економічного лібералізму — неоліберали (американські вчені Л. Мізес та Ф. Хаєк) — виступають за мінімальне втручання держави в економіку, за надання максимальної свободи підприємцям і торговцям.

Ідеї неолібералізму були покладені в основу теорії соціально орієнтованого ринкового господарства, що проголошує необхідність вільної конкуренції, вільних цін тощо, гарантування державою цих умов і соціальну спрямованість їхнього розвитку. Авторами цієї теорії були відомі німецькі економісти А. Мюллер-Армак і Л. Ерхард.

Інституціоналізм. Назва походить від латинського слова *institutum* — установа. **Інституціоналізм** — це один із напрямів західної економічної думки, що виник наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. і основне значення приділяв аналізу ролі інститутів в ухваленні економічних рішень та в економічній діяльності, їхній спрямованості й ефективності.

До інститутів його прихильники відносять конкуренцію, профспілки, податки, державу, монополії (в тому числі корпорації), сталий спосіб мислення, юридичні норми тощо, а економіку розглядають як систему відносин між суб'єктами господарювання, що формується під впливом економічних та неекономічних чинників (серед останніх важлива роль відводиться, насамперед, техніці).

Засновники інституціоналізму — американські науковці Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Гамільтон, англійський економіст А. Гобсон та ін.

Розрізняють інституціоналізм соціально-технологічний (представники якого Дж. Гелбрейт, Р. Арон, Я. Тінберген та інші основою економічного розвитку називають впровадження науки і техніки у виробництво і на цій основі обґрунтовують індустріальне, постіндустріальне та інші форми суспільства), соціально-психологічний (автор якого — Т. Веблен основою розвитку вважає інститути майстерності, родинного почуття та інші) і соціально-правовий (автор якого Дж. Р. Коммонс основою розвитку суспільства називає право, юридичні відносини).

Представники інституціоналізму виступали з різкою критикою маржиналізму, неокласичної теорії ринкової рівноваги з її методологічним принципом граничної корисності та продуктивності, а ринок перетворився лише на один із економічних інститутів. Іншими елементами інститутів стали корпорація, держава. Головним економічним інститутом і основою сучасного їм суспільства, нової системи представники інституціоналізму вважали державу, що проводить активну соціальну політику, застосовує індикативне планування та регулювання господарського життя. А ідеалом суспільства вони проголошували державу соціального благоденства, для чого, на їхню думку, потрібен соціальний контроль.

В останні десятиріччя виник новий різновид інституціоналізму — **неоінституціоналізм**, що основою економічного розвитку в постіндустріальному

суспільстві вважає людину, а метою економічної системи — всебічний розвиток людини. Зокрема, ХХІ ст. неоінституціоналісти проголошують століттям людини. З цією метою вони розробляють економічну теорію прав власності (в якій власністю є не певне економічне благо, а частка прав щодо його використання), теорію суспільного вибору (яка досліджує взаємозв'язок економічних і політичних явищ, зокрема бюрократичного управління), передбачають розширення соціальних програм.

Кейнсіанство та його еволюція. Кейнсіанство — один із провідних напрямів сучасної економічної теорії. Назву отримав від імені відомого економіста Дж. Кейнса, який вважав, що без активного втручання держави в розвиток соціально-економічних процесів, без істотного розширення функцій держави капіталізм неспроможний буде існувати, не зможе "уникнути повного руйнування існуючих економічних форм". Кейнс одним із перших у західній економічній науці обґрунтував макроекономічний підхід до аналізу соціально-економічних процесів, оперуючи такими глобальними категоріями, як національний дохід, сукупні інвестиції, споживання, зайнятість, нагромадження та ін. Ці категорії він розглядав у їхній взаємодії та функціональних зв'язках, а також досліджував кількісні функціональні аспекти закономірностей розширеного відтворення, опираючись на окремі положення теорії відтворення Маркса. Щоб наблизитися до рівноваги за Кейнсом, необхідно, насамперед, регулювати попит через підвищення ефективності інвестиційних процесів з боку підприємств і держави (головну роль у цьому процесі він відводив державі — ефект мультиплікатора). Отже, в теорії Кейнса вирішальна роль належить інвестиціям. Розширення функцій держави, на думку Кейнса, необхідне для боротьби зі зростанням безробіття, кризами, для раціонального використання трудових ресурсів. Збільшення приватних інвестицій держава має регулювати здешевленням кредиту. Від загальної суми інвестицій залежить обсяг національного доходу, зайнятість, урівноваження попиту і пропозиції. Тому Кейнс вважав доцільним збільшення державних витрат на громадські роботи і навіть на військові цілі.

Найважливішим засобом регулювання сукупного попиту, за Кейнсом, є бюджетне регулювання, оскільки під час кризи зниження відсоткової ставки незначним чином впливає на рівень інвестицій.

Чимало послідовників Кейнса виступають за необхідність довготермінового регулювання економіки у формі національного планування, за активнішу участь держави у структурній перебудові економіки, в координації економічної політики у міжнародному масштабі. Щоб подолати інфляцію, необхідно, на їхню думку, традиційні методи бюджетної політики доповнити політикою доходів, що передбачає добровільну угоду профспілок, монополій та держави про темпи зростання своїх доходів відповідно до певних орієнтирів у зростанні продуктивності праці. З цією метою пост-кейнсіанці розробили теорію акселератора (від лат. *accelerare* — прискорювати), в якій розкрито залежність приросту інвестицій від приросту доходу.

Ці ідеї у посткейнсіанстві отримали назву *лівого кейнсіанства*. Його представники (Дж. Робінсон, П. Сраффа, Л. Пазінетті та ін.) виступають за

обмеження влади монополій та їхніх прибутків, зменшення військових витрат і, відповідно, розширення соціальних програм (розвиток освіти, охорона здоров'я, соціальне страхування, житлове будівництво), за справедливий розподіл і перерозподіл національного доходу, за ефективнішу антикризову та антициклічну політику держави тощо. Лівокейнсіанці гостро критикують ідеї неокласичної школи граничної корисності, намагаються переосмислити чимало фундаментальних категорій політичної економії (вартість, ціну, капітал, прибуток, гроші та ін.), синтезуючи позитивні сторони класичної школи політичної економії та марксистські погляди.

Поєднання окремих ідей неокласиків і кейнсіанства привело до виникнення неокласичного синтезу.

Неокласичний синтез — узагальнююча економічна концепція, в якій поєднуються раціональні теорії ціноутворення і розподілу доходів у межах неокласичного напрямку (зокрема в межах теорії загальної економічної рівноваги) та зростання національного доходу в межах кейнсіанського напрямку економічної теорії. Згідно з цією концепцією, залежно від стану економіки необхідно застосовувати кейнсіанські або неокласичні рецепти впливу на економіку. Водночас прихильники неокласичного синтезу проголошують необхідність вдосконалення методів державного регулювання економіки внаслідок ускладнення економічної системи.

Його найвідомішими представниками є американські економісти Е. Хансен, П. Самуельсон, Дж.Хікс, яких вважають авторами теорії доходів-витрат як ортодоксальної версії кейнсіанської доктрини. На думку П. Самуельсона, вирішення ключових проблем грошової та фінансової політики за допомогою категорій теорії доходу впроваджує класичні істини і надає їм законної сили.

Марксизм і сучасність. Як четвертий основний напрям сучасної економічної теорії слід розглядати ті положення К. Маркса, Ф. Енгельса і В. Леніна, які витримали перевірку часом і постійно розвиваються прибічниками марксистської теорії. Про основні переваги економічного вчення К. Маркса в контексті сучасності йшлося вище.

До сказаного можна додати таке. Неперехідною цінністю марксистської політичної економії є трудова теорія вартості. Важливо у зв'язку із цим відзначити, що усі три найвидатніші представники світової економічної думки, названі П. Самуельсоном (А. Сміт, К. Маркс і Дж. Кейнс), дотримувались цієї теорії. Враховуючи, що погляди перших двох мислителів розглядалися вище, процитуємо вислів Дж. Кейнса із цієї проблеми: "мені ... близька ... доктрина, згідно з якою все виробляється працею". Крім того, двома основними одиницями виміру, придатними для пізнання економічної системи в цілому, він називав "одиницю праці" та "одиницю заробітної плати".

Другою такою неперехідною цінністю є діалектичний метод дослідження, втілений у "Капіталі". Заслугою К. Маркса у цьому випадку є не обґрунтування самого методу (перш за все, основних законів і категорій діалектики), оскільки він був розроблений найвидатнішим філософом світу Гегелем, а його прикладення і творче використання у економічній системі капіталізму, органічне

сплетіння основних елементів цього методу в тканину економічного дослідження. Результатом такого використання стало як збагачення категоріального апарату діалектики, так і глибоке обґрунтування цілого ряду нових економічних законів і категорій.

У колишньому СРСР догматично тлумачилися окремі положення Маркса, ігнорувалося багато конструктивних висновків його теорії (про необхідність дотримуватися у побудові нового суспільства вимог об'єктивних економічних законів, недоцільність експропріації індивідуальної трудової власності тощо).

Загалом багато ідей, положень теорії і методології Маркса мають евристичну цінність, витримали перевірку часом і використовуються провідними економістами багатьох країн світу. Завдяки життєвості багатьох висновків і положень марксистської політичної економії вона і нині є одним із важливих напрямів економічної теорії.

Розвиток економічної думки в Україні. Найславетнішими постатями економічної думки в Україні у ХІХ — на початку ХХ ст. Були Вернадський, С. Подолинський, І. Франко, М. Туган-Барановський та ін.

С. Подолинський (1850—1891) виступав проти приватної власності, за побудову соціалізму, неминучість якого вбачав у несправедливості капіталізму — привласненні капіталістами продукту неоплаченої праці, розтрачанні ним природних ресурсів, а також у його природничо-наукових основах. Такими, на його думку, була енергія всесвіту, яка нерівномірно розподіляється по різних його частинах і під впливом людської праці зазнає позитивних змін щодо її найефективнішого використання для задоволення людських потреб, але найкраще може бути застосована при соціалізмі. Ф. Енгельс називав відкриттям ідею Подолинського про те, що людська праця може довше утримуватись на поверхні землі і довше змушувати діяти енергію сонця (ніж без праці). Ця ідея наприкінці ХХ ст. була названа західними ученими видатним науковим відкриттям людства.

І. Франко (1856—1916) найважливішою умовою знищення експлуатації і подолання соціальної нерівності називав приватну власність і відстоював ідею встановлення суспільної власності на засоби виробництва нереволуційним шляхом. Предмет політичної економії спочатку визначає як "суспільні зв'язки між людьми", а відтак як науку про економічні закони розвитку суспільства, відстоював теорію трудової вартості, ідею про неминучість руху суспільства від капіталізму до соціалізму.

М. Туган-Барановський (1865—1919) уперше у світовій літературі обґрунтував положення, згідно з яким фази промислового циклу визначаються законами інвестування, зробив спробу синтезу теорії трудової вартості (цінності) та граничної корисності (Як це на заході, але з урахуванням витрат виробництва здійснював А.Маршалл), запровадив у науковий обіг поняття „вартість”(як витрати живої та уречевленої праці) та „трудова вартість” (як витрати живої праці), поглибив теорію кооперації та соціалізму.

Є. Слуцький (1880—1948) розкрив зв'язок між функцією корисності та рухом цін і грошових доходів населення, внаслідок чого розвинув неокласичну теорію.

Основні етапи розвитку політичної економії

Теоретична школа	Представники	Основні положення
Меркантилізм (від італ. Merkante – торговець),XVI-XVII с.	Ж.Б.Кольбер Т.Ман А.Монкретьєн	Багатство нації-золото, нагромаджене за рахунок зовнішньої торгівлі. Виступали за досягнення активного торговельного балансу через розвиток національного виробництва та вивезення частини товарів за кордон, за посилення ролі держави.
Фізіократи (від грец. Фізіс - природа та кратос - влада) XVIII ст.	Ф.Кене, А.Тюрбо	Джерело багатства - сільське господарство. Саме у ньому витворюється той додатковий продукт, за рахунок якого і утворюється багатство нації. Висновок - промисловість “безплідна сфера”, так як тільки переробляє продукти хліборобства.
Англійська класична політекономія, XVII-XVIII ст.	У.Петті, А.Сміт, Д.Рікардо	Джерело багатства –праця у сфері матеріального виробництва. Ринок та конкуренція – необхідні складові розвитку виробництва.
Марксистська політекономія, середина XIXст.	К.Маркс, Ф.Енгельс	Маркс вважав джерелом вартості лише працю найманих робітників, ігноруючи при цьому працю підприємців.
Маржиналізм (від лат. Марго - край, межа), XIX ст.	У.Джевонс, К.Менгер, А.Вальрас, Е.Бем-Баверк	Стверджували, що ринкова економіка здатна досягти рівноваги на основі попиту і пропозиції. Основою маржиналізму є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами праці, а ступенем насичення потреби в ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів.
Неокласичне направлення, кінець XIX ст.	А.Маршалл, А.Пігу	Об’єкт дослідження –поведінка “людини економічної”, котра як продавець робочої сили, споживач чи підприємець намагається максимізувати свій дохід, звести до мінімуму витрати. Прихильники цієї теор. школи вважають граничну корисність, протиставляючи її теорії трудової вартості.
Кейнсіанство, XX ст.	Дж.М.Кейнс	Дж.М.Кейнс вважав, що без активного втручання держави в розвиток соціально-економічних процесів, без істотного розширення функцій держави капіталізм неспроможний буде існувати, не зможе “уникнути повного руйнування існуючих економічних форм”, збудував тим самим теорію змішаної економіки.
Монетаризм, XXст.	М.Фрідмен	Виступає проти активного й широкомасштабного втручання держави в економіку, проти державних заходів стимулювання попиту, висуваючи при цьому гасло “назад до Сміта”. Позитивна сторона – всебічний аналіз механізму дії грошей на ринок товарів, обґрунтування впливу монетарної політики на розвиток економіки.

2. Предмет і метод політекономії

Кожна наука має свій предмет вивчення. Добрих 150 років після Монкретьєна, який дав назву цій науці, політекономія розглядалась переважно як наука про державне господарство. І лише при А.Сміті характер її змінився. Вона стала перетворюватись в науку про закони розвитку господарства взагалі та про економічні відносини класів зокрема. В сучасних умовах загальним об'єктом вивчення виступає суспільне виробництво як цілісний організаційно-соціально-економічний комплекс.

Але політекономія вивчає не все виробництво. Предметом політекономії є лише соціально-економічна суть виробництва, тобто ті виробничі (економічні) відносини, які виникають між людьми в процесі функціонування суспільного виробництва. Це можна представити схемою, зображеною на малюнку 1.2.



Схема 1.2. Економічні відносини як цілісна економічна система

Вивчаючи виробничі (економічні) відносини людей, вона розглядає не лише організаційно-економічні та техніко-економічні питання, але й вивчає соціально-економічні умови, в яких відбувається життєдіяльність людей. Тому політекономія дає можливість відповісти не тільки на питання: що, як і для кого потрібно виробляти, але й на питання більш суттєві: чим визначається характер виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ? Чому при виробництві продовольчої продукції в кількості, яка перевершує майже в

чотири рази нормальні потреби людей, близько 200 млн. чол. на планеті щорічно помирає від голоду? Чому соціальна справедливість, до якої людство прагне всю свою багатовікову історію, яка лежить в основі християнської релігії, досягнення якої декларується більшістю суспільних реформаторів в продовж уже сотень років, так і не стала нормою життя суспільства? Нарешті, чому Україна, маючи найкращі стартові умови серед усіх колишніх республік СРСР, опинилась після проголошення самостійності чи не в найгірших умовах?

Характерні риси політекономії:

- суспільна наука, яка вивчає господарську(економічну) сторону життя суспільства;
- пов'язана з іншими суспільними науками;
- історична наука, яка розвивається і змінюється з розвитком чоловічого суспільства;
- найбільш точна з усіх суспільних наук, так як при вивченні свого предмету широко використовує кількісні методи дослідження.

Сутність методу та його структурні елементи. У найзагальнішому філософському значенні метод означає засіб пізнання як певну сукупність або систему прийомів і операцій для мисленого відтворення предмета, що вивчається. Така сукупність об'єднується загальним поняттям „діалектичний метод”.

Метод економічної теорії, як і предмет цієї науки, складається з елементів, головними з яких є:

- 1) філософські і загальнонаукові принципи;
- 2) закони діалектики;
- 3) категорії філософії;
- 4) закони і категорії економічної теорії.

До філософських належать принципи матеріалізму, розвитку, суперечності, детермінізму, взаємодії, об'єктивності тощо. До загальнонаукових принципів і методів — принцип системності, структурно-функціональний підхід, методи аналізу і синтезу, індукції та дедукції тощо. Основні закони діалектики — закон єдності та боротьби протилежностей, закон кількісно-якісних змін і закон заперечення заперечення.

Інструментом економічного дослідження є такі категорії філософії, як кількість і якість, сутність і явище, зміст і форма тощо.

Три перших групи структурних елементів діалектичного методу не механічно накладаються на економічні явища і процеси, що вивчаються, а відображаються через метод економічної теорії (як окремої науки). При цьому вони набувають специфічних форм застосування, органічно вплітаються в економічне дослідження.

Політико-економічні методи пізнання. Найбільш елементарною, найпростішою клітиною у системі теоретичного пізнання, а разом із тим — вихідним елементом у системі діалектики є метод абстракції.

Метод абстракції означає відмову від поверхневих, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків, дійсної тенденції руху. Наслідком абстракції (поряд із використанням інших елементів діалектики) є обґрунтування економічних категорій. Абстракція лише відображає у формі думки зміст, закладений у речах.

Оскільки в кожній економічній категорії є різні сторони, ланки тощо, необхідно за допомогою **методу аналізу** розчленувати її на складові частини, окремі сторони.

Синтез — поєднання розрізнених раніше частин і сторін у цілісність із урахуванням взаємозв'язків між ними.

Абстракція є однією із граней конкретного, а також способом переходу процесу пізнання від простого до складного і тому становить його протилежність. **Конкретним** є цілісний об'єкт у єдності його властивостей, рис. Наприклад, у грошах окремими сторонами є їхні функції, а гроші в цілому є складнішою категорією, ніж товар, єдністю всіх функцій. Стосовно пізнання суспільного способу виробництва **принцип матеріалізму** передбачає необхідність визначення причин виникнення і розвитку виробничих відносин, виділення у способі виробництва його первісних рушійних сил — продуктивних сил.

Подальша конкретизація цього принципу здійснюється окремо стосовно виробничих відносин і продуктивних сил. Щодо суспільної форми, тобто виробничих відносин, це передбачає виділення як основоположних відносин безпосередньо виробництва, що знаходить вираження у формулюванні **принципу примату виробництва**. Виробничі відносини між людьми у процесі безпосереднього виробництва детермінують економічні зв'язки і відносини в інших сферах суспільного відтворення (у розподілі, обміні та споживанні).

Основним елементом діалектичного методу дослідження в економічній теорії, його ядром є **закон єдності і боротьби протилежностей** у його гносеологічній функції, або принцип суперечності. Найважливіша специфічна форма його конкретизації – боротьба між речовим змістом і суспільною формою. Речовий зміст способу виробництва – це процес розвитку продуктивних сил, що виражають процес праці, ставлення людини до природи, техніко-економічні зв'язки та відносини між людьми.

Суспільна форма – це виробничі відносини або відносини економічної власності, соціально – економічні зв'язки і відносини між людьми з приводу привласнення робочої сили, засобів виробництва, предметів споживання, об'єктів інтелектуальної власності, інформації та послуг. Тому кожна окрема категорія або закон відображає лише одну із сторін цього зв'язку, є діалектичною єдністю суспільної форми та речового змісту.

Історичне – спосіб пізнання конкретних умов розвитку економічних явищ і процесів, самої економічної системи в їхній історичній послідовності від простих і абстрактних категорій до складніших і конкретних. **Логічне** – це спосіб пізнання економічної системи, окремих її елементів у період досягнення повної зрілості найбільш розвинених форм. Взаємозв'язок історичного та логічного полягає в тому, що логічне – це разом із тим й історичне, але очищене (звільнене) від випадковостей, що заважають, стримують

безперервний розвиток по висхідній. Основою логічного завжди є історичне, надаючи першому (логічному) визначеність абстрактної категорії.

Систему економічних відносин у взаємодії з розвитком продуктивних сил можна вивчити за допомогою всієї сукупності елементів діалектичного дослідження.

Завершальним елементом діалектичного методу дослідження в економічній теорії є *єдність наукової теорії та суспільної практики*. Остання є основою та критерієм правильності економічної теорії. Важливою ланкою суспільної практики є економічний експеримент, перевірка ефективності запровадження нових форм управління спочатку на окремих підприємствах, у групі підприємств, або у декількох галузях.

Поєднання якісного і кількісного аналізу.

Економічні процеси мають кількісну і якісну сторони. Тому вони мають вивчатися з обох боків. Якісна сторона виражає суть явища, а кількісна - величину даної якості.

Політична економія вивчає виробничі відносини в кількісній і якісній визлаженості. Для економіста наприклад, важливо розкрити не лише суть заробітної плати , а й визначити її величину та частку у формуванні життєвих. Крім того, політекономія враховує, що кількісні зміни неминуче ведуть і до якісних змін. Так, нарощування здійснюваних нині в Україні трансформаційних перетворень сприяє поступовому становленню соціально орієнтованої ринкової економіки.

Для економічного аналізу характерне широке використання математичних моделей, побудова різноманітних графіків, діаграм, що відображають поведінку господарюючим суб'єктів в залежності від постійно змінюваних ринкових умов. Побудова моделей базується на узагальненні статистичних даних. Використовуються ці моделі для кількісних прогнозів.

Під час оцінки теорії важливо пам'ятати, що вона не може бути справедливою абсолютно для всіх випадків.

В цілому методи дослідження наведені на рис. 1.2



Рис. 1.2 Методи економічного аналізу.

3. Функції політичної економії та її місце в системі економічних наук.

Кожна наука має свою мету, яка відображає її головний зміст. Такою метою для політекономії є з'ясування законів розвитку суспільства та вироблення на основі цього рекомендацій для формування економічної політики, яку повинна проводити держава, маючи за мету підвищення ефективності суспільного виробництва.

Зміст науки проявляється в тих функціях, які вона виконує.

Теоретико-пізнавальна функція полягає в тому, щоб розікрити зміст економічних законів та категорій, а отже - сутнісні, причинно-наслідкові зв'язки Економічних явищ і процесів, форм їх вияву, притаманні їм внутрішні суперечності, розвиток яких забезпечує поступальний економічний прогрес суспільства, а також механізм дії законів. Теоретико-пізнавальна функція політичної економії є методологічною основою, передусім, для економічної теорії та інших майже 50 економічних дисциплін.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер.

Закон-внутрішньо необхідні, сталі і істотні зв'язки між протилежними сторонами, властивостями явищ, процесів, елементів економічної системи.

Проте вони істотно різняться від законів природи, бо виникають, розвиваються і функціонують лише у процесі економічної діяльності людей – виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Крім того, економічні закони, на відміну від законів природи, діють не вічно. Більшість із них тимчасові, минуші.

На початкових етапах розвитку капіталістичного суспільства економічні закони реалізуються через стихійну діяльність людей, через конкурентну боротьбу подібно до непізнаних сил природи. На сучасному етапі розвитку капіталізму, коли основною формою капіталістичної власності є колективна (акціонерна, кооперативна, державна та ін.), стихійна дія економічних законів доповнюється елементами їх свідомого використання через механізм державного та наднаціонального регулювання економіки, розширення масштабів планомірності в межах гігантських монополістичних об'єднань тощо.

Держава не може скасувати об'єктивні економічні закони, але може створювати передумови для розвитку цих законів, змінюючи умови. Це досягається, по-перше, вдосконаленням права власності, господарського механізму, по-друге, за допомогою державного управління. Отже, економічні закони не залежать від волі та свідомості людей, але залежать від їхньої свідомої діяльності.

Класифікація економічних законів.

Залежно від терміну дії економічних законів **до першої групи** слід віднести закони, що діють упродовж різних історичних періодів. Серед них розрізняють закони чотирьох типів. До першого типу належать всезагальні економічні закони, тобто закони, притаманні всім суспільно-економічним формаціям. До них належать закон економії часу, закон зростання

продуктивності праці, закон адекватності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил та ін.

До другого типу економічних законів належать загальні економічні закони, тобто закони, що діють у декількох формаціях: це закон вартості, закон грошового обігу, закон попиту і пропозиції та ін.

До третього типу належать закони, що діють у межах лише однієї суспільно-економічної формації, тобто специфічні економічні закони. До них належать, передусім, основний економічний закон, закон концентрації окремих форм власності та капіталу (наприклад, за умов капіталізму - закони концентрації промислового, торговельного, індивідуального, позичкового капіталу та ін.).

До четвертого типу належать економічні закони, що діють на одній із вищих стадій або ступеней розвинутої суспільно-економічної формації, тобто стадійні та ступеневі закони. Так, на вищій стадії капіталізму діє закон монополізації капіталістичного виробництва, закон зрощування промислового капіталу з банківським та ін.; на вищому ступені цієї стадії діє закон одержавлення капіталістичної економіки, закон планомірності тощо.

До другої групи економічних законів доцільно віднести закони розвитку та функціонування окремих економічних підсистем. Визначальними з-поміж них є закони розвитку продуктивних сил. До них за сучасних умов належать закон поступового переходу функцій працівника до засобів праці, закон зростання екологічних витрат та ін.

Найтісніше пов'язані з продуктивними силами техніко-економічні відносини. До законів розвитку цієї підсистеми належить закон усупільнення виробництва і праці, закон суспільного поділу праці, закон концентрації виробництва тощо. Законами розвитку та функціонування відносин економічної власності керують основний економічний закон, а також закон концентрації власності, закони розвитку окремих форм капіталу тощо. До законів, які відображають розвиток господарського механізму, належать закони конкуренції, закон пропорційного розвитку, закон посилення державного регулювання та ін.

Системний характер економічних законів полягає:

- у підпорядкованості всіх типів таких законів основному економічному закону, а за умов капіталістичного способу виробництва - виробництву додаткової вартості, що виступає у формі привласнення максимального прибутку. І справді, дія законів зростання продуктивності праці, концентрації виробництва тощо здійснюється заради основної мети, виступає засобами реалізації останньої. Якщо окремі явища і процеси у нині розвинених країнах світу не підтверджують такої підпорядкованості, то це свідчить про поступову зміну типу самої системи, наприклад її зростаючу соціалізацію;

- у тому, що кожний економічний закон пронизаний суперечностями, які в сукупності є рушійною силою розвитку економічної системи;

- у взаємодоповнюваності, взаємопереплетінні, взаємопроникненні багатьох економічних законів та ін.

Економічні категорії. Якщо економічні закони, передусім специфічні, розкривають найглибшу (або внутрішню) сутність певної економічної системи, то менш глибока її сутність виражається у певних економічних категоріях.

Економічні категорії — теоретичне вираження, мислені форми економічних відносин у взаємодії з розвитком продуктивних сил, економічних явищ і процесів, які реально існують.

Вони теоретично відображають не лише окрему сторону системи економічних відносин, а її зв'язок із відповідною стороною системи продуктивних сил. Змістом продуктивних сил є ставлення людини до природи, їх взаємодія. Речовим змістом економічної категорії є окрема сторона такого ставлення до природи. У кожній економічній категорії відображається діалектична взаємодія соціально-економічних зв'язків і відносин між людьми (відносин економічної власності, суспільної форми праці) із техніко-економічними зв'язками і відносинами, з речовою формою процесу праці, з відносинами людини і природи. Ігнорування продуктивних сил, процесу праці означало б, що поза колом питань економічної теорії лишився розгляд категорій "зміст праці", "робоча сила", "споживча вартість", "процес праці" тощо.

Відповідно до різних типів економічних категорій розрізняють різні види економічних категорій.

Економічні категорії рухливіші, мінливіші, ніж економічні закони. Для економічних законів характерний вищий ступінь пізнання людиною єдності та зв'язку явищ і процесів, вони відображають глибокі, приховані зв'язки та відносини, охоплюють явища і процеси, що виражаються у низці категорій. Кожний закон наче групує навколо себе певну кількість (залежно від його складності) економічних категорій.

Практична функція політичної економії полягає в тому, щоб комплексно обґрунтувати конкретні шляхи використання економічних законів та подолання тих форм суперечностей (конфліктних, антагоністичних), які гальмують розвиток народного господарства, а отже – сформулювати наукову основу економічної політики держави. Конкретніше ця функція полягає у всебічному обґрунтуванні необхідності та шляхів удосконалення прогресивних типів і форм власності, що найбільше відповідають узгодженим інтересам людини, трудового колективу і суспільства.

Світоглядна функція покликана формувати новий тип політекономічного мислення, насамперед, у керівників різних ланок уряду. Щодо реалій України на початку XXI ст., такий тип мислення передбачає глибоке усвідомлення і вміння втілити на практиці ідеї доцільності раціонального поєднання державних важелів регулювання економіки (в оптимальному співвідношенні економічних, правових та адміністративних) з ринковими важелями саморегулювання, різних типів (приватної, колективної та державної) і форм власності тощо.

Методологічна функція політичної економії полягає, по-перше в тому, що вона служить основою використання загальнонаукових та філософських принципів, законів і категорій діалектики для більшості конкретних

економічних дисциплін, а також для економічної теорії. По-друге вона обґрунтовує базові економічні категорії для цих дисциплін із урахуванням вимог принципу історизму. По-третє, політична економія озброює знанням найважливіших шляхів засобів розвитку та вдосконалення економічної системи і внаслідок цього опосередковано впливає на пізнання напрямів та засобів розвитку окремих сфер і галузей економіки, а отже, на вдосконалення конкретних економічних дисциплін.

Функції політекономії

Теоретико-пізнавальна функція	Полягає в розкритті змісту економічних законів та категорій, а отже – сутнісні, причино – наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів, форм їх вияву, притаманні їм внутрішні суперечності, розвиток яких забезпечує поступальний економічний прогрес суспільства, а також механізм дії законів.
Практична	Обґрунтовує конкретні шляхи використання економічних законів та подолання тих форм суперечностей, які гальмують розвиток народного господарства, а отже – сформувати наукову основу економічної політики держави.
Світоглядна	Формує новий тип політекономічного мислення .
Методологічна	Політекономія створює теоретичну та методологічну основу що до інших економічних наук: <ul style="list-style-type: none"> - галузевих (економіка промисловості транспорт та ін.) - Функціональних (фінанси та кредит, маркетинг та ін.) - Змішаних (економічна історія, економічна статистика та ін.)

Політична економія та обґрунтування економічної політики.

Сама назва “політична економія “, як вже зазначалося, означає мистецтво державного управління народним господарством. Оскільки сучасне господарство у розвинутих країнах світу є надзвичайно складною системою (наприклад в США воно складається із понад 23 млн. підприємств, а лише у промисловості налічується майже 700 галузей), то й управління нею має бути системним, а для цього потрібно створити відповідну систему управління.

Остання означає свідомо організований, цілеспрямований і активний вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування

суспільного способу виробництва, економічної системи, їх окремих ланок та елементів.

Ядро системи управління в економіці – цілеспрямований вплив на потреби, інтереси та цілі окремих індивідів, колективів людей, верств і прошарків населення для досягнення поставленої мети.

Мета, напрями і методи такого управління на рівні народного господарства визначаються економічною політикою держави. Адже саме слово “політика” означає, передусім, діяльність органів державної влади і державного управління залежно від суспільного устрою та структури економічної системи країни, а також спосіб дій, спрямованих на досягнення певної мети.

Виходячи з цього, економічну політику можна визначити як цілісну систему науково обґрунтованих ідей, положень і основну лінію цілеспрямованих дій та відповідний комплекс заходів держави на коротко-, середньо- і довготерміновий періоди, спрямованих на стабільний розвиток економічної системи у всіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі та споживанні) для досягнення стратегічної мети. Така мета визначається соціально – економічною структурою суспільства і, насамперед, типом існуючих відносин власності на засоби виробництва.

Обґрунтована економічна політика включає, з одного боку, чітке формулювання основної мети та похідних від неї завдань, а з другого - комплекс засобів, важелів, необхідних для досягнення такої мети.

Найважливішими елементами економічної політики держави є фінансова, податкова, грошова, цінова, кредитна, структурна, промислова, наукова, інвестиційна, інноваційна, амортизаційна, екологічна, аграрна, зовнішньоекономічна політика. Наукове обґрунтування такого спектра основних елементів економічної політики є завдання економічної науки в цілому.

Якщо виходити з того, що політична економія є ядром економічної науки, то її (політекономії) завданням, що впливає з практичної функції, є , передусім, обґрунтування наукової основи економічної політики.

Економічна політика за умов інтенсивної інтернаціоналізації соціально – економічних систем реалізується і на наднаціональному рівні, наприклад, у межах Європейського Союзу.

ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ.

1. Коли і як виникла політична економія як наука ?
2. Які основні ідеї сповідував меркантилізм ?
3. Охарактеризуйте позитивні та негативні сторони класичної політичної економії.
4. Що є найціннішим у марксистській політичної економії і які ідеї Маркса виявилися помилковими ?
5. Розкрийте найважливіші особливості максималізму.
6. У чому полягає сутність неокласичної економічної теорії (у тому числі монетаризму й лібералізму)?

7. Який основний внесок в економічну теорію зробили Кейнс та його послідовники ?
8. Назвіть основних представників економічної теорії в Україні ?
9. Розкрийте предмет політекономії.
10. Як ви розумієте метод політекономії ? Що являє собою абстрактний метод ?
11. Які існують найважливіші елементи діалектичного методу пізнання ?
12. Чому принцип суперечності є основним засобом пізнання сутності економічних явищ і процесів ?
13. Назвіть основні політичної економіки.
14. Чим різняться економічна категорії й економічний закон ?
15. Яку роль відіграє політекономія у формуванні економічної політики ?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 1

Тема заняття : „Політекономія як наука. Предмет і метод політекономії”.

Мета заняття : Розглянути народження та розвиток економічної науки; познайомитися з предметом, вивчити категорії; закони, притаманні господарським процесам; форми та методи, зображуючи суспільські цінності, серед яких проблеми ринку та ринкового механізму стоять на першому місці.

Основні теоретичні положення наведені у конспекті лекції, у розділах: 1.1 – 1.4.

Етапи семінарського заняття:

- Обговорення основних положень теми заняття:
 - а) Політекономія в системі наук.
 - б) Виникнення та етапи розвитку політекономії.
 - в) Предмет і метод політекономії.
 - д) Функції політекономії. Політекономія і економічна політика.
- Виконання вправ.
- Перевірка знань (тестування), засвоєних у ході проведення семінарського заняття.

Вправи, до засвоєння та закріплення практичних навиків з теми даного семінарського заняття:

Вправи 1-12.

1. Чому у літературі використовуються різні терміни для позначення економічної науки: економіка, економікс, економічна теорія, політична економія, чим вони відрізняються одне від одного?

2. Чому першим розділом політекономії стоїть історія економічної мислі? Що вивчає цей розділ?

3. З яких умов формувалися перші наукові школи і які напрямки економічної мислі відносять до цих шкіл?

4. Чим характеризуються погляди фізіократів? Чому ця школа з'явилась найбільш високою ступенню у розвитку економічної мислі у XVIII ст.

5. Яке місце займає в політекономії марксизм, які його погляди?

6. Чому у сучасних умовах на перший план виходять то одна то друга теорії? Кейнсіанству протистоїть монетаризм. Чим характеризується цей напрям?

7. Вважається, що економічна реформа в Україні спрямована на створення системи соціального ринкового господарства. Існує чи ні теоретичні основи подібних економічних перетворень, практичний досвід будь яких країн?

8. Спробуйте сформулювати основні завдання, що ставить суспільство перед економічною наукою?

9. Визначте основні напрямки сучасної економічної думки.

10. Згадайте функції політекономії. Спробуйте знайти місце політекономії в реальному житті. Наведіть приклади.

11. Проаналізуйте зв'язок між управлінням економікою, економічною політикою й політекономією. До чого приводить порушення цього зв'язку?

12. Чого, на вашу думку, повинна вас навчити політекономія? Запишіть, а в кінці року порівняйте з тим, чого навчилися.

Тести до контролю знань, засвоєних студентом на даному семінарському занятті.

1. Економічна наука як самостійна галузь знань з'явилась у період становлення капіталізму:

- а) так;
- б) ні

2. Фундаментальне питання – це:

- а) забезпечення кожного квартирою, машиною та рахунком у банку;
- б)справедливий перерозподіл доходів та зниження бідності;
- в) надати роботу усім, хто потребує;
- г) рішення проблеми обмежених ресурсів.

3. У якій з відповідей найповніше і найглибше розкрито предмет економічної теорії:

- а) це наука, що вивчає виробничі відносини у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил;
- б)це наука, що вивчає закони розвитку економічних систем.

4. Яке з положень комплексно розкриває основні функції політекономії:

- а) політична економія повинна розкривати економічні закони;
- б) політекономія виконує практичну, пізнавальну функцію та формує економічне мислення.

5.Який прямиий результат пізнавальної функції політекономії:

- а) визначення економічних законів, принципів та моделей;
- б) збір економічних показників господарської діяльності;
- в) розробка економічної політики.

6. Економічні закони можна змінити як і юридичні:

- а) так
- б) ні.

7. Який тип економічних законів управляє народним господарством у межах окремої суспільно – економічної формації:

- а) всезагальні економічні закони;
- б) загальні економічні закони;
- в) специфічні економічні закони.

8. До якого типу законів належить основний економічний закон:

- а) до всезагальних;
- б) до спеціальних;
- в) до стадійних?

9. В якому з положень розкрита структура економічної категорії:

- а) економічна категорія відображає взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин;
- б) економічна категорія відображає взаємодію продуктивних сил і техніко – економічних відносин.

10. Яке з положень неправильно характеризує співвідношення між економічним законом і економічною категорією:

- а) економічні категорії рухливіші, мінливіші, ніж економічні закони;
- б) економічні категорії більш абстрактні, ніж економічні закони;
- в) економічні закони глибше розкривають сутність економічних явищ і процесів.

11. В якому з положень неправильно названа структура методу політичної економії:

- а) це філософські та загальнонаукові принципи;
- б) це закони та категорії діалектики;
- в) це поняття та категорії моралі, етики, психології;
- г) це закони і категорії політичної економії.

12. Зазначте найпростіший елемент діалектичного методу дослідження:

- а) метод дедукції;
- б) метод абстракції;
- в) метод історичного.

13. У чому сутність методу абстракції:

- а) в розчленуванні цілого на окремі елементи і дослідженні кожного з них окремо;

- б) в логічному висновку про ціле на основі окремих фактів;
- в) у відмові від поверхневих, несуттєвих сторін явища і зосередженні на з'ясуванні внутрішніх, суттєвих зв'язків.

14. Зазначте вимоги принципу історизму щодо характеристики сучасної економічної системи у розвинутих країнах світу:

- а) ринкова економіка;
- б) соціально орієнтована ринкова економіка;
- в) змішана економіка.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЄМОЇ ДОДАТКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аникин А.В. Юность науки.— М., 1971.
2. Еременко В. О науке и курсе «социальной экономики».— Экономика Украины.—1996.— № 5.
3. Історія економічної думки України: Навч. посібник/ Р. Васильєва, Л. Горкюта та ін,— М.: Либідь, 1993.
4. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Проблема синтеза общеэкономической и институционально-эволюционной теорий// Вопросы экономики.- 2000.- № 8.- С. 97-113.
5. Бузгалин А., Колганов А. К критики Экономіксу/Вопросы экономики.- 1998.- № 6.— С. 87-107.
6. Сычев В. Политэкономия как наука//Рос. экон. журн.— 1993.- №2; 1994 - №1.
7. Отмахов П. Эмпиризм в экономической науке: теория и практика// Вопросы экономики.— М., 1998.— № 4.— С. 58-73.
8. Малахов С. В защиту либерализма//Вопросы экономики-М- 1998.- № 8.- С. 114-123.
9. Тарасевич В. Про предмет функціональної економічної науки// Економіка України.—1998.— № 4.
10. Тивончук І. Про предмет і класифікацію сучасної економічної науки//Економіка України.—1995.— № 10.
11. Українські економісти XIX століття та західна наука/ За ред. І.С. Коропецького.— К., 1993.

ЛЕКЦІЯ № 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.

План лекції:

1. Виробництво та його роль у житті суспільства.
2. Основні фактори виробництва: продуктивні сили та виробничі відносини.
3. Суспільний продукт і його форми.

Для життя людей необхідно мати такі найважливіші блага, як їжу, одяг, житло, взуття. Все необхідне для їхнього виробництва вони беруть у природі. Щоб пристосувати багатства природи для задоволення своїх потреб, люди повинні працювати. Тому основою життя, розвитку людського суспільства є виробництво.

Процес пристосування багатств природи до потреб людей означає взаємодію людини з природою і навколишнім середовищем. Так, людина обробляє землю вирощує різноманітні сільськогосподарські культури, видобуває корисні копалини.

Природа – це активно діюча система, представлена силами природи (енергія морів, річок, сонця, вітру тощо). Цей аспект слід враховувати при визначенні сутності виробництва.

Виробництво – це процес дії людини на предмети (речовину) із використанням сил природи та пристосування їх для задоволення певних потреб. Здійснення постійного обміну речовин між людиною і природою К. Маркс називав законом. Що регулює суспільне виробництво.

Взаємодія людини з природою означає процес праці, що складається із трьох основних моментів: 1) праці людини; 2) предметів праці; 3) засобів праці.

Праця — свідомо, доцільна діяльність людей, у процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речовин і, водночас, змінюють власну природу.

При цьому людина досягає і своєї свідомої мети, що визначає спосіб і характер її дій і якій вона підкоряє свою волю. Цим праця людини відрізняється від інстинктивних дій і операцій тварин.

Предмети праці — речовина природи, на яку людина діє у процесі праці, піддаючи її обробці.

Предмети праці бувають двох видів: 1) дані самою природою (наприклад, риба, яку ловлять; дерево, яке рубають); 2) ті, що підлягають попередній обробці (наприклад, видобута руда обробляється на металургійному заводі). Такий предмет праці називають сирим матеріалом, сировиною.

Засоби праці — річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Вирішальна роль з-поміж них належить механічним засобам праці (машини, устаткування), що є кістковою та м'язовою системою виробництва. З моменту виготовлення засобів праці починається власне людська праця. До засобів праці також належать усі матеріальні умови процесу праці: робочі будівлі, канали, дороги тощо. Загальним засобом праці є земля. Крім м'язової системи виробництва, слід виділяти й судинну систему — труби, діжки, посудини тощо. Залежно від функцій, які виконуються у процесі праці, певна річ може бути і предметом, і засобом праці. Так, функціонуючий товарний верстат належить до засобів праці, а той, що перебуває в ремонті, — до предметів праці.

Засоби праці в єдності з предметами праці утворюють **засоби виробництва**.

Така характеристика виробництва та процесу праці дана лише з боку речового змісту, а, отже, без урахування суспільної форми, тобто відносин економічної власності.

Якщо врахувати таку форму за умов капіталізму, то процес праці стає процесом капіталістичного виробництва, засоби виробництва перетворюються на постійний капітал, засоби праці — на основний капітал, предмети праці — на оборотний капітал (одну зі складових). Працівник із урахуванням капіталістичної суспільної форми (тобто відносин капіталістичної власності) перетворюється на найманого працівника, або робочу силу, позбавлену засобів виробництва.

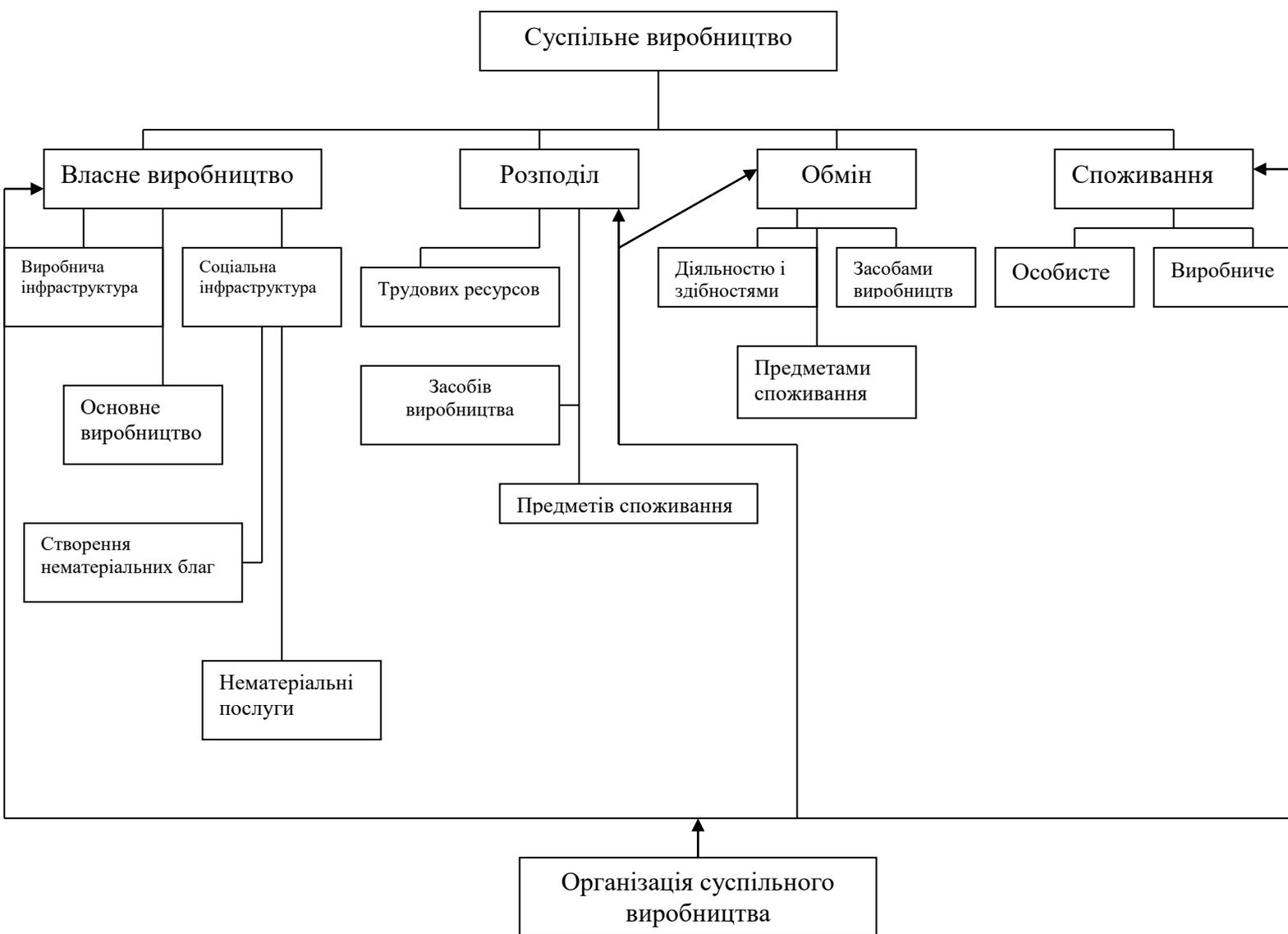


Рис. 2.1. Структура суспільного виробництва

В основі виробництва знаходяться компоненти (фактори): робоча сила, предмети праці і засоби праці.

Робоча сила – це здатність людини до праці. **Предмет праці** – те, на що скерована діяльність людини, з чого вона виробляє необхідні матеріальні блага. Нарешті, **засоби праці** – це інструменти, знаряддя, з допомогою яких люди

обробляють предмет праці (наприклад, сировину), виробляючи з нього необхідні засоби існування. Предмети праці в сукупності з засобами праці складають **засоби виробництва**.

Робоча сила виступає в якості особистого **фактора виробництва**. Це головна творча продуктивна сила суспільства. Засоби виробництва складають **речовий фактор виробництва**. В результаті взаємодії факторів виробництва створюється продукт праці, призначений задовольняти ті чи інші потреби людей. Сама ж праця, в результаті створення корисних матеріальних благ (продукту, послуг і т. ін.), виступає як **продуктивна сила**.

Кількісне відношення обсягу (маси) виробленого продукту (послуг) до затрат праці, затраченої на їх виготовлення, характеризує продуктивність праці.

Для того, щоб почався процес виробництва, засоби виробництва необхідно поєднати з робочою силою. Тобто, засоби виробництва повинні постійно взаємодіяти з робочою силою, в результаті якої виникає нова категорія – продуктивні сили.

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

Продуктивні сили – це одне з основних понять політичної економії. Історія розвитку людства являє собою процес зміни, розвитку і вдосконалення засобів праці, людей, їх виробничого досвіду, навичок до праці, вміння користуватися знаряддями праці. Тому рівень розвитку продуктивних сил виступає як найважливіший критерій і найбільш змістовний показник суспільного прогресу.

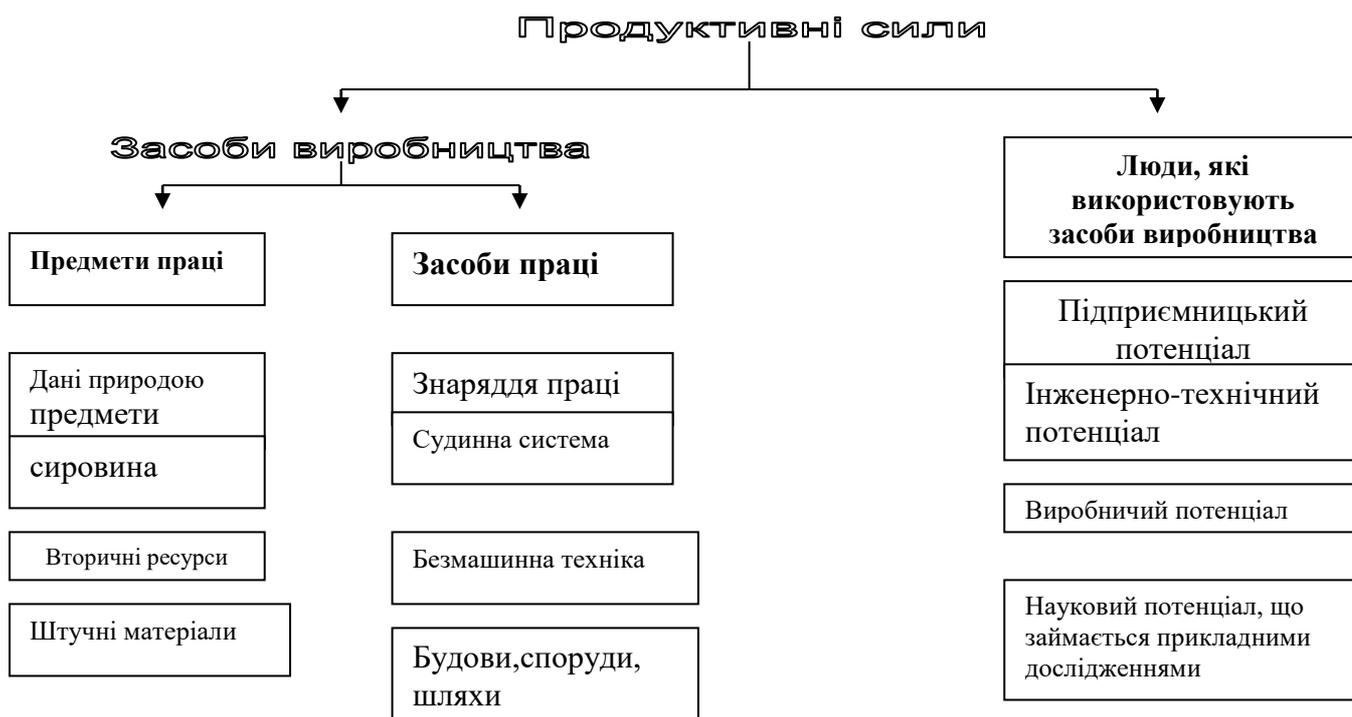


Рис. 2.2. Структура продуктивних сил.

Продуктивні сили – це не просто сукупність людей, що володіють певним виробничим досвідом та засобами виробництва. Вони, в першу чергу, відображають відношення суспільства до природи. Людина – це біосоціальна істота. Тобто, з одного боку, вона є породженням природи й може існувати без **природного середовища**, яке є для неї джерелом матеріального існування. Ще А. Сміт говорив, що праця є батьком багатства, а земля (природа) його матір'ю. А з іншого боку, людина може жити, діяти й розвиватися лише будучи включеною в суспільний зв'язок з іншими людьми, тобто в певне **соціальне середовище**.

З іншого боку, люди ніколи не працюють відокремлено один від одного. Так чи інакше вони пов'язані в своїй виробничій діяльності. Як дотепно зазначив німецький письменник минулого століття Карл Берне, багато без чого людина може обійтися, але не без собі подібних. Тому створення матеріальних благ завжди є суспільним процесом. **Отже, будь-яке виробництво має суспільний характер**. А це означає, що в процесі виробництва люди вступають у відносини не лише з природою, але й між собою. І ці відносини отримали назву **виробничих або економічних відносин**.

Виробничі відносини не слід розуміти лише як відносини, що виникають між людьми безпосередньо в процесі виробництва матеріальних благ або послуг. Під виробництвом, а точніше “суспільним виробництвом”, економісти розуміють весь процес відтворення, який включає в себе чотири ланки (стадії): безпосередньо **виробництво** як процес створення матеріальних благ (послуг); **розподіл**, в результаті якого кожний учасник суспільного виробництва отримує свою частку у виробленому національному продукті (в натурі або в певній сумі грошей); **обмін**, в процесі якого отримана частка при розподілі (натуральна, грошова) обмінюється на необхідні конкретні засоби існування; **споживання** - тут вироблений продукт завершує свій рух, відбувається його кінцеве споживання, й тим самим дається поштовх до розпочинання нового виробничого циклу.



Стадії суспільного виробництва

На всіх цих стадіях суспільного виробництва люди вступають між собою в певні відносини. Тому, *коли ми говоримо про виробничі відносини, розуміємо під ними всю їх сукупність. А саме: відносини виробництва, розподілу, обміну й споживання.*

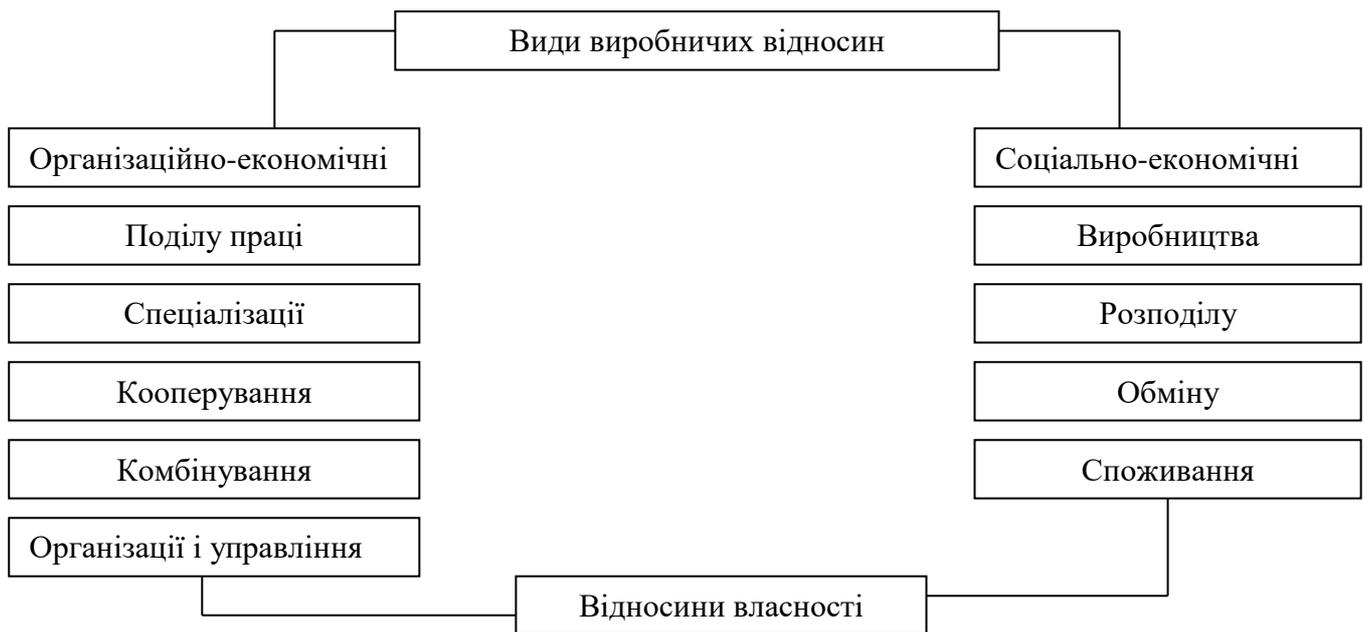
Суть і основу названих відносин складають *відносини власності на засоби виробництва*. Тому що вони характеризують: по-перше, суспільний спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, по-друге, відносини між людьми з приводу привласнення засобів і результатів виробництва; по-третє, умови розпорядження і використання факторів і результатів виробництва, тобто ту суспільну форму, у якій відбувається виробництво. Отже, відносини власності визначають, у чиїх інтересах ведеться виробництво, тип суспільства, а також його класову і соціальну структуру. Ця група виробничих відносин отримала назву *соціально-економічних відносин*. Саме тому марксистська політекономія виділяє їх як свій специфічний предмет вивчення.

Проте виробничі відносини виникають не лише з приводу виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних благ або привласнення засобів і результатів виробництва. Вони виникають також і в процесі організації виробництва та управління ним.

Ця група відносин називається *організаційно-економічними відносинами*. Специфіка організаційно-економічних відносин полягає в тому, що вони характеризують лише стан виробництва, відображають особливості розвитку факторів виробництва, їх суспільну комбінацію. При цьому не зачіпаються соціально-економічні форми виробництва (феодалізм, капіталізм, соціалізм тощо). Тому організаційно-економічні відносини можуть мати спільний зміст на різних історичних ступенях розвитку. Це, наприклад, поділ праці, спеціалізація та кооперація праці, комбінування виробництва тощо.

Отже, структура виробничих відносин суспільства неоднорідна. Вона включає в себе соціально-економічні та організаційно-економічні відносини. Основою ж усіх виробничих відносин виступають відносини власності. В сукупності всі ці відносини складають систему виробничих відносин суспільства. Див. схему 2.1.

Схема 2.1
Система виробничих відносин



Продуктивні сили та виробничі відносини знаходяться у взаємозв'язку, взаємодії й суперечливій єдності, яка виступає джерелом розвитку суспільного виробництва. Тип виробничих відносин є результатом певного рівня розвитку і характеру продуктивних сил.

Єдність і взаємодія продуктивних сил та виробничих відносин утворюють спосіб виробництва.

3. Суспільний продукт і його форми.

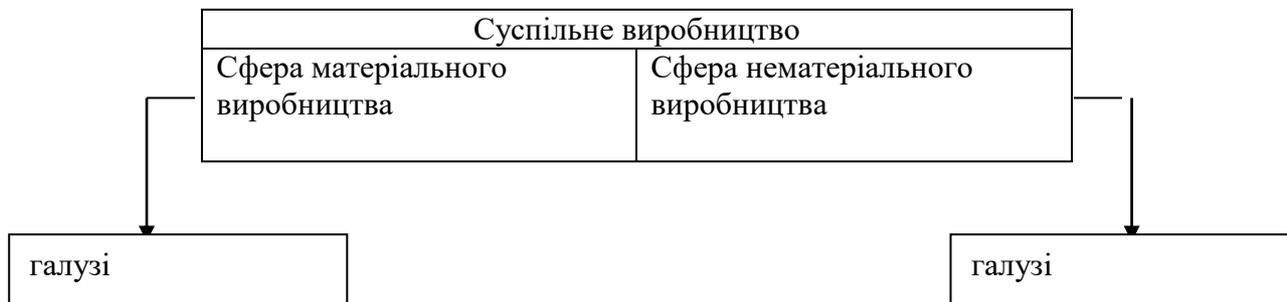
Політекономія вивчає не будь-яке конкретне виробництво, а визначає закономірності функціонування суспільного виробництва.



Кожна з названих сфер суспільного виробництва об'єднує багато найрізноманітніших галузей суспільно-економічної системи, що видно із схеми

2.3. Схема 2.3

Структура сфер суспільного виробництва



промисловість	охорона здоров'я, фізичне виховання та соціальне забезпечення
сільське господарство	освіта
лісове господарство	культура і мистецтво
будівництво	житлово-комунальне господарство
вантажний транспорт	невиробничі види побутового обслуговування
Зв'язок по обслуговуванню виробництва	пасажирський транспорт та зв'язок
торгівля(продовження виробництва у сфері обігу)	апарат органів державного управління, кооперативними та громадськими організаціями
громадське харчування	Кредитування та система страхування
матеріально-технічне постачання	
заготівля та особисте підсобне господарство	

Результатом суспільного виробництва є суспільний продукт. До його складу входять різноманітні матеріальні й нематеріальні блага та послуги, які створюються в різних галузях виробництва. Він являє собою суму матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу.

Форми суспільного продукту.

Однією з форм суспільного продукту є валовий суспільний продукт (ВСП), який розраховується як сума виробленої за рік валової продукції всіх галузей матеріального виробництва.

ВСП не дає точного уявлення про реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні, т. к. При визначенні величини ВСП враховуються не лише вартість готового, а й вартість проміжного продукту, який для відповідних галузей виступає як готовий продукт. В зв'язку з цим виникає потреба розраховувати **кінцевий суспільний продукт (КСП)**. Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу **готової продукції**. Тобто, це **продукція, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді**. Отже, КСП є лише частиною ВСП, яка виключає повторний рахунок. Так, у 1990р. ВСП України (у фактично діючих цінах) становило 286,5 млрд. крб., а кінцевий продукт - лише 131,4 млрд. крб.

Обчислюється КСП шляхом вилучення з валового продукту повторного рахунку, тобто обороту предметів праці (МЗ) і додавання вартості спожитих засобів праці, що є фондом амортизації (А):

$$\text{КСП} = \text{ВСП} - \text{МЗ} + \text{А}$$

ВСП і КСП - це показники матеріального виробництва. Але ж, як було з'ясовано вище, суспільне виробництво включає в себе не лише галузі матеріального, а й галузі нематеріального виробництва. Тому необхідно обраховувати **весь** результат господарської діяльності.

Здійснюється це за допомогою такого показника, як **валовий національний як продукт (ВНП)**.

ВНП обчислюється не за виробничим принципом (як попередні показники), а сума кінцевих доходів, які отримують підприємства, організації, установи й окремі громадяни в усіх галузях і сферах народного господарства.

Цей показник широко використовується при аналізі соціально-економічного розвитку країни та при міжнародних порівняннях. Це зумовлено тим, що він відображає кінцеві результати господарської діяльності країни, той продукт і послуги, які йдуть на споживчі потреби, інвестиційну діяльність, експорт та інші цілі. **ВНП** - один з найпоширеніших показників, який застосовується на Заході при визначенні рівня соціально-економічного розвитку країни.

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є **чистий продукт (ЧП)**. Він являє собою частину ВСП або **нову створену вартість за рік**, тому, що є результатом живої праці, затраченої в даний

період. Це реальний дохід, який суспільство може використовувати для особистого споживання, а також для розвитку виробництва. В політичній економії і сучасній обліково-статистичній практиці ЧП отримав назву **національного доходу**.

Кількісно ЧП - це різниця між ВСП і вартістю спожитих засобів виробництва (ЗВ).

$$\text{ЧП} = \text{ВСП} - \text{ЗВ}$$

Схема 2.3

Форми суспільного продукту



ЧП передбачає поділ на дві частини: необхідний продукт і додатковий продукт.

Необхідний продукт (НП) – це та частина ЧП, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримання її працездатності, включаючи й підготовку нового покоління працівників.

Додатковий продукт (ДП) – це частина ЧП, яка виступає як надлишок НП.

Поява ДП стала результатом досягнення суспільством певного рівня розвитку продуктивних сил і в той же час могутнім рушійним мотивом технічного прогресу.

Відношення ДП до НП називається нормою ДП. Норма ДП визначається за формулою:

$$N = \text{ДП} / \text{НП} * 100, \text{ де}$$

N- норма ДП; ДП- додатковий прибуток; НП- необхідний продукт.

Запитання і завдання для самоконтролю:

1. Що таке виробництво та яка його роль у житті людей?
2. Назвіть основні фактори виробництва і характеризуйте їх.
3. Що таке продуктивні сили, їхній склад і що вони виражають?
4. Що виражають виробничі відносини, їхній склад?
5. Чим відрізняється організаційно-економічні та соціально-економічні відносини?
6. В чому полягає зв'язок між продуктивними силами та виробничими відносинами?
7. Що таке спосіб виробництва?
8. Що таке суспільне виробництво та його структура?
9. Назвіть основні форми продукту виробництва.
10. Що таке необхідний продукт і у яких формах він втілений?
11. Що таке додатковий продукт і які його суспільні форми?
12. В чому полягає двоїстість процесу виробництва?
13. Які умови поєднання засобів виробництва?

ЛЕКЦІЯ № 3. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ – ГОЛОВНА СПОНУКАЛЬНА СИЛА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ

План лекції:

1. Сутність потреб та особливості їх розвитку.
2. Закон зростаючих потреб та соціально-економічна ефективність виробництва.
3. Взаємодії потреб, виробництва та попиту.
4. Економічні інтереси – спонукальна сила соціально економічного розвитку.

Ресурси та їхні особливості. Для того, щоб створити необхідну для життя суспільства кількість матеріальних і нематеріальних благ, потрібно затратити величезну кількість різних ресурсів (природних, трудових, фінансових та ін.), які називають економічними ресурсами (від фр. *ressources* — цінність, запас, джерело засобів).

Економічні ресурси — сукупність речових та особистих факторів виробництва, що використовують для виробництва товарів і послуг. Для вивчення економічних ресурсів вживають різні критерії кваліфікації. Крім особистого і речового чинників, можна вирізняти також відтворювальні та невідтворювальні чинники. До відтворюваних належать ті, що створюються і відтворюються природою (грунт, водні басейни тощо) та суспільством (засоби виробництва, наука, інформація), до невідтворювальних — корисні копалини, що використовуються як сировина. Водночас існують чинники, які спільно відновлюються у процесі взаємодії людини з природою (наприклад, трудові ресурси).

Ще одним варіантом класифікації ресурсів є їх поділ на природні, трудові, інвестиційні (грошові ресурси), наукові та інформаційні.

Суспільною формою різних видів ресурсів є певний тип власності на них.

У процесі матеріального виробництва надзвичайно важливу роль відіграють природні ресурси. Так, на виготовлення продукції вартістю 1 дол. США людство витрачає в середньому до 1 т природних ресурсів, а з надр планети щорічно видобувають майже 25 т рудних корисних копалин і будівельних матеріалів на кожного жителя земної кулі.

Обмеженість ресурсів. У певній країні або у масштабі планети обсяги окремих економічних ресурсів природно обмежені. Так, із загальної площі земної кулі майже 510 млн. м² (понад 75 %) припадає на моря; неоднаковими є природні умови господарювання, обсяги природних копалин тощо.

Проте, за підрахунками учених, наявні сільськогосподарські угіддя за умови їх ефективного використання можуть забезпечити необхідними життєвими благами близько 12 млрд. осіб, тобто вдвоє більше, ніж існує на планеті. Наприклад, українські чорноземи спроможні прогодувати не менше 1 млрд. осіб. Це означає, що обмеженість цього виду ресурсів має відносний характер.

Водночас є немало країн, у яких відсутня значна частина одних -ресурсів, але вони мають у наявності інші, обмін якими може задовольнити потреби

більшості країн світу. Проте цьому перешкоджає дискримінаційний характер міжнародного поділу праці і світової торгівлі.

Тому *межа виробничих можливостей* залежить не стільки від обмеженості ресурсів, скільки від наявного соціально-економічного устрою у більшості країн світу, зокрема від розподілу багатства і власності, величезних витрат на гонку озброєнь, величини платоспроможного попиту населення.

Водночас справді обмеженими є лише окремі види природних ресурсів (нафта, газ та ін.). Така обмеженість є абсолютною, про що йтиметься в останній темі. Крім того, про абсолютну та відносну обмеженість ресурсів можна говорити і з погляду на постійно зростаючі потреби людей, зростання яких випереджає виробничі можливості суспільства.

Враховуючи відносну рідкісність переважної кількості ресурсів, можна стверджувати про дію відповідного закону. **Закон відносної рідкісності ресурсів** виражає внутрішньо необхідні, сталі та суттєві зв'язки між зростаючими й випереджаючими потребами людини та відотною обмеженістю ресурсів і їх нерівномірним і несправедливим розподілом.

Сутність економічних потреб. Найпростішим визначенням економічних потреб є необхідність людей у життєвих благах. **Повніше економічні потреби** можна визначити як ідеальний внутрішній мотив людини, що спонукає її до економічної діяльності для забезпечення власного добробуту та добробуту членів родини.

Економічні потреби тісно пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном, споживанням. Необхідність задоволення цих потреб спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари та послуги, стимулює розвиток потреб людини. Задоволення економічних потреб здійснюється у процесі споживання. Спожитий продукт або послуга народжує нові потреби. Таким чином відбувається відтворення економічних потреб.

Завдяки економічним потребам здійснюється взаємозв'язок інтересів, цілей людей, з одного боку, та засобів і умов життя людей — з другого. Потребами і прагненнями для їх задоволення зумовлені економічні відносини між людьми, країнами.

Класифікація потреб. За ступенем задоволення розрізняють абсолютні, дійсні та платоспроможні (фактичні) потреби. **Абсолютні економічні потреби** визначаються максимально можливим обсягом виробництва матеріальних благ і послуг за найсприятливіших умов, які могли б бути спожиті суспільством. Так, у розвинених країнах світу ненавантажені майже 25 % виробничих потужностей, є мільйони безробітних та десятки мільйонів тих, що живуть у бідності й злиденності. Тому там існує можливість значно збільшити виробництво матеріальних благ і послуг та обсяги їх споживання. **Дійсні економічні потреби** — це потреби, що задовольняються за оптимальних розмірів виробництва, у даному випадку — за значного недовантаження виробничих потужностей та армії безробітних. **Фактичні економічні потреби** виявляються у формі задоволення платоспроможного попиту. Вони

визначаються співвідношенням цін на предмети споживання і грошових доходів населення.

Розрізняють також економічні потреби суспільства, класів, соціальних верств, прошарків і груп, економічні потреби окремих людей. З-поміж останніх виокремлюють фізіологічні, соціальні та духовні потреби. До **фізіологічних потреб** належать основні потреби в товарах і послугах, без яких неможливе існування людини. Це певний набір продовольчих товарів (споживання яких забезпечує певну калорійність для працюючих та непрацюючих осіб) і товарів широкого вжитку. До **соціальних** належать потреби в освіті, медичних послугах, соціальному страхуванні, вихованні дітей тощо. До **духовних** відносять потреби людини у відвідуванні кіно, театру, картинних галерей, читанні художньої літератури, розвитку особистості.

До середини 50-х років, тобто до початку формування технологічного способу виробництва, що базується на автоматизованій праці, у розвинених країнах світу переважали потреби в товарах повсякденного побуту та товарах тривалого користування. Тому на їх задоволення витрачалася більша частина сімейного бюджету. З кінця 50-х років починають переважати потреби в послугах (у побутовому обслуговуванні, спорті, відпочинку, освіті, медицині тощо).

З середини 70-х років, тобто від початку інформаційної революції, все помітнішу роль для сучасного працівника починають відігравати духовні потреби — потреби в розвитку творчих здібностей та обдарувань людини тощо.

Закон зростання потреб. Логічним завершенням залежності потреб від рівня розвитку продуктивних сил, відносин економічної власності, здібностей, споживання та інших чинників є всезагальний закон зростання потреб, що діє в усіх суспільно-економічних формаціях.

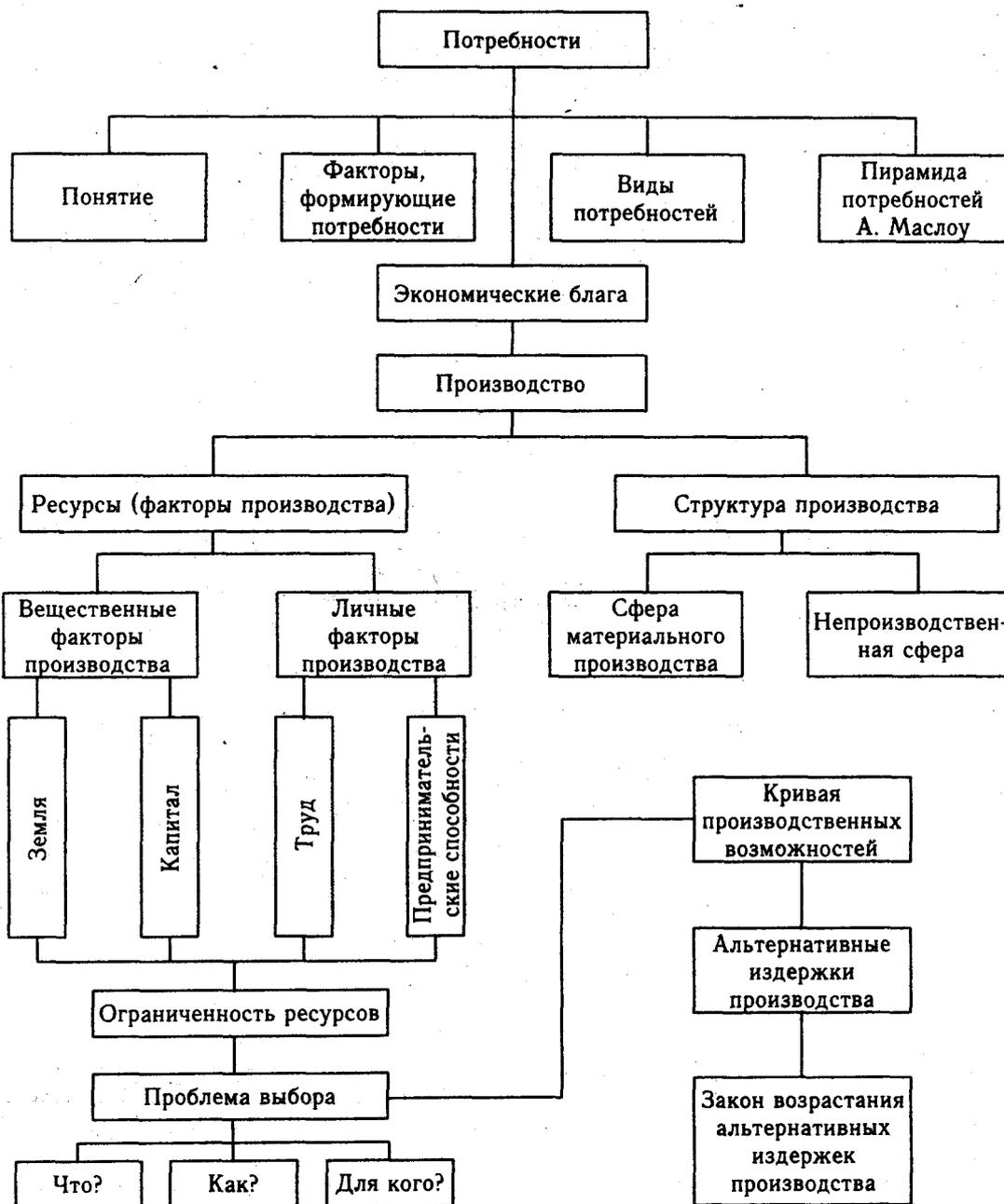
Закон зростання потреб — закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між розвитком продуктивних сил, відносин економічної власності, з одного боку, і досягнутим рівнем задоволення потреб (або особистим споживанням), а також зростанням потреб суспільства, їх кількісно-якісним зростанням і вдосконаленням — з другого.

Підтвердженням цього є подвоєння за сучасних умов у розвинених країнах світу кількості різних видів споживчих товарів і послуг за кожних десять років. Дія цього закону зумовлена прогресом продуктивних сил, і, насамперед, основної продуктивної сили — всього технологічного способу виробництва.

Дія закону зростання потреб із боку соціально-економічної форми зумовлена еволюцією відносин економічної власності, появою нових типів і форм власності, конкуренцією, зростанням згуртованості робітників, а відтак — й інших загонів найманих працівників, розвитком почуття людської гідності та іншими чинниками.

У багатьох країнах світу розробляються раціональні норми споживання матеріальних благ, насамперед продуктів харчування, які задовольняють фізіологічні потреби. Порівняння фактичного споживання з раціональними нормами споживання дозволяє визначити ступінь задоволення потреб, виявити

структуру незадоволеного попиту і скоригувати на цій основі економічну політику у цій сфері.



**Структура потребностей
(пирамида потребностей А. Маслоу)**



Шляхи подолання суперечності між безмежними потребами й обмеженістю ресурсів. Такі шляхи слід розрізнити стосовно матеріально-речового змісту і соціально-економічної форми, стосовно потреб і ресурсів.

Щодо матеріально-речового змісту (технологічного способу виробництва) та ресурсів, то до них належать розвиток продуктивних сил (в т. ч. засобів і предметів праці, науки та ін.), техніко-економічних відносин (спеціалізації, кооперування на національному та інтернаціональному рівнях), планомірне і стабільно високе зростання виробництва, обмін ресурсами між країнами шляхом купівлі-продажу, економія ресурсів, створення замінників ресурсів, альтернативних джерел ресурсів тощо.

Щодо соціально-економічної форми (відносин економічної власності, економічної та політичної влади), до таких шляхів належать справедливий (але не зрівняльний) розподіл багатства (у світі на 3 мільярди припадає 25 % багатства планети; в Україні 5 кланово-олігархічних груп зосередили у своїх руках понад 30 % багатства), припинення гонки озброєнь (щорічно на ці цілі у світі витрачається майже 800 млрд. дол. США), формування раціональних потреб у людей (які б не спонукали їх до безмежної гонитви за величезним багатством, значне зниження витрат на гіпертрофовану рекламу та ін.

Сутність економічних інтересів. При з'ясуванні економічних потреб йшлося про їх нерозривний зв'язок з економічними інтересами. Тому Гегель справедливо стверджував, що дії людей впливають із їхніх потреб та інтересів.

З урахуванням сказаного *економічні інтереси* — це усвідомлені економічні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, що є формою відносин економічної власності, і, у свою чергу, знаходять свій вияв у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення.

Рівень розвитку економічних інтересів, які органічно взаємопов'язані з економічними законами, зумовлений тим, що для як найповнішого задоволення своїх економічних потреб люди повинні у своїй господарській діяльності керуватися вимогам;

об'єктивних економічних законів. Крім того, економічні інтереси зумовлені, насамперед, розвитком їхніх матеріальних потреб Як форма вияву

економічних відносин економічні інтереси є водночас формою вияву та реалізації економічних законів.

З усієї сукупності економічних відносин економічні інтереси взаємопов'язані, передусім, із такими підсистемами, як продуктивні сили і відносини економічної власності, притаманними їм економічними законами. Зв'язок економічних інтересів із розвитком продуктивних сил виявляється у тому, що основною продуктивною силою є сама людина зі своїми потребами, інтересами цілями та волею. Це означає, що прогрес продуктивних сил найшвидше відбувається за умови, що їх розвиток здійснюється відповідно до потреб та інтересів людей, насамперед людей праці. Зв'язок економічних інтересів із відносинами економічної власності виражається в тому, що економічна власність є відносинами між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, предметів споживання, послуг, інтелектуальної власності тощо в усіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні та споживанні). Тому прогрес економічної власності найшвидше здійснюється тоді, коли типи власності (а отже й форми привласнення) найповніше забезпечують задоволенню потреб та інтересів людей.

Структура економічних інтересів та їх взаємодія. Оскільки економічні інтереси — найконкретніша форма вияву відносин економічної власності, то відповідно до існування у сучасній структурі таких відносин трьох основних типів власності (при ватної, колективної, суспільної, — у випадку розвитку державне: власності в інтересах всіх членів суспільства) виділяють індивідуальні (особисті), колективні та суспільні економічні інтереси. Водночас економічні інтереси є формою вияву відповідних видів економічних *потреб, їх усвідомлення окремими* індивідами, трудовим колективом та суспільством. Тому разом з економічними потребами економічні інтереси — це рушійна сила розвитку суспільного способу виробництва.

У західній економічній літературі, а останніми роками й у вітчизняній, визначається поділ економічних інтересів лише на суспільні та приватні, а колективні інтереси нерідко ігнорують або розглядають як форму вияву приватних економічних інтересів.

Невизнання колективних економічних інтересів означає, по-перше, полярне (в чорно-білих тонах) бачення проблеми, всього спектра відносин економічної власності, зокрема, заперечення плюралізму, форм власності, оскільки фіксуються лише форми власності, які були притаманні суспільству вже кілька століть тому. Це не тільки суперечить реаліям дійсності, а й не відповідає вимогам діалектики, однією з яких є визначення проміжних ланок між двома протилежними сторонами. Колективний тип власності є проміжною між Приватною (що належить окремій особі, або, як максимум, сім'ї) та державною власністю.

По-друге, ігнорується окремий, відносно самостійний тип економічних інтересів у сучасному суспільстві, до того ж домінуючий, оскільки серед типів власності переважаючим є колективний.

По-третє, в такому випадку ні в теорії, ні на практиці не стимулюється пошук мотивів і механізмів посилення ролі колективних інтересів у підвищенні

ефективності виробництва, продуктивності праці тощо, тобто як вагомої рушійної сили соціально-економічних перетворень.

Особисті інтереси виражають необхідність задоволення різноманітних потреб окремої людини; колективні потреби (передусім, матеріальні) — трудових колективів, а суспільні — сукупних потреб суспільства. Інтенсивний розвиток інтегрованої капіталістичної власності протягом останніх десятиліть у країнах Західної Європи формує новий тип економічних інтересів — інтеграційних, в яких усвідомлюються спільні потреби країн ЄС.

Колективні інтереси також існують у двох основних формах:

1) трудові колективні інтереси, тобто інтереси працівників, які викупили підприємство. Таких підприємств у США налічується майже 11 тис. Значна їх кількість формально існує і в Україні після переходу частини державної власності до рук трудових колективів через створення закритих акціонерних підприємств або викуп за приватизаційні сертифікати; 2) колективні капіталістичні інтереси.

Економічні інтереси стають могутньою рушійною силою соціально-економічного прогресу, коли оптимально поєднуються особисті (у тому числі приватні), колективні та суспільні інтереси. Таке поєднання необхідне на рівні окремого підприємства, галузі та держави.

3-поміж різних типів економічних інтересів нині домінують колективні інтереси, насамперед трудові колективні інтереси. Це зумовлене тим, що на підприємствах, де переважає колективна праця, створюються матеріальні і нематеріальні блага. При цьому мають оптимально поєднуватися особисті та колективні інтереси, кожен член трудового колективу має бути впевнений, що створений спільними зусиллями дохід підприємства, в тому числі частина прибутку, буде раціонально розподілений відповідно до кількості та якості праці.

ЗАПИТАННЯ ТА ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОПЕРЕВІРКИ

1. Які основні види обмеженості ресурсів і в чому їх сутність?
2. Від яких основних чинників залежить межа виробничих можливостей суспільства?
3. У чому полягає сутність економічних потреб?
4. Яка існує залежність економічних потреб від продуктивних сил і відносин економічної власності?
5. Які закони управляють розвитком потреб і в чому їхня сутність?
6. У чому полягає сутність економічних інтересів?
7. Яка структура економічних інтересів?
8. Чому не можна ігнорувати колективні економічні інтереси?
9. Як співвідносяться інтереси окремих суб'єктів, колективів, держави в цілому?
10. Яким чином взаємодіють між собою потреби та інтереси?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 2

Тема заняття: „Потреби, ресурси та виробничі можливості суспільства”

Мета заняття: вивчається об’єкт політичної економії – суспільне виробництво, його основні характеристики (продуктивні сили та виробничі відносини) і головні спонукальні сили економічного розвитку – потреби й інтереси.

Основні теоретичні положення наведені у конспекті лекцій, у розділах: 3.1-3.4.

Етапи семінарського заняття:

- Обговорення основних положень теми заняття:
 - а) Потреби як рушійний мотив виробничої діяльності.
 - б) Суспільне виробництво. Матеріальне і нематеріальне виробництво.
 - в) Фактори суспільного виробництва.
- Виконання вправ.
- Перевірка знань (тестування), засвоєних у ході проведення семінарського заняття.

Вправи, до засвоєння та закріплення практичних навиків з теми даного семінарського заняття:

Вправи 1-7

1. Поясніть природу появи потреб. Який існує механізм впливу на їх структуру.

2. Надайте приклад потреб та інтересів, прослідкуйте яким чином вони взаємодіють між собою.

3. Назовіть основні фактори виробництва. Надайте відповідь у структуризованій формі.

4. Переворот у розвитку суспільства, який ми спостерігаємо, глибше та масштабніше того, що у марксизмі припускається під переходом від однієї суспільно-економічної формації до другої. Це перехід усієї цивілізації до якісно нового стану.

Назвіть ознаки нового якісного стану у розвитку суспільства.

5. У наші дні суспільне виробництво, як ніколи забруднює навколишнє середовище. Коли б Вам надали необмежену владу у рішенні даної проблеми, які б заходи Ви здійснили по захисту флори та фауни нашої планети.

Запропонуйте реальні ідеї, можливі та оригінальні.

6. Поясніть наступну думку: „Людина у наслідок власної діяльності вступила в гостру суперечність з умовами свого мешкання”

7. Надайте приклади, які свідчать о ролі матеріального виробництва у житті суспільства.

Тести до контролю знань, засвоєних студентом на даному семінарському занятті.

1. Поняття „потреби» є:
 - а) об'єктивним;
 - б) суб'єктивним;
 - в) об'єктивно-суб'єктивним;
 - г) усі відповіді вірні.

2. „Економічні блага”:
 - а) обмежені;
 - б) утворюються в процесі виробництва;
 - в) потребують витрат ресурсів;
 - г) усі відповіді вірні.

3. До основних факторів виробництва належать:
 - а) праця та капітал;
 - б) власність;
 - в) гроші та підприємницька діяльність;
 - г) праця, земля, капітал та підприємницькі здібності.

4. Обмеженість ресурсів означає:
 - а) недостатність грошових коштів;
 - б) можливість задовольняти усі потреби людей;
 - в) дефіцит на ринках факторів виробництва (ресурсів).

5. Укажіть, як ранжируються потреби згідно потреб А. Маслоу:
 - а) потреби в поважанні, потреби в соціальних контактах, потреби в саморозвитку, потреби в захисті, фізіологічні потреби;
 - б) фізіологічні потреби, потреби в саморозвитку, потреби в поважанні, потреби в соціальних контактах, потреби в захисті;
 - в) потреби в саморозвитку, потреби в поважанні, потреби в соціальних контактах, потреби в захисті, фізіологічні потреби;
 - г) фізіологічні потреби, потреби в захисті, потреби в соціальних контактах, потреби в поважанні, потреби в саморозвитку.

6. Оберіть правильне визначення терміну „фактори виробництва”
 - а) „Фактори виробництва” – це сукупність матеріальних та людських ресурсів;
 - б) „Фактори виробництва” – це ресурси, використовуючі для виробництва економічних благ;
 - в) „Фактори виробництва” – це виробничі витрати.

7. Максимальне використання факторів виробництва в економіці при певному рівні технології виробництва призвести до:

- а) збільшення зайнятості;
- б) до росту цін;
- в) збільшенню виробництва благ;
- г) технологічному „прориву”.

8. Коли в економіці збільшилась кількість виробничих ресурсів, то це означає:

- а) збільшились можливості економіки по виробництву більшої кількості товарів та послуг.
- б) Додайте Вашу відповідь.

9. Скажіть , які елементи належать до складу виробних сил:

- а) робоча сила та виробничі відносини;
- б) засоби виробництва;
- в) робоча сила та засоби виробництва.

10. Виробничі відносини: відносини власності, розподілу та виробництва:

- а) так;
- б) ні

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЇ ДОДАТКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Дудченко Н.А. Общественное производство: структура и факторы развития. — К., 1991.
2. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента, денег. — М., 1978. - Гл. 3,5.
3. Лемешев М. Экологические проблемы Европы и пути их решения //Экон. науки. — 1992. — № 2.
4. Васильченко. Постиндустриальная экономика и развитие человека // МЭ и МО.— 1997.— № 9,10.
5. Гец В. Непроизводственный аспект реформирования экономики // Экономика Украины.— 1992.— № 4.
6. Куценко В., Удовиченко В. Индекс человеческого развития: измерение его основных параметров и пути их повышения // Экономика Украины.— 1997.— № 1.
7. Мельник Л., Мельник О. Экономическая точка опоры экологизации общественного производства //Экономика Украины.-1998.-№ 7.
8. Трегубчик В., Веклич О. Необходимость экологической модели рыночных реформ //Экономика Украины.—1997.— № 4.

ЛЕКЦІЯ № 4. “СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ”

План лекції:

1. Сутність економічної системи та її матеріальна основа.
2. Класифікація економічних систем.
3. Національні моделі економічних систем.

Соціальну систему можна визначити як цілісність людей (особистостей), їх соціальних груп, що об'єднані різноманітними зв'язками і взаємовідносинами в процесі створення матеріальних і духовних благ.

Фундамент соціальної системи складає *економічна система*, її елементами (складовими) виступають:

- продуктивні сили;
- техніко-економічні та організаційно-економічні відносини;
- відносини власності;
- господарський механізм.

Конкретна історична форма власності і сукупність економічних відносин, які відповідають даним продуктивним силам і взаємодіють з ними, розвиваються на основі дії об'єктивних економічних законів. Такі взаємозв'язки визначають сутність економічної системи.

Структурні елементи, що формують різноманітні економічні системи, неоднорідні за своїм змістом. Вони поєднують в собі загальні та специфічні основні та похідні, нові, що народжуються, та що відмирають старі економічні форми (або господарські елементи). Наприклад, в Україні та інших постсоціалістичних республіках директивне планування замінюється так званім індикативним (тобто рекомендує) плануванням.

Слід підкреслити, що в нових ринкових умовах структурні елементи економічної системи характеризуються більшим динамізмом, рухомістю, гнучкістю і, в той же час, суперечливістю розвитку.

Економічна система включає різні сфери функціонування, різні рівні господарювання її суб'єктів. Сучасна економічна система не є сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою кількох рівнів, що взаємодіють. У вітчизняних економічних виданнях визначаються наступні рівні економічної системи:

- I. Головний економічний рівень
- II. Макро рівень
- III. Мегаекономічний рівень
- IV. Мікроекономічний рівень

Взаємозв'язок, взаємодія та взаємодоповнення економічних рівнів є запорукою стійкості, динамічності та ефективності системи. Економічна система має бути мобільною, комплексно та своєчасно реагувати на зміни навколишнього господарського середовища.

Центральне місце в економічній системі належить людині, як основній продуктивній силі суспільства. В той же час їй приходить мати справу з організацією виробництва. З останнім пов'язане поняття *технологічного*

способу виробництва, що відображує поєднання засобів праці з організацією виробництва.

Перехід від одного технологічного способу виробництва до іншого відбувається завдяки якісним змінам у характері засобів праці, прогресу науки і техніки. У відповідності з трьома етапами розвитку техніки розрізняють технологічні способи виробництва, які ґрунтуються на:

I. ручній праці - початок XVI - кінець XVIII ст.;

II. на машинній праці - початок XIX ст., коли відбулася промислова революція, і до середини 50-х років XX ст.;

III. на автоматизованій праці - розпочався в кінці 50-х років XX ст. у зв'язку з розгортанням науково-технічної революції. З середини 70-х років НТР вступила в новий етап свого розвитку, який зв'язаний з електронізацією матеріального виробництва та надання послуг та обігу.

З кінця XX ст. у найбільш розвинутих країнах світу все більшу роль відіграє інформація. Вона веде до появи нового типу суспільства - **інформаційного**.

Інформаційне суспільство представляє собою найбільш розвинуту епоху людської цивілізації, яка наступає в результаті інформаційно-комп'ютерної революції і ґрунтується на інформаційній технології; автоматизації і роботизації усіх сфер і галузей економіки і управління; створення єдиної новітньої інтегрованої системи зв'язку, яка надає кожній людині (що закріплюється законодавством) необхідну інформацію й знання і обумовлює радикальні зміни у всій системі суспільних відносин (економічних, політичних, правових, духовних). Це забезпечує найбільший прогрес і свободу особистості, можливість її самореалізації. У найбільш розвинутих країнах світу **інформаційне суспільство виникло в середині 80-х років і до кінця XX ст. пройшло перший етап свого розвитку.**

Складову основу інформаційного суспільства становить **інноваційно-інформаційна економіка**, до якої мають перейти передові держави світу в трансформаційний період XXI століття.

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Прогрес людського суспільства в історичному ракурсі органічно з'єднаний із становленням та удосконаленням певного типу економічної системи. Вона, як ми знаємо, обумовлюється пануючою формою власності та відповідними соціально-економічними виробничими відносинами.

Змістовні ознаки різних форм і видів власності проявляються в економічних системах. Економічна система відображає особливу структуру суспільства, що виникає в процесі господарювання в конкретних соціально-економічних умовах, рівень розвитку продуктивних сил, господарські традиції, духовний стан народу, пануючі цінності та притаманний йому світогляд. Все це не припускає наявності ідентичних систем: вони завжди конкретно-економічні.

У своєму історичному розвитку системи проходять ряд етапів - від жорсткого антагонізму до компромісу. Суспільство **XX** століття прийшло до усвідомлення руйнівного характеру класового антагонізму і почало

прикладати зусилля до його подолання. Як явище глобального масштабу цей антагонізм в цілому був подоланий, проте локально проявляється ще й досі.

Отже, в економічних системах зберігаються соціальні протиріччя, які продовжують бути джерелом розвитку і вдосконалення систем. В той же час більшість економічних процесів носить соціальний характер, що і визначає єдність економічного і соціального розвитку. Тобто будь-яка економічна система може бути названа **соціально - економічною**.

Аналіз економічних систем обумовлює необхідність їх класифікації. Вчені попереджають, що оскільки соціально-економічні системи - комплексно складні утворення, тому неможливо охопити схиною класифікацією їх усі деталі, риси і специфіку. Класифікація соціально-економічних систем передбачає високий ступінь абстрагування. Відповідно до вибору певного критерію класифікації розрізняють різні види систем.

В залежності від форм **економічної діяльності і техніко-економічного укладу** можна виділити такі економічні системи: замкнуте господарство; ремісниче господарство; капіталістична економіка; колективістська економіка; корпоративна економіка. В залежності від зв'язку **між виробництвом і споживанням** виділяють замкнуте, або натуральне, господарство; міське господарство (з розвинутим ремісничим господарством); національне господарство (функціональний поділ праці, ринковий зв'язок між елементами системи). Якщо ознакою класифікації є рівень **техніко-технологічного виробництва**, то виділяють такі типи систем:

доіндустріальне суспільство; індустріальна економіка; постіндустріальна (на основі досягнень НТР) економіка; неоіндустріальне, або інноваційно-інформаційна економіка, основу якого складає комп'ютеризація усіх процесів.

вивчення і класифікація економічних систем настільки складні, наскільки складна і суперечлива економічна дійсність. Однак існує загальна, об'єднуюча усі соціально-економічні системи ознака: жодна з систем не може існувати і розвиватися, не задовольняючи потреби нації і функціонуючих у цій системі суб'єктів. Сукупне і індивідуальне задоволення потреб здійснюється різними методами. Такі відмінності лягли в основу ще одної класифікації економічних систем.

У більшості вітчизняних та ряді зарубіжних видань прийнято виділяти три основні типи економічних систем: система вільного або чистого ринку; система централізовано-планової економіки; система змішаної економіки.

Звичайно, що така класифікація дещо умовна, оскільки в реальності практично кожній економічній системі у процесі відтворення властиві як ринкові, так і адміністративні регулятори. Проте співвідношення між ними може істотно відрізнятись. Тому співвідношення між адміністративними і ринковими регуляторами і слід брати як визначальну ознаку.

Система вільного або чистого ринку (економіка вільного підприємництва)

Визначення ідеальної ринкової економіки було дано відомим американським економістом М. Фрідменом, який стверджував, що *ідеальна ринкова економіка - це система, в якій незалежні економічні суб'єкти керуються власними інтересами і для досягнення своїх приватних цілей вступають у відносини добровільного та взаємовигідного обміну одного з другим*. Існують і інші варіації визначення системи вільного ринку, однак будемо вважати, що *система вільного (чистого) ринку - це така економічна система, в якій рівень державного регулювання економічних процесів є найменшим, а сили вільної конкуренції, ринкового саморегулювання досягають максимального поширення*.

Історичні межі цієї системи визначаються приблизно з другої половини XVIII ст. до кінця XIX — початку XX ст., хоча окремі елементи і риси системи вільного ринку збереглися до сьогодні. Сутність системи вільного (чистого) ринку розкривається шляхом аналізу властивих цій системі складових та особливостей. До них можна віднести:

приватну власність на інвестиційні ресурси — капітал, землю, засоби виробництва, природні багатства;

ринковий механізм регулювання макро економічних процесів, заснований на системі вільної конкуренції. Існує так звана досконала, або вільна конкуренція, яка передбачає наявність багатьох незалежно діючих продавців та покупців різних товарів й послуг. Ціна на ці товари встановлюється в залежності від вільного співвідношення попиту та пропозиції;

вільне підприємництво. Однією з головних передумов існування чистого капіталізму виступає особиста свобода усіх учасників економічної діяльності - не тільки підприємця, а й найманого працівника. Вирішальною умовою економічного прогресу стала свобода підприємницької діяльності тих, хто має капітал. Вони беруть на себе функцію організації самого виробництва, мобілізації необхідних ресурсів і реалізацію вироблених товарів. Вони також приймають на себе увесь підприємницький ризик, оскільки не в змозі прогнозувати можливості реалізації товару, його ціну, отримання виручки, чи компенсує вона понесені витрати.

У системі вільного ринку усі взаємопов'язані суб'єкти діють у відповідності зі своїми особистими економічними інтересами. Кожний намагається домогтися найбільшого ефекту: підприємець - прибутку, найманий робітник - заробітної плати; кредитор - процентів за використану позику; землевласник - орендну плату.

Державне втручання в системі вільного (чистого) ринку обмежується, по суті, двома складовими:

а) захистом приватної власності;

б) формуванням правового середовища шляхом прийняття державою відповідних урядових указів та постанов.

Централізовано-планова економіка

Ця система функціонувала раніше в СРСР, країнах Східної Європи, в деяких азійських державах. Характерними рисами централізовано-планової економіки є:

- **суспільна** (а в реальності державна) власність на всі засоби виробництва і економічні ресурси;
- жорстка **централізація** в розподілі ресурсів і результатах виробничої діяльності;
- суттєве **обмеження або навіть недопущення приватного підприємництва**,
- **директивне планування, затратне ціноутворення, гультіві капіталовкладення** тощо.

Реалізація економічних процесів здійснювалась на основі монополії державної власності на засоби виробництва і абсолютизації державної влади. Централізований розподіл матеріальних благ, трудових і фінансових ресурсів проводився без участі безпосередніх виробників і споживачів, у відповідності із заздалегідь вибраними критеріями на основі централізованого планування. Значна частина ресурсів під впливом пануючих ідеологічних і політичних установок направлялась на розвиток військово-промислового комплексу.

Нежиттєздатність цієї системи, її несприйнятливність до нових умов життя зробили неможливим подальші соціально-економічні перетворення у всіх колишніх соціалістичних країнах. Стратегія нових економічних реформ в цих країнах нині визначається законами демократизації та ринкових перетворень в економіці.

Слід відмітити, що застосування директивних методів в економіці мало місце в різні історичні періоди. Так, у Франції в другій половині XVII ст. у період правління Людовика XIV життя міських ремісничих цехів було підкорено жорсткій регламентації. Відносно кожного ремесла до деталей були визначені кількість і якість матеріалу, лісу, спосіб виготовлення. Вся діяльність ремісничого промислу була у межах суворих постанов. В Німеччині з 1936 по 1945 роки майже не було державної власності, проте держава встановлювала приватним підприємствам жорсткі умови замовлення: ціни, тарифи, ставки оплати праці.

Сучасна ринкова економічна система

Антиподом централізовано-командній економіці виступає ринкова економіка. Порівняно з попередніми системами ринкова економіка виявилась найбільш гнучкою: вона здатна перебудовуватися, пристосовуватися до змін внутрішніх і зовнішніх умов.

З другої половини XX ст., коли широко розгорнулася НТР і стали швидко розвиватися виробнича і соціальна інфраструктури, почали змінюватися форми господарської діяльності та економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами. Істотних змін набуває господарський механізм.

Як вже було визначено, першим елементом ринкової економіки слід вважати **формування приватного сектора**. Одна із передумов існування ринкової системи - створення умов для вільного підприємництва. Взаємодія між виробниками і споживачами встановлюється як облік результатів діяльності.

Другий елемент - *економічна відокремленість товаровиробників*, яка обумовлена приватною або змішаними формами власності на базі корпоративного управління виробничими суб'єктами.

Третій елемент ринкової економіки - *реформування державного сектору*, що здійснюється шляхом комерціалізації господарської діяльності: передачі державного майна в оренду трудовим колективам; приватизації державної власності.

Четвертий елемент - формування *інфраструктури ринку*, її складові за своїм призначенням мають сприяти ефективній організації виробництва: комерційні банки, брокерські фірми, інвестиційні компанії, біржі, підприємства оптової та роздрібної торгівлі.

П'ятим важливим елементом ринкової економіки є *ціни*. Вони можуть бути предметом особливого дослідження. Проте зробимо два зауваження. Перше - ціни складаються в результаті співвідношення попиту і пропозиції, що коливається в залежності від поточної кон'юнктури. Друге - ціни визначають сферу дії ринкових відносин обміну у відповідних географічних межах.

Механізм функціонування ринкової економіки має складну структуру і охоплює усі сфери господарського життя. Ця економічна структура обумовлюється: формами власності (державна, приватна, муніципальна, змішана);

- структурою товаровиробників (державні, орендні, кооперативні, приватні підприємства, підприємства індивідуальної трудової діяльності), яка залежить від питомої ваги тої чи іншої форми господарюючих суб'єктів;
- особливостями сфери товарного обігу;
- рівнем приватизації та роздержавлення структурних підрозділів господарства;
- видами торгівлі, що використовуються в країні.

Перелічені характеристики можуть проявлятися по-різному в залежності від конкретних умов, що приводить до формування специфіки в кожній країні. Процес становлення ринкової економіки вимагає розвитку процесів *лібералізації, зменшення ролі державного втручання в господарське життя*.

Можна систематизувати основні риси та визначити відмінності системи вільного (чистого) ринку від сучасної ринкової системи:

Таблиця 4.1.

Порівняльні особливості систем вільного (чистого) ринку та сучасного ринкового господарства

Основні риси	Система вільного (чистого) ринку	Система сучасного ринкового господарства
Масштаби усупільнення виробництва	Усупільнення виробництва в межах підприємства	Усупільнення і одержавлення частини господарства в національному і інтернаціональному масштабі
Переважна форма власності	Економічна діяльність одноосібних господарств	Економічна діяльність на базі приватної і державної власності
Регулювання економіки	Саморегулювання індивідуальних капіталів на основі вільного ринку при слабкому втручанні держави	Активне державне регулювання національної економіки з метою стимулювання споживчого попиту і пропозиції, запобіганню криз, безробіття тощо
Соціальні гарантії	Соціальна незахищеність громадян у випадках безробіття, хвороб і старості	Створення державних і приватних фондів соціального страхування і соціального забезпечення

Національне-державні різновиди змішаної економіки В економіці країн світу в сучасний період склалися і продовжують складатися відповідні співвідношення між ринковим і державним регулюванням. Причому ці регулятори можуть мати різну питому вагу в економічній системі суспільства. Систему з найменшим втручанням держави визначають як систему **вільного ринку**; з найбільшою часткою втручання - як **централізовано-планову**, або командну; і приблизно з середньою часткою втручання - як **змішану економіку**.

Система змішаної економіки в сучасних умовах є домінуючою в світі. Що стосується України, то її економіка переважну частину **XX ст.** розвивалася як економічна система централізовано-планового типу. Починаючи з 90-х років економічна система України трансформується у напрямі посилення ролі ринкових регуляторів.

Щоб розкрити сутність змішаної економіки, зупинимося на її основних рисах та особливостях. Економічна система змішаного типу зберігає деякі риси, що притаманні вільному ринку.

зберігається значна, як правило переважаюча, частка **приватної власності**. "Змішаною" називають економіку ще й тоді, коли беруть до уваги **співіснування різних форм власності**. В змішаній економіці США, наприклад, розподіл підприємств за формами власності на ресурси (у процентах до загальної кількості) складає: приватні без використання найманої праці - 70%; приватні з використанням найманої праці - 28%; державні - 2%;

вільне підприємництво;

прагнення в економічній діяльності найповніше реалізувати **економічні інтереси** функціонування ринкового **координаційного механізму;**

розвиток конкуренції. Обмеження сфери конкуренції приводить до 1) виникнення монополістичних об'єднань, які намагаються проводити узгоджену політику в сфері ціноутворення та спільного визначення ринків збуту: 2) формування великих **економічних** комплексів, що концентрують виробництво певних товарів: 5) поширення узгоджених дій в процесі спеціалізації та кооперування виробництва і використання ресурсів на основі технічного прогресу, появи нових технологій і видів продукції. В національній ринковій економіці періодично виникають **такі** "хвороби" або негаразди як коливання ділової активності (приводить до зменшення обсягів національного виробництва);

зростання безробіття; диспропорції у сфері ціноутворення, процеси інфляції і дефляції; диференціація або розбіжності у забезпеченні доходами певних категорій населення та інші.

Отже, ринковий механізм не в змоззі вирішити усі проблеми економічного розвитку, зокрема, формування та забезпечення нових соціально-економічних цілей, науково-технічного прогресу, регулювання соціальних відносин, проблем зайнятості, екології, міждержавної інтеграції тощо. Тому в системі змішаної економіки зростає регулююча роль держави у здійсненні економічних і правових процесів.

3. Національні моделі економічних систем. Специфіка і особливості економічної системи конкретної держави залежить від домінуючої форми власності, комбінацій природно-ресурсних, техніко-технологічних, інституціональних, юридичних, морально-психологічних факторів, що закріплені в економічній національній доктрині. Саме вони формують національну модель економічної системи.

Найбільш ефективними і конкурентоздатними в кінці **XX** ст. з усіх сформованих національних моделей економічних систем є американська і японська моделі.

Висока ефективність цих національних моделей пояснюється такими факторами:

- інноваційною структурою капіталовкладень і високим рівнем витрат на НДПКР (науково-дослідницькі і проектно-конструкторські роботи);
- наявністю висококваліфікованої робочої сили;
- комплексом розвинутої інфраструктури;
- специфічними системами стимулювання високої якості продукції;
- оптимальною системою менеджменту.

Звергають на себе увагу останні дві позиції: у японському менеджменті прийняття рішень засновано на системі "ріджі" ("рі" - запитай підлеглого, "джі" - подумай). Американський менеджмент практикує прийняття рішень за одночасного інформування співробітників про плани керівництва і стратегічні перспективи.

Специфічні властивості кожної з цих моделей можна відобразити у порівняльній формі (табл. 4.2).

Особливості американської та японської систем менеджменту

Критерії організації роботи фірми	Американський підхід	Японський підхід
Основа організації	ефективність	гармонія
Відношення до роботи	головне - реалізація проекту	головне - виконання обов'язків
Конкуренція	дуже жорстка	практично невелика
Гарантії для працівника	низькі	високі (пожиттєвий найм)
Прийняття рішень	зверху донизу	колективні
Відносини з підлеглими	формальні	сімейні
Метод найму	за діловими якостями	після закінчення навчання
Оплата праці	в залежності від результатів	в залежності від стажу

Американська модель.

Основою американської економічної системи вважають приватне підприємство. США називають “всесвітньою корпорацією”, що особливо притаманно сучасному розвитку завдяки процесам глобалізації та інформації. Втручання держави в ринкову систему відбувається через застосування фіскальної та монетарної політики. Вона здійснюється через системи оподаткування, цільових виплат, замовлень на товари і послуги; контроль збоку Федерального резервного фонду за грошовою масою і процентними ставками.

В США з боку держави здійснюється також контроль за діловою активністю.

На початку 90-х років минулого століття Конгресом США була схвалена нова економічна програма, у якій були виділені три частини:

- 1-стимулювання виробництва і подолання економічного падіння;
- 2-спрямування інвестицій в основний капітал з метою модернізації економіки;
- 3-заходи щодо скорочення дефіциту державного бюджету і створення сприятливих умов для кредитування економіки.

Японська модель.

Японія перетворилась на могутню світову державу завдяки значній ролі держави у стимулюванні економічного розвитку.

Основними факторами зміцнення японської економічної системи можна назвати такі:

- поразка Японії у другій світовій війні обернулася для неї сильним імпульсом соціально-економічного розвитку, оскільки призвела до рішучого усунення

феодалних перешкод, які заважали розвитку товарно-капіталістичного ринкового господарства, інтеграції Японії у світове господарство;

- демонтування великих монополій (“Дзайбацу”) у 1947-1948 рр. Сприяло формуванню конкурентного середовища в економіці.
- земельна реформа (1947-1950 рр.), в результаті якої феодали припинили існувати, а земля перейшла до дрібних фермерів, що привело до значного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва;
- були прийняті дійові заходи фінансового оздоровлення японської економіки, зокрема: а) припинило існувати безповоротне фінансування збиткових підприємств; б) поставлена під контроль грошова емісія і встановлено твердий курс національної грошової одиниці - йєни; в) почали стимулюватись експорт та кредитування “базових” галузей; г) зупинена інфляція, що зміцнило ринкові відносини;
- бідність природних ресурсів Японії визначила специфічний шлях розвитку економіки, спрямований на інтенсивний розвиток і експортну орієнтацію японської промисловості;
- велика залежність від імпорту енергоресурсів поставили на порядок денний проблему енерго- і ресурсозбереження в розвитку промисловості і всього народного господарства;
- мала значення також економія на військових витратах, які законодавчо були встановлені на рівні 1% ВВП.

В результаті в Японії унікальна структура економіки: високоінтенсивна енерго- і ресурсозберігаюча, науково-технологічна, орієнтована на експорт.

Велике значення у ефективності функціонування японської економічної системи відіграє унікальна модель організації виробництва і управління.

Стиль управління характеризується такими особливостями:

- система пожиттєвого найму;
- визначення рівня заробітної плати та службового просування в залежності від стажу роботи на даному підприємстві та віку;
- створення профспілок безпосередньо на фірмах, а не на рівні галузі;
- групове прийняття рішень.

Німецька модель.

В Німеччині характерною особливістю економічної системи є розумне поєднання соціального захисту людини з почуттям її соціальної відповідальності, і це виступає рушійною силою суспільного прогресу. В умовах всім громадянам створюються умови стати самостійними підприємцями. При цьому гарантовано постачання товарів за зниженими цінами і добре налагоджене виробництво. У державі створений надійний механізм соціального захисту безробітних, старих і хворих людей.

Французька модель.

Французька модель ринкової економіки характеризується різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування, стимулювання конкуренції, регулювання. Відмінною особливістю цієї моделі ринку є включення стратегічного планування у ринковий механізм.

Французька модель виходить з того, що ринок сам по собі не вирішує багатьох проблем. Зокрема не вирішує проблему соціального захисту населення; не забезпечує проведення фундаментальних наукових досліджень; слабу участь бере у створенні і розвитку соціальної інфраструктури.

Шведська модель.

Основною характеристикою шведської моделі виступає її яскраво виражений соціальний аспект, коли розвиток національної економіки орієнтується на досягнення високого життєвого рівня. Соціал-демократичний шлях економічного і суспільного розвитку у Швеції демонструє варіант соціальної стабільності з високим рівнем і якістю життя, правовою і соціальною захищеністю.

У фундаменті шведської економічної моделі лежить так званий функціональний соціалізм, тобто соціалізація без націоналізації. Головним змістом цієї концепції є збереження основних засобів виробництва у приватному володінні за відторгнення від капіталу права розпорядження всіма доходами. Значна частина доходу вилучається у бюджет з використанням на соціально-економічні потреби.

Китайська модель.

Особливе значення у розвитку цієї економмоделі подавалося розвиткові таких провідних економічних секторів: аграрному, промисловому, науково-технологічному і оборонному.

Принципові положення:

- створення системи макроекономічного регулювання ринкової економіки;
- удосконалення планування із зменшенням переваги директивного планування;
- впровадження нового механізму ціноутворення;
- оволодіння новими методами макроекономічного контролю над інфляцією;
- розроблення нових підходів до створення бездефіцитного бюджету;
- удосконалення податкової системи;
- забезпечення взаємодії національної економіки із світовим господарством, поступового «відкриття» внутрішнього ринку для іноземних виробників товарів та послуг (проведення заходів валютного регулювання, політики зниження мита та ін.).

Північнокорейська модель.

Ця економічна система поєднує план і ринок, тобто систему жорсткого державного планування і ринкового механізму.

Світова економічна система.

Світова економічна система базується на міжнародному поділі праці і міжнародній економічній інтеграції та являє собою взаємопов'язані економіки країн світу.

Сучасна світова економічна система характеризується якісними перетвореннями, які будуть продовжуватися і у 21-му ст. у таких напрямках:

- цілеспрямоване регулювання розвитку світового господарства;
- створення всесвітньої економічної структури;

- регулювання міжнародного обміну товарами й послугами;
- створення наднаціональних міжнародних органів забезпечення держав виробничими ресурсами, у тому числі капіталом та інформаційними технологіями;
- прискорення інтеграційних процесів: створення й розширення економічних, валютних й політичних міжнародних союзів;
- розвиток й посилення ролі міжнародних корпорацій;
- перехід країн світу до загальної системи статичного та бухгалтерського обліку.

Таким чином, перехід від одного етапу розвитку суспільства до наступного не перериває розвитку й не вимагає знищення наявних продуктивних сил, щоб усе починати заново. Нові суспільні сили, які приходять до влади, можуть остаточно довести свої переваги, якщо вони максимально використають створені в старому суспільстві (на попередньому етапі розвитку) продуктивні сили та забезпечать їх піднесення на якісно більш високий рівень.

ЗАПИТАННЯ І ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ.

1. У чому полягає сутність економічної системи?
2. Які основні елементи економічної системи?
3. Що таке структура економічної системи?
4. Охарактеризуйте основні типи економічних систем.
5. На яких критеріях засновані класифікації економічних систем?
6. У чому полягають особливості сучасної ринкової економіки у порівнянні з системою вільного ринку?
7. Визначте теоретичні засади державного регулювання економіки.
8. Охарактеризуйте специфіку основних національних моделей економічних систем.
9. Визначте основні напрями розвитку сучасної світової економічної системи.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ №3.

Тема заняття: “Економічна система суспільства”

Мета заняття: Засвоїти поняття „суспільно-економічних етапів” і „рух економічної системи”; визначити: - яким чином співвідносяться в реальному пізнанні та на практиці механізму дії і використання об’єктивних економічних законів; - який існує взаємозв’язок базису та надбудови; з’ясувати наявну концепцію історичних етапів економічного розвитку.

Основні теоретичні положення наведені у конспекті лекцій, у розділах 4.1...4.4.

Етапи семінарського заняття:

- Обговорювання основних положень теми заняття:
 1. Сутність економічної системи та її матеріальна основа.
 2. Суспільний розподіл праці й технологічний спосіб виробництва.
 3. Економічні відносини як форма та спосіб економічної системи.
 4. Типи та моделі економічних систем.
- Виконання вправ.
- Перевірка знань (тестування), засвоєних у ході проведення семінарського заняття.

Вправа 1-8.

Проаналізуйте та обговоріть такі питання:

1. Визначте політекономічний аспект економічної системи.
2. Охарактеризуйте матеріальну основу економічної системи.
3. Перелічте основні риси людини-власника як головної продуктивної та соціальної сфери.
4. Надайте приклади суспільного поділу праці у будь-яких країнах.
5. Охарактеризуйте типи суспільних способів виробництва.
6. Зіставте регулюючі функції держави в командно-адміністративній та ринковій економічній системах.
7. Порівняйте сутність змішаної економіки з основними тенденціями трансформаційно існуючої економічної системи в Україні.
8. Які з національних моделей економічних систем в сучасних умовах є найбільш ефективними та конкурентно здатними?

Тести для контролю знань, засвоєних студентом на даному семінарському занятті.

1. Які з економічних явищ пов’язані з суспільним поділом праці:
 - a) приватна власність;
 - b) виникнення виробництва;
 - c) гроші;
 - d) додатковий продукт?
2. До числа переваг централізовано-планової економіки відносяться:
 - a) слабо виражена соціальна дискримінація;
 - b) заборона або обмеження приватного підприємства та приватної власності;
 - c) дефіцит споживчих товарів та послуг;

3. Що, на Ваш погляд, відрізняє натуральне господарство від ринкової системи?
- приватна власність;
 - високі витрати виробництва;
 - суспільний поділ праці;
 - виробництво сільськогосподарської продукції
4. Які елементи економічної системи характеризують інформаційне суспільство?
- розвиток господарського механізму;
 - розвиток прод. сил, насамперед інформації;
 - розвиток виробничих відносин;
 - розвиток техніко-економічних відносин;
5. Чи означає процес ставлення інформаційного суспільства в розвинутих країнах світу початок формування нової суспільно-економічної формації?
- так;
 - ні;
6. Які дві найважливіші сторони суперечності є рушійними силами розвитку людини економічної?
- людина-працівник;
 - звоник другу
7. Три основні ланки економічної системи?
- виробничі відносини;
 - продуктивні сили;
 - Ваш варіант;
- Відповідь: механізм господарювання.
8. Які сторони категорії “економіка” не входять до поняття “економічна система”?
- комплекс економічних наук;
 - продуктивні сили;
 - виробничі відносини;
9. Зазначте вимоги принципу історизму щодо характеристики сучасної економічної системи в розвинутих країнах світу:
- ринкова економіка;
 - соціально орієнтована ринкова економіка;
 - змінена економіка;

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ДОДАТКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ

- Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. Доповідь Римському клубу.-К., 1993.
- Гришин Н. Шведская модель общественного развития// МЭи МО.-1991.—№4.
- Загорский А. Куда ведет японский капитализм: социальные уроки социал-реформизма.— МЭ и МО.— 1991.— № 2.

4. Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народов.— Вопросы экономики.—2000.—№ 4.
5. Лукшов І. Ринкові реформи в подоланні кризи.— Економіка України.— 1998.— № 11-12. , '
6. Надель С. Рыночная экономика и экономическая демократия.-МЭиМО.- 2000.-№1-2'.
7. Нурёев Р. Теории развития: неоклассические модели становления рыночной экономики// Вопросы экономики.— М., 2000.-№5-С. 145-159.
8. Трансформація. Моделі економіки України. За ред. В.М.Гейця.-К.,1991.
9. Формация и цивилизация: методические проблемы анализа (дискуссия). - МЭ и МО.- 1991.- № 5.
10. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М., 1992.
11. Хантингтон С. Запад уникален, но не универсален. — МЭИ и МО.- 1997.- № 8.
12. Черняк В. Модель економіки: вибір України.— Економіка України.- 1995.-№9.
13. Эрхард Л. Благосостояние для всех.— М, 1991.
14. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель. - М., 1991.

ЛЕКЦІЯ № 5. ВІДНОСИНИ ВЛАСНОСТІ

План

1. Власність та її економічний зміст.
2. Юридичний аспект власності.
3. Структура власності.
4. Різноманіття форм власності у ринковій економіці.

Економічні відносини власності характеризують насамперед соціальну сторону суспільного виробництва, дозволяючи чітко відповісти на запитання, у чийх інтересах воно здійснюється. Не менш важливим є і те, що власність визначають форми організації виробничої діяльності, характер управління виробництвом, розподіл його кінцевих результатів.

Відносини власності завжди були тим стрижнем у суспільстві, навколо якого формувалися і розвивалися всі інші суспільні відносини. Від форми власності багато в чому залежать не тільки явища господарського життя, але й суспільний устрій, державні інститути, соціальний і культурний аспекти.

1. Власність та її економічний зміст

Логіку та основний зміст даної проблеми можна розкрити й зрозуміти, чітко осмисливши матеріальні основи виникнення, існування та розвитку власності, її ключових форм.

Власність як економічна категорія

Власність у процесі свого еволюційного розвитку пройшла складний шлях від колективно-общинної форми, яка визначається відповідним, тобто колективно-общинним характером виробництва, до приватної та державної з їх різноманітними проявами у сучасних умовах. Форми власності зумовлені рівнем розвитку продуктивних сил з притаманними їм формами організації виробництва: розподілом праці -- кооперацією праці; відокремленням виробництва — усупільненням виробництва; диференціацією виробництва — інтеграцією виробництва. Деталізуємо ці парні поняття.

Розподіл праці — відокремлення різноманітних видів трудової Діяльності. Кооперація праці — спільна частка в одному й тому самому процесі праці або в різних, але пов'язаних між собою процесах. Відокремлення виробництва — процес роздрібнення виробництва на окремі частини. Усупільнення виробництва — об'єднання роздрібнених процесів виробництва в одне ціле. Диференціація виробництва -- форма відокремлення виробництва, втілена в реальне економічне життя. Інтеграція виробництва - форма існування в реальному економічному житті усупільнення виробництва.

Аналіз зазначених парних понять і категорій дає змогу з'ясувати, яким чином виникли власність і численні форми її функціонування та розвитку. Власність — це суспільні, історично визначені економічні відносини між людьми, породжені привласненням умов і результатів виробництва. Власність не може існувати без виробництва, як і все інше без неї. Історія розвитку людського суспільства знає три типи власності: общинну, приватну, суспільну,

кожній з яких, в свою чергу, притаманні різноманітні форми прояву.

Відносини власності мають дві сторони: зовнішню і внутрішню. Зовнішнім виразом, оболонкою власності виступають традиції і звичаї, мораль, примус, право. Юридична оболонка дозволяє фіксувати права власності, законодавче їх регулювати, враховувати відповідні зміни (виникнення, відчуженість, припинення і відновлення прав власності). Сутність відносин власності складають економічні відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу (перерозподілу), обміну і споживання продуктів.

Власність — це одна з надскладних категорій у політичній економії. Тому потрібен різнобічний підхід до її вивчення. Власність можна розглядати і як окрему економічну категорію, і як систему виробничих відносин, що виражається у висхідному і основному виробничому відношенні. Вона може і має бути розглянута крізь призму суб'єктів власності, тобто тих, хто бере участь у відносинах привласнення (окремі особи, трудові колективи, класи, суспільство, держава і т. ін.). Водночас її можна і слід розглядати крізь призму об'єктів привласнення (засоби виробництва, предмети споживання), а також у розрізі функціональних форм виявлення (розпорядження, володіння, використання). Розпорядження — це можливість визначити частку об'єктів власності. Володіння — це наявність об'єкта власності, господарське володіння ним. Використання — це «експлуатація» об'єктів власності з метою отримання корисних результатів.

Власність — це ціле, а її елементами (частинами цілого) є володіння, користування і розпорядження. Зв'язок між цими елементами такий: розпорядження визначається користуванням, користування — володінням, володіння — формами власності.

Права власності

Концепція економічної теорії прав власності підтверджує, що не ресурс (засоби виробництва або робоча сила) самий по собі є власністю, а частка прав по використанню ресурсу.

Повна частка прав складається з таких елементів:

- * право володіння (право виняткового фізичного контролю над благами);
- * право користування (право застосування корисних властивостей благ для себе);
- * право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ);
- * право на дохід (право мати результати від використання благ);
- * право суверена (право на відчуженість, споживання, зміну блага);
- * право на безпеку (право на захист від експропріації благ і від шкоди з боку зовнішнього середовища);
- * право на передачу благ у спадщину;
- » право на безстроковість володіння благом;
- * заборона на користування засобом, що завдає шкоди зовнішньому середовищу;

* право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення блага на сплату боргу;

* право на залишковий характер, тобто право на провадження процедур та існування інституцій, що забезпечують відновлення порушених повноважень.

Отже, сучасна система власності характеризується ускладненням структури та багатоманітністю об'єктів власності.

У політекономічному аспекті природно постає питання і про сутнісні основи власності.

У системі виробничих відносин власність виступає як основне виробниче відношення. Власність як висхідні виробничі відносини — це початок формування економічної системи, що переростає згодом у провідні (основні) виробничі відносини. В свою чергу, власність як провідні (основні) виробничі відносини визначає спосіб (характер) поєднання засобів виробництва та робочої сили і реалізується через усю систему виробничих відносин. Основною економічною формою реалізації власності є механізм господарювання та Управління виробництвом з його структурами і формами влади.

Першим критерієм віднесення відносин власності до виробничих є безпосередній зв'язок аналізованих суспільних відносин власності з виробничими відносинами, стосунками між людьми з виробництва, розподілу і використання засобів виробництва. Саме засоби виробництва є головним, найбільш стійким, об'єктом власності, майнового права.

Другим критерієм тут стають масовість відносин власності повторюваність, відтворення в дедалі зростаючих масштабах. Що становить економічний зміст відносин власності? По-перше, до засобів виробництва залучена робоча сила, що з ними працює По-друге, між власниками засобів виробництва і робочої сили існують суспільні (виробничі) відносини. По-третє, створюються суспільне значимі матеріальні блага або надаються послуги. Виникає ще один рівень суспільних відносин: з приводу реалізації продукції, її споживання, а також розподілу (привласнення) отриманого доходу. Таким чином, майно стає власністю в економічному розумінні тільки з виникненням суспільних виробничих відносин під час її використання.

За умов перехідного періоду до ринкової економіки постає об'єктивна необхідність перетворити (трансформувати) відносини власності, щоб замінити адміністративно-командну форму господарювання на ринкову, забезпечивши становлення матеріали них умов форм власності замість формальних (наприклад, усупільнення виробництва в колишньому СРСР).

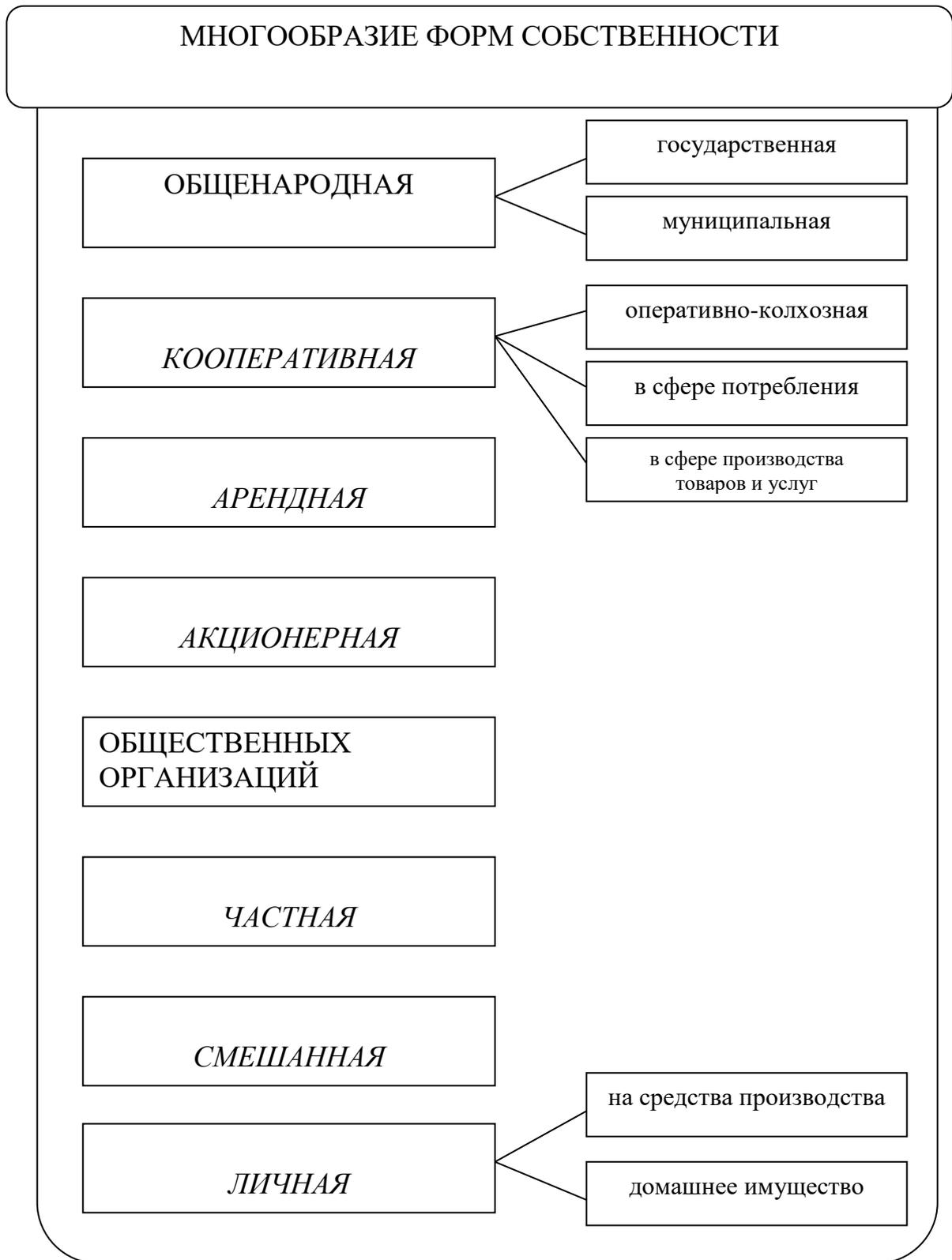
За перехідної економіки становлення різноманітних форм власності повинно відбуватись за об'єктивними критеріями та основами: по-перше, там, де це необхідно і можливо, надання держав ним підприємствам максимуму економічної свободи; по-друге, - і розвиток усіх форм колективного володіння і використання (під ряд, оренда, акціонування і т. п.); по-третє, створення умов для народних підприємств; по-четверте, там, де це необхідно і можливо, формування індивідуальної (приватної) власності. Усе це здійснене на шляху роздержавлення і приватизації, складає основні умови для становлення багатокладної ринкової економіки.

2. Структура власності. Різноманіття форм власності у ринковій економіці

Структура власності може бути розглянута з точки зору різноманітних критеріїв. Зокрема, її можна розкрити через форми виявлення - - приватна, суспільна. Кожна із зазначених; форм власності реалізується через відповідний інтерес — приватний, суспільний. Інтерес, як уже зазначалось, - - це внутрішня рушійна сила виробництва, що є формою виявлення потреби.

Типи та форми власності

У країнах з ринковою економікою існують два основних типи власності: приватна та державна. Усі інші різновиди — це похідні від них і можуть існувати у змішаних формах. Приватна власність виступає як індивідуальна, сімейна і своерідна колективна. Колективна власність може існувати як групова власність господарських об'єднань громадян (наприклад, кооперативна, акціонерна), власність громадських організацій та об'єднань (власність профспілок, політичних партій, інших громадських об'єднань). Суспільна (державна) власність здебільшого існує в таких формах: загальнодержавна (республіканська) і комунальна (власність адміністративно-територіальної одиниці).



Науково-технічна революція змінює характер виробництва, а саме: зростає його наукомісткість, тоді як професійний (фаховий) рівень працівника, його інтелект стають чільним ресурсом економічного зростання. Це зумовлює появу і розвиток інтелектуальної власності за її видами: приватною (розпорядження патентом чи ліцензією); державною (розпорядження сумою знань та ідей); проміжною (інноваційна науково-технічна інформація).

Форми власності перебувають у постійному розвитку. В міру еволюції цивілізації змінювалися і відносини власності, набуваючи найрізноманітніших форм. Це дає підставу стверджувати, що власність є категорія історична.

Нерідко висловлюють сентенцію, що основою ринкових відносин може бути лише приватна власність, під якою розуміють власність окремих осіб або індивідуальну приватну власність. Світовий досвід свідчить, що розвинута ринкова економіка, цивілізований ринок спираються на поліморфізм власності. Сучасний РИНОК не байдужий до того, чи самостійні економічні (ринкові) суб'єкти і наскільки вони вільні у своїй господарській діяльності. Базою застосування державної форми власності є ті сфери економіки, в яких об'єктивно велика потреба в прямому централізованому управлінні, здійсненні державних інвестицій, а орієнтація на прибутковість не є критерієм, достатнім для функціонування у суспільних інтересах. Сюди належать види діяльності, що виникли в процесі розвитку суспільних продуктивних сил і можуть функціонувати тільки як загальні (єдине ціле), завдяки йому об'єктивно створюється (формується) державна форма управління ними та їх матеріальна основа (засоби інформації, соціальна і виробнича структури, екологічний захист, фундаментальна Наука і наукомістке виробництво, наприклад високих технологій для авіакосмічної техніки, і т. д.). Державна форма власності виникає і у разі необхідності державної допомоги для санації державних підприємств, що зазнають банкрутство. Відбувається це на основі націоналізації фактично збиткових підприємств, їх нації за допомогою державних коштів і наступної реприватизації. У сучасному світі немає жодної країни, де б держава не займалася активно господарською діяльністю. У країнах з розвинутою ринковою економікою за допомогою податків державі централізується і перерозподіляється від 1/3 (США, Японія) ; понад 50 % (Швеція) валового національного продукту. У західних країнах частка держави в основних фондах становить від 7 і 30 % і більше. У соціалістичній Україні, як і в цілому по СРСР, донедавна економічній практиці переважало прагнення до «єдиної фабрики», укрупнення виробництва на основі розвитку державної власності. Остання проголошувалась головною і загальнонародною, що сьогодні правомірно заперечують більшість економістів. Загальнонародна власність, по суті, не відбулася, оскільки для неї не склалося об'єктивних умов. Вона не тільки не відповідала де індустріальному етапу розвитку, але як єдина і всеохоплююча не була адекватною потребам сучасного етапу НТР. Звідси — неминуча деформація загальнонародної власності, її переродження» умовах адміністративно-командної системи.

Світова практика показує, що державна власність може бути ефективною, оскільки має визначені переваги порівняно з іншими формами власності, що пояснюються її функціями: спроможністю здійснювати макрорегулювання, формуванням стратегії економічного розвитку суспільства в цілому, оптимізацією структури національної економіки за критерієм досягнення найвища ефективності, орієнтованої в решті-решт на людину.

Історично термін «приватна власність» виник, щоб відмежувати державне (казенне) майно від усіх інших видів майна. Тому вважалося, що все

недержавне є приватним. Сьогодні, при величезній розмаїтості форм власності, «неказенною» є власність не тільки окремих громадян, але й кооперативів, асоціацій, народних підприємств. Відповідно до цього в західній економічній теорії і практиці закріпилося уявлення, відповідно до якого під приватною власністю розуміється «всяка недержавна форма Власності». У такому трактуванні є своя логіка. Держава виступає як представник усього суспільства, а інші суб'єкти власності уособлюють лише його частину. Тому їх правомірно вважати володарями приватної власності. Багато хто сьогодні гадає, що приватна власність — це безроздільна, нічим не обмежена (крім волі свого хазяїна) власність. У дійсності приватний власник має повне право робити над об'єктом своєї власності всі операції, що вважає за потрібне, аби ці операції не втручалися в сферу приватної власності інших осіб. У цивілізованому суспільстві вироблені певні правила поведінки власників. До приватної власності можна віднести:

1) домашні господарства як економічні одиниці, що здійснюють виробництво продукції і надають послуги для власних потреб;

2) легальні приватні підприємства, що діють відповідно до законодавства. Сюди належать підприємства будь-якого розміру — від індивідуального кустарного виробництва до великих підприємств;

3) нелегальні приватні підприємства в складі «тіньової економіки». Сюди належить уся діяльність у сфері виробництва товарів і надання послуг, яку приватні особи здійснюють без спеціального дозволу влади;

4) будь-який вид використання приватного майна або особистих заощаджень — від здачі в оренду квартири до грошових лихварницьких операцій — між приватними особами. Приватний сектор розвивається спонтанно, без існування будь-яких інструкцій з центру, що свідчить про життєздатність приватної власності. Однією з основних умов розвитку приватного сектора є повна свобода заснування підприємства і початку будь-якої виробничої діяльності. Приватний сектор не повинен нашоуватися на жодні заборони.

Друга умова розвитку приватного сектора потребує юридичних гарантій щодо виконання умов договорів, укладених між фізичними особами.

Третя умова — абсолютне нормативне забезпечення приватної власності. Гарантії її недоторканості повинні передбачатися законами, програмами партій і заявами головних державних Діячів.

Четверта умова потребує, щоб кредитна політика в країні стимулювала приватні капіталовкладення.

Для подальшого розвитку приватного сектора дуже важливо сформувати у суспільстві повагу до приватного сектора. Це — п'ята умова. За ринкової економіки, якщо покупцю потрібен товар запропонований продавцем, і перший готовий заплатити затребувану ціну, діяльність підприємця, торговця як продавця має розглядатися як суспільне корисна.

В Україні на сьогоднішній день вже сформувалася певна верства людей, спроможних стати приватними підприємцями. По-перше, це частина бюрократії, що має владу і успішно краде гроші у держави. По-друге, це

«тіньовики», мафія, що володіє мільярдами. По-третє, це кваліфіковані працівники, яких не задовольняють ні оплата, ні умови найманої праці. В усіх країнах ядро процвітаючих приватних підприємств складають працьовиті, енергійні люди, що бажають підвищити свій соціальний статус. Ринок робить природний відбір, і з дрібних і середніх Власників виходять майбутні фундатори крупних підприємств.

Приватна власність у ході функціонування набуває окремих рис суспільного характеру. Це проявляється у виплаті обов'язкових внесків для соціального страхування, податків у державний і місцевий бюджети, ренти тощо. Крім того, приватні власники несуть таку саму економічну і правову відповідальність задовольняють визначені потреби, як і державні, а також колективні підприємства.

Руйнація і повна дискримінація приватної власності в найм економіці в недавньому минулому призвела до того, що були тільки усунуті негативні сторони приватного підприємництва, але й втрачені його сильні мотиваційні аспекти.

У сучасному цивілізованому суспільстві змінився стан самі приватної власності. Багато економістів визнають, що вона виступає тепер не тільки в індивідуальній (трудова і нетрудова але й в інших формах — колективній, груповій, акціонерній).

Колективна власність в Україні була подана насамперед кооперативною власністю колгоспів, споживчих та інших форм корпорації а з початку 90-х років також акціонерною власністю, власністю спільних, змішаних підприємств.

Кооперативна форма власності поширена в більшості країн світу. За оцінками, у світі діють близько 1 млн. кооперативних організацій понад 120 видів і різновидів, які об'єднують понад 600 млн. осіб. Перші кооперативи з переробки і збуту сільськогосподарської продукції виникли в Данії і Швеції у 1880—1885 рр. з придбання добрив і сільськогосподарських знарядь — у Голландії і Франції. Через 100 років у 12 країнах на частку кооперативів припадало 60 % збуту сільгосппродукції. Сьогодні в Японії вони реалізують понад 90 % товарної продукції аграрного сектора; у Голландії — 60—65; у Німеччині, Франції, Іспанії — 50—52и у США, Великобританії, Італії, Бельгії— 30 %. Створено світову організацію «Міжнародний кооперативний альянс», що об'єднує сьогодні 370 млн. кооператорів світу.

Споконвічними принципами кооперативної власності, визначеними історично і логічно, є: 1) пайова основа формування фондів і коштів кооперативних підприємств; 2) участь членів кооперативу в його діяльності своєю працею. Це стосується всіх видів кооперації; 3) право вступу до кооперативу і виходу з нього з поверненням належного майна. Кооперативна форма власності — це колективна форма власності, але яка втрачає ознаки індивідуальності, що проявляється в зв'язку доходу з індивідуальним внеском (паєм). Різновидом колективної форми власності є акціонерна власність.

Отже, жодна з форм власності не може бути ідеальною та універсальною. Кожна з них має свої сфери найефективнішого застосування. Державна

власність функціонує успішно у галузях з обмеженими можливостями ринкового стимулювання. Акціонерна і кооперативна форми власності доцільні у випадках, коли необхідна концентрація коштів. Приватна власність використовується там, де не потрібно значного акумулювання коштів, а необхідні гроші для ведення господарської діяльності можуть нагромаджуватися індивідуально.

Економічні системи відрізняються одна від одної різноманітним ступенем і формами власності на засоби виробництва. Сформована класична точка зору з цього приводу така. По-перше, для визначення відмінності однієї економічної системи від іншої необхідно проаналізувати форму власності на засоби виробництва, що лежить в основі цієї системи. Інша точка зору зводиться до того, що індустріальне розвинуті країни в основному різняться за двома ознаками: 1) за формою власності на засоби виробництва і 2) за способами, за допомогою яких координується та управляється економічна діяльність.

Отже, очевидно, що перша точка зору відрізняється від другої Досить умовно.

У той же час приватна власність не завжди породжує систему чистого капіталізму, а суспільна власність з її централізованим пануванням — командну. Економічна система гітлерівської Німеччини називалася авторитарним капіталізмом, оскільки її економіка перебувала під найжорстокішим контролем. Нею централізовано управляли, хоча практично сто процентне збереглася приватна власність

В Югославії, навпаки, існувала економічна система, заснована суспільній власності, що набула двох форм — державної і колективної (підприємства перебували у власності колективів праників, профспілкових організацій). Проте між підприємствами йшла конкуренція, мала місце свобода підприємництва, тобто в цілому економіка країни була занурена в ринкове середовище, а сам югославський соціалізм дістав назву ринкового.

Багато розвинутих індустріальних держав практикують акти не державне втручання в господарську діяльність. Вона регулюється в інтересах усіх. Цим особливо відрізняються Швеція, Франція, Японія. За спадною цей список можна продовжити так: Великобританія, Італія, Німеччина, Іспанія.

Якщо ж за показник «змішаності» економіки в індустріальні розвинутих країнах узяти питому вагу державної власності і особливо державного сектора, то в середньому вони становлять до 1/3.

Трансформація власності у постсоціалістичних країнах ґрунтується на роздержавленні і приватизації. Одержавлення всього суспільного життя означає, що держава займає монопольне становище а сама система суспільного життя відтворюється як авторитарно бюрократична держава.

Одержавлення має такі форми прояву щодо:

1) процесів присвоєння умов, засобів і результатів виробництва, що неминуче призводить до відчуженості безпосередніх виробників робітників і трудових колективів) від засобів і результатів виробництва. Звідси — об'єктивна необхідність виникнення форм присвоєння робітниками і трудовими колективами засобі результатів виробництва, що дозволяє ставитися до них як

своїх, а не чужих. У цьому — передумова демократизації суспільства;

2) управління суспільним виробництвом, що виявляється: монополії держави на економічні рішення (директивний характер державного планування, визначення тільки державою найближчих і довгострокових цілей розвитку економіки в цілому та окремих її ланок, монополія на розподіл матеріально-технічних ресурсів і товарів народного споживання, монополія на ціноутворення, підприємницьку діяльність, зовнішню торгівлю і т. д.).

Гіпертрофоване Одержавлення економіки призводить до мономорфізму власності, закостенінню підприємницьких структур, перешкоджає функціонуванню ринкових механізмів. Сама тому специфіка української економіки, що визначалася тотальним пануванням державної власності, диктує необхідність роздержавлення і приватизації як основного методу переходу до реального різноманіття форм власності, що є основою формування ринкового господарства, методу оптимізації структури підприємництва.

Роздержавлення і приватизація власності: сутність, цілі, завдання

Роздержавлення - це сукупність заходів з перетворенню державної власності, спрямованих на усунення надмірної ролі держави в економіці. Крім того, роздержавлення означає зняття з держави більшості функцій господарського управління, передачу відповідних повноважень на рівень підприємств, заміну вертикальних господарських зв'язків горизонтальними. Роздержавлення може здійснюватися по таких напрямках:

1) роздержавлення процесів присвоєння, визнання кожного працівника і трудового колективу рівноправним учасником привласнення, демонополізація;
2) створення різноманітних форм господарювання, надання всім формам підприємств рівних прав на свободу господарської діяльності в рамках закону;
3) формування нових організаційних структур, створення нових форм підприємницької діяльності (концерни, консорціуми, асоціації і т. д.), між якими головну роль відіграють горизонтальні зв'язки

Таким чином, роздержавлення спрямоване на подолання монополізму, розвиток конкуренції і підприємництва. Це — центральна проблема переходу до ринкової економіки.

У тісному зв'язку з роздержавленням перебуває приватизація— один з напрямів роздержавлення власності, що полягає в передачі її в приватну власність окремих громадян та юридичних осіб. Приватизація державних і муніципальних підприємств України означає придбання громадянами, акціонерними товариствами (товариствами) у держави і місцевих органів влади у власність: підприємств та їх підрозділів, що виокремлюються в самостійні підприємства; матеріальних і нематеріальних активів підприємств; часток (паїв, акцій) держави і місцевих органів влади в капіталі акціонерних товариств (товариств); належних приватизованим підприємствам часток (паїв, акцій) у капіталі інших підприємств.

Таким чином, розбіжності між приватизацією і роздержавленням зводяться до того, що перша відображає процес докорінної трансформації відносин

власності, а друга є поняттям, що охоплює весь комплекс перетворень існуючої господарської системи, спрямованих на руйнацію в ній державного диктату і створення умов для функціонування економіки як незалежної від держави сфери суспільної діяльності людей.

Об'єктами приватизації можуть бути: велика промисловість, дрібні середні підприємства промисловості і торгівлі, підприємства сфери послуг, жилий фонд, житлове будівництво, підприємства сільського господарства та ін.

Після приватизації суб'єктами власності стають: приватна особа, працівник приватизованого підприємства, трудовий колектив, банки, холдинги, акціонерні товариства (товариства) т. д.

Масштаби приватизації в тій або іншій країні залежать від того, наскільки широко використовувався в них метод націоналізації приватного сектора в попередній період.

Процес денационалізації означає повернення власності попереднім власникам. Зрозуміло, що в Україні така форма роздержавлення через об'єктивні і суб'єктивні обставини не може широко застосовуватися. Тому приватизація являє собою програму впорядкованого входу країни у ті сфери діяльності, де приватне підприємство спроможне функціонувати досить успішно.

Важливо зрозуміти, що приватизація зовсім не означає звільнення держави від відповідальності за ту або іншу соціальну сферу або загальний добробут громадян. Приватизація просто визнає, що на перший план виходять якість і вартість товарів і послуг, а не той, хто їх робить. У кожному окремому випадку держава за бажанням може використовувати свою владу, але обов'язково нести відповідальність по забезпеченню виробництва тих або інших товарів, надання тих або інших послуг і гарантувати, щоб їх рівень відповідав необхідним стандартам. Проте державі немає потреби робити товари або надавати послуги, якщо це бажають і можуть краще зробити приватні підприємці. У більшості випадків приватний сектор, що діє в умовах конкуренції, спроможний і готовий надати товари і послуги високої якості за цінами, нижчими за державні.

Основними цілями і завданнями приватизації є: розвиток конкуренції і підвищення ефективності державного сектора; прискорення економічного росту з подальшим залученням недержавних інвестицій; усунення державної монополії; створення повноцінного ринку капіталу, цінних паперів; поділ відповідальності за зовнішній борг між урядом і великим бізнесом; зменшення ролі політичної мотивації в прийнятті економічних рішень; залучення приватного капіталу в традиційно державні галузі - освіту, культуру, охорону здоров'я, інфраструктуру; послаблення впливу профспілок.

Для України особливо важливими є ще й такі цілі і завдання:

- * формування прошарку приватних власників-підприємців; залучення іноземних інвестицій;
- * сприяння демонополізації економіки;
- * створення конкурентного середовища;
- * підвищення ефективності діяльності підприємств;
- * соціальний захист населення і розвиток об'єктів соціальної

інфраструктури за рахунок коштів від приватизації

Відповідно до чинного законодавства України приватизація державної власності здійснюється на основі таких принципів: законність; пріоритет прав трудового колективу підприємства, що приватизується; забезпечення соціальної захищеності і рівності прав громадян України у процесі приватизації; пріоритетне надання прав власності громадянам України; безкоштовна передача частини державного майна кожному громадянину України; приватизація державного майна на платній основі із застосуванням приватизаційних паперів; дотримання антимонопольного законодавства; повне, своєчасне і достовірне інформування громадян про всі дії щодо приватизації.

Світова практика свідчить, що приватизацію можна здійснювати трьома основними шляхами. Перший — це процес відмови від володіння, за якого державна власність або права держави на управління підприємством передаються або продаються приватним власникам. Новими власниками можуть бути: приватні особи або фірми, акціонери, працівники підприємства, що приватизується, комбінація всіх цих варіантів.

Способів передачі державної власності в приватні руки може бути кілька. Основними серед них є: відкритий продаж (тендер) об'єктів приватизації на аукціоні, конкурсі; продаж частини акцій з метою забезпечення конкуренції покупців; викуп об'єктів приватизації товариствами покупців, створеними працівниками цих об'єктів; викуп державного майна, зданого в оренду. Державне майно можна придбати за рахунок власних і залучених коштів покупців, а також приватизаційних паперів особливого виду — державних цінних паперів, що надають право на безкоштовне одержання в процесі приватизації частини державного майна підприємств, державного житлового і земельного фондів.

Другий метод приватизації державних підприємств — це метод контрактів. Він передбачає, що уряд укладає контракт з приватною фірмою, відповідно до якого остання бере на себе постачання товарів і надання послуг або здійснення того чи іншого виду діяльності з тих, що входять у коло державних господарських функцій. Метод контрактів має переваги над продажем державної власності приватному сектору порівняно з тими видами Діяльності, які є невід'ємною функцією держави і потребують ретельного суспільного контролю, або коли економічна рентабельність не може бути забезпечена навіть шляхом удосконалення рівня управління.

Наприклад, збір сміття, очищення стічних вод — вили діяльності, що повинні забезпечуватися державою, оскільки вільний

ринок навряд чи зможе зробити це на належному рівні. Про» державі зовсім не обов'язково поширювати свою діяльність Я тих меж, коли вона починає займатися практичним здійсненні цих видів діяльності з використанням державних найманих працівників. Уряд може підписати контракт з компанією, що професійно займається очищенням використовуваної у виробництв води, і ця компанія найматиме робочу силу і забезпечуватиме необхідні послуги. Відповідальність уряду зводиться до того щоб додержувати умови контракту і стежити за тим, як приватна фірма виконує

взяті нею зобов'язання.

Перевага методу контрактів полягає в тому, що в сферу державних послуг він вносить елемент конкуренції, яка, в свою чергу, призводить до зниження собівартості і підвищення якості па слуг, оскільки підприємець, розраховуючи на прибуток, намагатиметься одержати урядовий контракт, а потім залучити й утри мати споживача.

Третій метод приватизації - це система так званих ваучерів (документів, що засвідчують видачу кредиту). По цій систем держава дає окремим громадянам можливість підвищити їх купівельну спроможність. Як правило, це робиться у формі сертифікатів, за які в держави або приватних підприємців можна придбати чітко визначені товари і послуги. Хоча ваучери досить поширені лише у кількох промислово розвинутих країнах, вони часті є найкращим засобом забезпечення доступу до елементарних соціальних послуг для бідних прошарків населення.

В Україні існує певна різноманітність викупу державних підприємств трудовими колективами. Всі їх можна поділити на чотири основні групи. Перша — повний викуп підприємства. Друга - дроблення підприємства та організація численних викупів Третя - викуп допоміжних виробничих підрозділів великих підприємств. До четвертої групи можна віднести викуп підприємств, що належать місцевим органам влади.



Важливим елементом процесу приватизації стає перетворення державних підприємств на акціонерні компанії. Найбільшою популярністю тут користуються програми розвитку акціонерне власності членів трудових колективів. Ось чому необхідно вивчити той досвід, що є в національних програмах участі найманого персоналу у власності підприємств розвинутих країн світу. Впровадження цих програм дозволяє досягти балансу між трьома ключовими проблемами, що викликають у суспільстві найбільше непокоєння в період приватизації, — соціальною справедливістю з економічною ефективністю і надходженням коштів у державний бюджет.

Таким чином, роздержавлення і приватизація державного майна — Де складні і неоднозначні процеси, що потребують детальної організаційно-економічної підготовки нового рівня загальної та економічної культури, не допускають покvapливості. За" умов перехідної економіки, коли існує можливість соціально-політичної дестабілізації суспільства і дедалі ясніше проявляється посадова безкарність, особливо необхідна чітка правова процедура приватизації. Успіх останньої можливий лише за активної підтримки більшості населення, коли кожному громадянину гарантується його частка у загальнонародній власності і він стане повноправним суб'єктом цього процесу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ, РЕКОМЕНДОВАНОЇ ДЛЯ БІЛЬШ ЗАГЛИБЛЕННОГО ВИВЧАННЯ ТЕМИ

1. Богиня Д., Волынский Г. Приватизация: цели, направления, проблемы.// Экономика Украины. – 1995. - №3.
2. Гальчинский А. Историзм отношений собственности: методологический аспект анализа.// Экономика Украины. – 1993. - №9.
3. Задорожний Г.В. Собственность и экономическая власть. – Х.: Основа, 1996.
4. Зеленкин С.В., Ткаченко В.Н. Реформирование отношений собственности и налоговая система.//Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 1998. - №5.
5. Канов О. Державна власність в економічній системі суспільства і деякі теоретичні аспекти.//Економіка України. – 1996. - №2.
6. Канов О. Функції державної власності: мексиканська модель.// Економіка України. – 1999. - №2.
7. Онищенко О. та ін. Проблеми реформування відносин власності та організаційних структур господарювання на селі.// Економіка України. – 1998. - №9.
8. Рыбалкин В., Маличева Л. Акционерная собственность – основа социального рыночного хозяйства.// Экономика Украины. – 1998. - №2.
9. Ледомская С., Ларцев В. Итоги сертификатной приватизации в Украине (1995-2000г.).// Экономика Украины.- 2001. – №5. – С.14-22.

10. Перевалов Ю., Басаргин В. Формирование структуры собственности на приватизированных предприятиях.// Вопросы экономики. – 2000. - №5. – С.75-91.
11. Радыгин А. Собственность и интеграционные процессы в корпоративном секторе (некоторые новые тенденции)// Вопросы экономики.-2001.- №5. – С.26-46.
12. Стврк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма.// Вопросы экономики. – М., 1996. - №6.

Запитання і завдання для самоперевірки

1. Дайте визначення власності як економічної категорії.
2. Назвіть типи власності, які Ви знаєте.
3. Що є формою реалізації власності.
4. Назвіть критерії віднесення відносин власності до виробничих відносин.
5. Що становить економічний зміст власності.
6. Як повинно відбуватися становлення різноманітних форм власності за перехідної економіки.
7. Як впливає НТП на розвиток форм власності.
8. Чим обумовлено існування державної власності у ринкової економіці.
9. На чому базується трансформація власності в постсоціалістичних країнах.
10. Дайте визначення роздержавлення. Чим відрізняється роздержавлення і приватизація.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ № 4

Тема заняття: "Відносини власності".

Мета заняття: Розглянути категорію власності та визначити її місце в системі виробничих відносин. Дати відповідь на питання: "В чому полягає процес роздержавлення і приватизації та путі і методи його здійснення".

Основні теоретичні положення наведені у конспекті лекцій №5

(5.1,5.2,5.3,5.4.)

Етапи семінарського заняття:

- Обговорення основних положень теми заняття:
 - а) економічний та юридичний зміст власності;
 - б) структура відносин власності;
 - в) форми власності та їх трансформація в сучасних умовах;
 - г) роздержавлення і приватизація в країнах ринкової трансформації.

- Виконання вправ.
- Перевірка знань (тестування), засвоєних у ході проведення семінарського заняття.

ВПРАВИ

Завдання № 1

Дайте визначення поняттю «власність», розглядаючи це явище з різних позицій. Попрацюйте зі словниками, додатковою літературою.

Завдання № 2

Добре це чи погано, що майже увесь світ розділений на частині по ознаці власності?

Завдання № 3

Доведіть, що широко розповсюджене вираження «нічийна власність» позбавлено змісту.

Завдання № 4

Поясніть наступне твердження. Розходження між особистою і приватною власністю носять досить умовний характер.

Завдання № 5

Державна власність і загальнонародна власність. Наскільки це ідентичні поняття?

Завдання № 6

Проміжне місце між державною і приватною займає колективна, спільна, змішана власність. Як провести грань між цими синонімами?

Завдання № 7

Задача на кмітливість.

У власності держави знаходилося (умовно) 17 підприємств і установ. Після приватизації відбулася зміна форм власності – власності держави залишилася третину всіх підприємств і установ – вони не підлягали приватизації.

Половина всіх підприємств перейшла в приватну власність, а дев'ята частина всіх підприємств і установ – у змішану.

Щоб визначити, скільки підприємств і установ залишилося у власності держави, скільки в приватній власності і скільки в змішаній, був притягнутий НБУ (тому що число 17 не поділяється ні на 2, ні на 3, ні на 9).

Як він це зробив?

Виберіть, які з нижчеперелічених підприємств і установ не підлягали приватизації: заводи, магазини, майно органів державної влади керування, збройних сил, об'єкти незавершеного будівництва, майно міліції, атомних електростанцій, культурних і фінансових державних установ, частина державної власності в комерційних підприємствах і товариствах.

(При рішенні задачі рекомендується думати не тільки на знання, але і виявити кмітливість).

Завдання № 8

Жива дискусія на тему: «чи потрібна людині власність?»

1. Кому належить ця думка: «Капіталізм не є зробленою системою організації суспільства, але кращої людство не придумало».

2. Співвідношення приватний і державний сектори в кожній країні своє. У якій країні частка держсектора (у промисловості) найменша? Назвіть це співвідношення.

3. Механізм ринкового регулювання. З яких основних важелів він складається? Зобразите це схематично.

4. «Та й що така держава, як не загальний правопорядок?» - викликавав... (Назвіть прізвище цієї людини.)

5. Слово «лізинг» англійського походження. У перекладі на російський означає «оренда». Але цей дослівний переклад не означає, що орендні відносини і лізингові – одне і теж. Чи вірно, що лізинг – це середнє між орендою, кредитом, розстрочкою і прокатом?

6. Доведіть чи спростуйте.

Власність змінює мислення людини, його бачення і розуміння світу.

Завдання № 9

Чиї це слова?

«Не безладна роздача земель, не заспокоєння бунта подачками – бунт погашається силою, а визнання недоторканності приватної власності і, як наслідок звідси випливає, створення дрібної особистої земельної власності...- ось задачі, здійснення яких уряд вважав і вважає питаннями буття російської держави».

Завдання № 10

Прокоментуйте.

«Наше покоління забуло, що система приватної власності – найважливіша гарантія волі не тільки для власників власності, але і для тих, у кого його немає. Тільки завдяки тому, що контроль над засобами виробництва розподілений між безліччю незалежних друг від друга людей, ніхто не має над ним абсолютної влади і ми самі можемо вирішувати, чим ми будемо займатися. Якщо ж усі засоби виробництва виявляться в одних руках, то їхній власник – будь те номінальне «суспільство» чи диктатор – одержить над нами необмежену владу. Чи можна засумніватися, що представник расової чи релігійної меншості, що не має власності, фактично має більшу волю, поки його чи одноплемінники одновірці володіють приватною власністю і, таким чином, можуть найняти його на роботу, чим у тому випадку, коли приватна власність буде знищена, а він стане власником номінального «паю» у власності суспільної?»

Чи що в мультимільйонера, який виявився моїм сусідом, а може бути, і роботодавцем, треба мною набагато менше влади, чим у найжалюгіднішого чиновника, у чиїх руках державний апарат насильства і від чиєї примхи залежить, чи дозволене мені жити і працювати? І хто візьметься заперечувати, що суспільство, у якому влада в руках багатих, усе рівно краще суспільства, у якому багатими можуть стати тільки ті, у чиїх руках влада?»

Тести для контролю знань
Власність і її форми в ринковій економіці

1. Економічний зміст власності – це:

- а) володіння матеріальними благами;
- б) відносини з приводу присвоєння (відчуження) матеріальних умов виробництва;
- в) відношення людини до засобів виробництва;
- г) розпорядження і користування речами.

2. Що є об'єктом власності:

- а) земля під виноградником;
- б) завод ім. Пархоменко;
- в) будинок Університету економіки і фінансів;
- г) У.С.Черномірдин;
- д) фермер Петренко;
- е) діамант «Чорний принц»;
- ж) державне страхове суспільство;
- з) приватне страхове суспільство;
- и) запорізька атомна станція.

3. Чи вірні представлені нижче твердження:

- а) володіння є власність (так, немає);
- б) володіння не є власність (так, немає);
- в) право власності заперечує відчуження блага (так, немає);
- г) право власності припускає знищення блага (так, немає);
- д) ринкова економіка припускає пріоритет приватної власності (так, немає);
- е) ринкова економіка заперечує державну власність (так, немає);
- ж) права власності визначаються економічними факторами (так, немає);
- з) економічна влада в пострадянських країнах належить фінансово-промисловим групам («олігархам») (так, немає).

4. Теорія прав власності – це:

- а) перелік форм власності;
- б) юридичний зміст власності;
- в) санкціоновані законами держави права по використанню ресурсів;
- г) абстрактна теорія, що не відбиває реальні економічні відносини.

5. «Пучок» прав власності включає «травинки»:

- а) право фізичного контролю над благами (так, немає);
- б) право на одержання прибутку (так, немає);
- в) право застосування корисних властивостей блага (так, немає);
- г) право використання блага (так, немає);
- д) право вільного наймання робочої сили (так, немає);
- е) право на результати від використання блага (так, немає);
- ж) право на відчуження блага (так, немає);
- з) право на забезпечення максимуму доходу від застосування блага (так, немає);

- и) право на знищення блага (так, немає);
 - к) право на передачу благ у спадщину (так, немає);
 - л) усі відповіді вірні (так, немає).
6. Приватна власність – це форма юридичного закріплення за громадянином прав:
- а) володіння і застосування якого-небудь майна;
 - б) користування і розпорядження яким-небудь майном;
 - в) застосування і розпорядження яким-небудь майном;
 - г) володіння, користування і розпорядження яким-небудь майном.
7. Адміністрація міста під тиском «зелених» вирішила закрити хімічний завод. Про використання, якого правомочності це свідчить:
- а) права володіння;
 - б) права розпорядження;
 - в) права на заборону шкідливого використання.
8. Чи вірні наступні судження про власність:
- а) визначають положення людини в суспільстві (так, немає);
 - б) виникає тільки в класовому суспільстві (так, немає);
 - в) не існує поза людським суспільством (так, немає);
 - г) спосіб з'єднання безпосереднього виробника з засобами виробництва (так, немає);
 - д) створюється в результаті первісного нагромадження капіталу (так, немає);
9. Чи актуальні приведені нижче судження про власність:
- а) П.Ж.Прудон. «Власність – це крадіжка» (так, немає);
 - б) Дж.Локк. «Де немає власності, там немає справедливості» (так, немає);
 - в) Фергюссон. «Дикун – це людина, що не відає власності» (так, немає);
 - г) прокоментуйте ці судження.
10. Орендар, що взяв деяку власність в оренду, є:
- а) власником майна;
 - б) потенційним власником;
 - в) повним власником;
 - г) користувачем майна;
 - д) усі відповіді вірні;
 - е) усі відповіді не вірні.
11. Що означає вираження «Спляча красуня»:
- а) балет П.І.Чайковського;
 - б) потенційний об'єкт поглинання (тобто фірма), якому не робилося пропозицій;
 - в) персонаж відомої казки;
 - г) усі відповіді вірні.
12. Чи відрізняються поняття «роздержавлення» і «приватизація»:
- а) це тотожні поняття;
 - б) роздержавлення – більш широке поняття, що включає процес приватизації;
 - в) приватизація – більш широке поняття, що включає процес роздержавлення;
 - г) усі відповіді невірні.
13. Які мети переслідує процес приватизації:

- а) створення ефективного власника (так, немає);
- б) підвищення ефективності суспільного виробництва (так, немає);
- в) поповнення державного бюджету засобами від продажу об'єктів державної власності (так, немає);
- г) ліквідація державної власності як що не відповідає умовам ринкової економіки (так, немає);
- д) створення олігархічного капіталу (так, немає).

ЛЕКЦІЯ № 6. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

План лекції:

1. Товарне виробництво – основа ринкової економіки.
2. Товар і його властивості. Теорії вартості.
3. Закон вартості і його роль в розвитку товарного виробництва. Функції закону вартості.

Вступ

Ця тема охоплює широке коло питань, пов'язаних проблемами виникнення і розвитку товарно-грошових відносин. Останні, будучи тією або іншою мірою властивими всім відомим історичним економічним системам, складають основу функціонування сучасної ринкової економіки. Більше того, актуальність і важливість глибокого засвоєння змісту таких проблем, як товарне виробництво, його еволюція, теорії грошей, ринок і його закони, зумовлюються реальними процесами нашого життя – трансформацією адміністративно-командної економічної системи, переходом до ринкової економіки, набуттям економіки країни статусу ринкової.

Осмислення сучасних економічних проблем через призму світового досвіду становлення, розвитку товарного виробництва і ринкових відносин має суттєве значення для теорії і практики ринкової трансформації економіки України.

Суспільство знає два основних типи організації економіки: натуральне господарство і товарне господарство. їм відповідають дві основні форми господарювання: натуральна і товарна.

Історично першим типом економічної організації суспільного виробництва, який панував протягом тривалого часу, було **натуральне господарство»** за якого продукти праці як результат виробництва використовувались для задоволення особистих потреб безпосередніх виробників і членів їх родин, тобто для використання в межах господарської одиниці — роду, племені, патріархальної сім'ї, общини тощо як різновидів. В основному натуральну форму господарювання мали й великі маєтки традиційного типу.

Натуральне господарство характеризувалося суспільним поділом праці в зародковому стані, замкнутістю організаційно-економічних зв'язків, роз'єднаністю, відірваністю господарюючих суб'єктів один від одного, примітивною технікою та технологією виробництва, малопродуктивною ручною працею. Тому прогрес у розвитку продуктивних сил і суспільства був дуже повільним. Усі зв'язки натурального господарства обумовлені лише особливостями процесу праці та виконання тих чи інших операцій у тісних межах окремих господарських одиниць. При цьому робоча сила позбавлена мобільності, вона виробниче та територіальне закріплена. В натуральному господарстві виробничі відносини виявляються в не матеріалізованому вигляді як прямі відносини між учасниками створення благ. Продукти праці розподіляються безпосередньо. Вони без участі ринку надходять в особисте й виробниче споживання.

З розвитком продуктивних сил натуральне господарство стає перешкодою соціально-економічному прогресу. Властиві йому господарська замкнутість, примітивність, відособленість, патріархальність, слабкість внутрішніх стимулів розвитку не відповідають потребам обміну продукцією між виробниками, який все більше поширюється у зв'язку з зростанням продуктивності праці. Всезростаючий вплив на суспільне виробництво товарних зв'язків в епоху пізнього Середньовіччя вже можна назвати революційним. Натуральне господарство перестало бути пануючим типом суспільного виробництва, відбувся перехід до загального товарного господарства.

Однак це ще не означало повного зникнення натурального господарства. Воно ще й сьогодні розповсюджене в країнах, що розвиваються. В середині ХХ ст. в їх натуральному і напівнатуральному виробництві було зайнято 50—60 відсотків населення. Деякі його прояви мають місце і в умовах розвинутої економіки (наприклад, натуральне підсобне господарство). В несприятливих для суспільства умовах (наприклад, війна, політика автаркії тощо) може з'явитися тенденція до натуралізації виробництва.

На зміну натуральному господарству прийшли **товарне виробництво** і заснована на ньому **товарна форма господарювання**. Проте тривалий час вони функціонували разом. Товарне виробництво — це такий тип організації економіки, при якому продукти праці виробляються для продажу на ринок. Товари виробляються з метою задоволення потреб споживачів і надходять до них через використання ринкових відносин. Звичайно, що при цьому господарюючий суб'єкт націлений на отримання вигоди. Така орієнтація виробництва зумовлює необхідність постійних економічних зв'язків між виробниками та споживачами, економічну взаємозалежність їх, яка розпочинається з придбання засобів і предметів праці і закінчується реалізацією продукції чи послуг, та ін.

Загальною умовою виникнення, розвитку і функціонування товарного виробництва є суспільний поділ праці. На його основі виникають виробничі відносини між людьми у формі обміну продуктами праці.

Безпосередньою причиною виникнення товарного виробництва є економічна відособленість товаровиробників. Вона нероздільно пов'язана з розвитком приватної власності на засоби виробництва та економічною і юридичною свободою виробника.

Економічна відособленість товаровиробників — це таке становище, за якого вони самостійно вирішують питання господарської діяльності: що виробляти, якими засобами, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження і використання відповідно до власних інтересів. Тому економічне відособлення невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблювану продукцію. На певному ступені суспільного поділу праці економічний зв'язок різних власників неминує виступає у товарній формі. •

З економічною відособленістю товаровиробників нерозривно пов'язані *еквівалентність і від платність їх відносин*. Це є однією із загальних корінних ознак товарного виробництва і обміну.

Товарне господарство виникає також через наявність суперечності між виробництвом і споживанням, невідповідність споживної вартості вироблених благ потребам суспільства та його членів. Це вимагає обов'язкового визнання споживачами виробленої продукції апостеріорі, тобто ґрунтуючись на певному досвіді. Відсутність саме такого визнання фактично означає відсутність товарного господарства і товарної форми господарювання. В натуральному господарстві споживачі також користуються продуктами не лише особистої праці, а й праці своїх одноплемінників. Однак вони отримують свою частину без права відкинути її або вільно обирати іншого виробника.

Як конкретно-історичний тип організації суспільного виробництва, товарне господарство характеризується постійним рухом уперед. Товарне виробництво й обіг у своєму розвитку проходять дві стадії: нижчу — *бартерне господарство*, вищу — *грошове господарство*. В бартерному будь-який товар можна безпосередньо обміняти на будь-який інший без використання грошей. У грошовому існує особливий товар — гроші, який можна обміняти на будь-який інший товар, а останній — на гроші. В господарстві, заснованому на грошовому обміні, суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру.

Основні загальні ознаки товарного виробництва не залежать від специфіки економічної системи. До них належать: суспільний поділ праці; економічна відособленість виробників; еквівалентність відносин; ринковий зв'язок між виробниками і споживачами; визнання суспільного характеру праці через ринок; здійснення економічних процесів у товарно-грошових формах шляхом купівлі-продажу; виробництво для обміну і в розрахунок на вигоду; конкуренція. Серед них також відкритість системи відносин, існування таких категорій, як товар, вартість, мінова вартість тощо, і законів товарного виробництва та обігу. Ці ознаки мають такий самий об'єктивний характер, як і товарне виробництво та обіг.

Специфіка товарного виробництва насамперед пов'язана з існуванням різних його типів. По-перше, товарне виробництво поділяється на *просте* і *підприємницьке* (тобто розвинуте, розширене). Просте товарне виробництво ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва і є вихідною формою товарного виробництва. Воно невелике за своїм обсягом, характеризується безпосереднім і добровільним поєднанням виробника з засобами виробництва, відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару. В товарній формі виступають лише речові фактори виробництва та готова продукція.

Просте й підприємницьке товарне виробництво має як спільні риси, так і суттєві відмінності. Спільним є те, що вони існують за умови панування приватної власності на засоби виробництва, ринкової форми зв'язку між виробниками і споживачами, конкуренції між товаровиробниками тощо. Відмінності полягають у тому, що при простому товарному виробництві виробник і власник засобів виробництва і продуктів праці — це одна особа, тоді як при підприємницькому виробництві виробник відокремлений від засобів виробництва і продуктів праці. В умовах простого товарного

виробництва процес виробництва здійснюється на основі індивідуальної праці. Він спрямований на задоволення особистих потреб виробника та членів його сім'ї. Підприємницьке виробництво передбачає спільну працю найманих робітників заради прибутку власника господарства. Просте товарне виробництво засноване, як правило, на нескладній техніці, а підприємницьке — на великій машинній індустрії, автоматизованих системах тощо.

Сьогодні просте товарне виробництво є характерним для країн, що розвиваються. В розвинутих країнах воно має залишковий характер і виступає у вигляді дрібного товарного господарства ремісників, фермерів, роздрібних торговців та ін. Останнє набуває все більше підприємницької спрямованості як дрібний бізнес, породжений вже існуючою економічною системою.

Розрізняють ще два типи товарного виробництва: перший — із *стабільною*, другий — з *безперервно поновлюваною номенклатурою товарів*. Історія першого охоплює період від глибокої давнини до другої половини ХХ ст. Історія другого типу розпочалась у другій половині ХХ ст. Так, машинобудівна промисловість Великобританії протягом усього ХІХ ст. використовувала в основному лише два матеріали — чавун і сталь, а текстильна виробляла лише чотири види тканин — бавовняні, вовняні, лляні, шовкові. У другій половині ХХ ст. спостерігається безперервне поновлення номенклатури товарів. Наприклад, в електронній промисловості Японії це відбувається кожні 5—6 років. Є підстави вважати, що на рубежі ХХ—ХХІ ст. процес безперервного поновлення номенклатури товарів буде домінуючим в економіці.

Товар і його властивості

Товар — це продукт праці, який має дві властивості: по-перше, задовольняє певну потребу людини; по-друге, здатний обмінюватись на інші блага в певних пропорціях. Отже, йому властиві споживна вартість і вартість. Товаром може бути як матеріальне, так і нематеріальне благо, в тому числі й послуга.

Споживна вартість товару — це його здатність задовольняти потреби людини. Наприклад, хліб, м'ясо, молоко та інші продукти споживання задовольняють потребу в їжі; костюм, плаття — потребу в одязі; верстат, нафто, газопровід, виробничі споруди тощо — потребу в засобах виробництва. Отже, матеріальні блага і послуги задовольняють ті чи інші потреби як предмети особистого споживання або як засоби виробництва.

Кінцевою метою будь-якого виробництва є створення споживних вартостей. Якщо не брати до уваги ті конкретні економічні форми, в яких за певних умов виступають продукти праці, то багатство суспільства завжди складається із споживних вартостей. Споживна вартість продукту праці безпосередньо не виражає суспільних відносин, але має історичний характер, оскільки її роль та значення змінюються залежно від змін у суспільстві. Якщо благо створюється виробником для особистого споживання, то воно має споживну *вартість для самого виробника*. Якщо ж внаслідок суспільного поділу праці продукт (послуга) призначається для когось іншого, то він є суспільною *споживною вартістю*. В умовах товарного виробництва споживна

вартість — це здатність товару задовольняти потреби не самого виробника, а покупців.

Специфічно історичний характер споживної вартості проявляється не лише в тому, що вона є матеріальною основою обміну, а й у тому, що вона відбиває ступінь суспільного поділу праці, його історичну зрілість.

Споживна вартість речей, їх корисність для людей тісно пов'язані з прогресом науки і техніки, розвитком продуктивних сил у цілому. Так, корисність заліза стала відомою лише тоді, коли люди навчилися виплавляти його з руди і виготовляти з нього знаряддя і предмети праці. Науково-технічний прогрес, запровадження у виробництво досягнень науки і техніки розкривають все нові можливості та способи використання природних і штучних матеріалів, їх нові корисні властивості. Проте загальна економічна теорія вивчаючи лише роль споживної вартості в системі суспільних відносин, які складаються в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Сучасний світ споживних вартостей надзвичайно різноманітний. Його основу становлять товари особистого і виробничого споживання. Крім того, існує ринок ремісничих товарів. Переважну їх частину становлять вироби ручної чи частково індустріальної праці. Особливим є ринок раритетів (рідкостей). Це, з одного боку, унікальні наукові відкриття та конструкторські розробки, а з другого — шедеври мистецтва. Товари такого ринку збагачують виробництво культурними і естетичними цінностями та традиціями. Все більшого значення Серед сукупності споживних вартостей набувають різні види сучасного транспорту, енергії, інформації, комп'ютерного забезпечення, доставки енергоносіїв тощо.

Вартість, на відміну від споживної вартості, не лежить на поверхні явищ, тому з'ясування її природи як другої властивості товару є більш складним. Формою її прояву є *мінова вартість*, тобто кількісне співвідношення (пропорція), в якому одні споживні вартості обмінюються на інші. Це співвідношення постійно змінюється залежно від місця й часу, що створює враження випадковості, відсутності внутрішньої стійкої основи мінової вартості. Насправді ж, як би не відрізнялись мінові вартості одного й того самого товару, вони завжди мають щось загальне. В найрізноманітніших товарах спільною є одна властивість: вони — продукти праці. Прирівнювання різноманітних товарів один до одного передбачає, очевидно, їх об'єктивну рівність ще до обміну. Внутрішнім змістом товару є вартість як вкладена в товар праця — те спільне, що знаходить вираження у міновому співвідношенні товарів. Саме вартість робить їх порівнянними. Як споживні вартості товари якісно розрізняються, як вартості — мають спільну міру.

Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння витрат їх праці на виробництво благ і послуг, якими вони обмінюються.

Кількісні характеристики праці, витраченої на виготовлення товару, втілюються у величині вартості товару.

Розрізняють *індивідуальну* і *суспільну необхідну працю* й відповідно *індивідуальну* і *суспільну вартість товару*.

Товаровиробники діють у різних індивідуальних і природно-кліматичних умовах. Тому на виробництво товарів одного й того самого виду, однакової маси і однакової якості витрачається різна кількість праці, що знаходить своє втілення в витратах робочого часу. Згідно з цим у товарах втілюється різна індивідуальна вартість. Робочий час, витрачений на виробництво товару окремим виробником (підприємством), називається *індивідуальним робочим часом*, а вартість, створена ним, — *індивідуальною вартістю*.

Проте на ринку товари однакової споживної вартості оцінюються покупцями (споживачами) однією мірою, яка не збігається з індивідуальним робочим часом. Це означає, що ринок у процесі обміну враховує лише суспільну *вартість*. Величина її визначається не індивідуальними витратами праці, а *суспільним необхідним робочим часом*, тобто тим робочим часом, який визначається наявними суспільно нормальними умовами виробництва при середньому в конкретному періоді і в даному суспільстві рівні уміння й інтенсивності праці товаровиробників. Суспільно нормальні умови виробництва — це типові, пануючі в конкретному суспільстві в певний час.

Отже, величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами праці й вимірюється суспільно необхідним робочим часом. Величина останнього, як правило, збігається з індивідуальними витратами праці тих товаровиробників, які доставляють на ринок переважну більшість товарів одного виду, і встановлюється стихійно в процесі конкурентної боротьби. Такі товаровиробники знаходяться в кращому становищі, ніж їх конкуренти, оскільки останні зазнають втрат на суму реалізованої продукції, помножену на різницю суспільної та індивідуальної вартості продукції.

Суспільно необхідний робочий час і зумовлена ним величина суспільної вартості не залишаються незмінними і залежать від продуктивної сили праці та її інтенсивності.

Продуктивна сила праці визначається, в свою чергу, рівнем розвитку науки, природними здібностями, досвідом, культурою і кваліфікацією робітника, а також суспільною комбінацією виробничого процесу та природними умовами, в яких він відбувається. Величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості і обернено пропорційно продуктивній силі праці.

Під час інтенсивнішої праці одиниця часу виражає більшу масу праці. Це свідчить про те, що сам по собі робочий час не може дати повне уявлення про фактичні витрати праці. Тому при різній інтенсивності праці він не може бути безумовним мірилом вартості. Суспільно необхідні витрати праці вимірюються робочим часом лише при її середній інтенсивності.

Базовою величиною для вимірювання вартості товару є витрати *прості праці* (тобто без спеціальної кваліфікації), посиленої кожному здоровому члену суспільства на даному етапі розвитку. *Складна праця* — кваліфікована, вона вимагає попередньої підготовки виробника. За одиницю складної праці створюється більша вартість, ніж за одиницю простої. Складна праця зводиться до простої (редукція праці) через ринкові відносини.

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

У процесі праці людина створює споживну вартість і вартість товару. Це впливає з подвійної природи праці, яка створює товар. З одного боку, вона має корисний зміст і створює блага та послуги, що задовольняють ті чи інші потреби людей. Певна корисна праця є природною необхідністю існування людей незалежно від суспільних умов. З другого боку, праця кожного товаровиробника є частиною всієї суспільної праці як витрати людської робочої сили взагалі безвідносно до її конкретних форм. Перший вид — це *конкретна праця*, другий — *абстрактна праця*

Конкретній праці властиві мета, певний характер операцій, предмет, засоби і, нарешті, результати. Вона витрачається в доцільній, корисній формі, що характеризує її з одного якісного боку. Конкретна праця створює певну споживну вартість (хліб, вугілля, метал, будинки, обслуговування тощо). Розрізнення споживних вартостей зумовлюється тим, що вони є результатами якісно різних видів корисної праці (трудових зусиль хлібороба, шахтаря, металурга, будівельника, лікаря, вчителя та ін.). Саме специфічний характер конкретної праці кожного товаровиробника і породжує її відмінність від праці іншого товаровиробника.

Другий бік праці — праця взагалі як продуктивна витрата розумових здібностей, сили мускулів тощо безвідносно до її корисної доцільної форми. Вона характеризує працю насамперед кількісно, як джерело вартості в товарному виробництві.

На всіх історичних етапах суспільного розвитку праця виступає, з одного боку, як корисна, доцільна, а з другого — як витрата фізичних і розумових сил, як "праця взагалі". Однак лише за умов товарного виробництва ця подвійність набуває особливих історичних форм як праця конкретна і абстрактна. Якщо немає товарного виробництва, то немає й товару з його двома властивостями і відповідно немає абстрактної праці й породжуваної нею вартості. Абстрактна праця, яка значною мірою створює вартість, є специфічною формою праці, що властива лише товарному господарству і відбиває відносини товаровиробників.

Процеси конкретної праці — це сукупність економічних явищ, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням конкретної праці; процеси абстрактної праці — це всі безпосередньо пов'язані з нею явища. До перших належать: процес створення споживної вартості товару, в якому вирішальну роль відіграє корисна форма праці; споживної вартості товару як результат функціонування конкретної праці; перенесення старої вартості з засобів виробництва, здійснюване конкретною працею, на заново створюваний товар. До других — створення вартості товару як результат функціонування абстрактної праці; додаткового продукту незалежно від його конкретних форм. В усіх цих випадках йдеться лише про нерозривно пов'язані між собою сторони економічних явищ товарного виробництва, оскільки процеси конкретної праці не існують окремо від відповідних процесів абстрактної праці, а останні перебувають в органічному зв'язку з першими. Крім того, конкретна праця, створюючи споживну вартість, впливає й на вартість товару. В свою чергу,

абстрактна праця, значною мірою створюючи вартість, впливає й на споживну вартість товару.

Під впливом науково-технічного прогресу відбуваються важливі зміни як у конкретній, так і в абстрактній праці. В зв'язку з розвитком нових видів виробництва і технологій, використанням у них немеханічних форм руху матерії (наприклад, лазерної тощо) з'являється багато нових професій (видів конкретної праці), чимало старих — відмирає. Разом з тим суттєво підвищується рівень кваліфікації робочої сили. Стосовно абстрактної праці найважливіші зміни полягають у значному збільшенні інтенсивності витрат, насамперед розумових, психічних, нервових сил трудівників, а також у зростанні складності виконуваної ними праці.

Як бачимо з викладеного, обидві властивості товару — споживна вартість і вартість — тісно взаємопов'язані й впливають одна на іншу. Ця взаємопов'язаність знаходить свій вияв в такій ознаці товару, як *цінність*. Вона визначається, з одного боку, суспільне необхідними витратами на виробництво товару, а з іншого — індивідуальним сприйняттям кожним покупцем споживної його вартості. Звідси категорія цінності поєднує в собі як об'єктивне, так і суб'єктивне сприйняття товару покупцем. Через цю категорію відбувається поєднання різноманітних теоретичних підходів до визначення ціни товару як грошового вираження, насамперед його вартості, а також споживної вартості.

Виготовлення тих чи інших товарів — особиста справа кожного товаровиробника. Його конкретна праця виступає безпосередньо як *приватна праця*. Водночас суспільний поділ праці пов'язує між собою окремих товаровиробників — власників знарядь, предметів і продуктів праці, які фактично працюють один на одного. Тому їх праця виступає й як *суспільна праця*. В результаті виникає і розвивається *суперечність між приватною і суспільною працею*. Суть її полягає в тому, що лише на ринку, в процесі обміну товарів і ринкової конкуренції, виявляється суспільний характер втіленої в них праці, залежність учасників обміну один від одного. На ринку відбувається процес суспільного обліку праці.

Розробку **теорії трудової** вартості було почато представниками класичної політичної економії У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо та ін. Свій дальший розвиток вона отримала в працях К. Маркса, який розробив учення про двоїстий характер праці, втіленої в товарі, розкрив суперечність між приватною і суспільною, конкретною і абстрактною працею, споживною вартістю і вартістю товару, дослідив історичний процес розвитку обміну і форм вартості, розкрив природу і суть грошей як загального еквівалента. В його економічній концепції трудова теорія вартості та заснована на ній теорія додаткової вартості займають центральне місце.

Світовій економічній науці відомі й інші теорії вартості: ті, що в центр уваги ставили витрати, і ті, що перемістили його на кінцеві результати виробництва.

Крім трудової вартості до "витратних" концепцій належать також теорія витрат виробництва і теорія трьох факторів виробництва. Прихильники **теорії**

витрат виробництва (Р. Торренс, Н. Се-ніор, Дж. Мілль, Дж. Мак-Куллох та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, а 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, по суті, пояснення цін на товари цінами на елементи витрат.

Родоначальники **теорії трьох факторів виробництва** французькі економісти першої половини XIX ст. Ж. Б. Сей і Ф. Бастіа трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних факторів: праці, капіталу і землі. Всі вони беруть рівноправну участь (яка визначається для кожного з них ринком) у створенні вартості. Кожний з цих факторів "створює" відповідну частину вартості: праця — заробітну плату, капітал — відсоток, а земля — ренту. Виведення доходів з продуктивності факторів означало, що власники капіталу і землі привласнюють відсоток і ренту. При наявності усупільненої власності на ці фактори виробництва такі доходи належать широким верствам суспільства. К. Маркс у першому томі "Капіталу", широко абстрагуючись при розгляді теорії вартості, припускав участь всіх факторів виробництва у створенні лише споживної вартості. У третьому томі, в якому йдеться про конкретні економічні явища, щодо теорії ціни виробництва (а також ренти) він визнавав вплив факторів виробництва на мінову вартість і ціну. За К. Марксом, величина капіталу впливає на ціну через перерозподіл прибутку і перетворену форму вартості — ціну виробництва. Остання утворюється за допомогою вирівнювання норми прибутку в різних галузях у процесі переливання капіталу в результаті міжгалузевої конкуренції.

В останній третині XIX ст. набув поширення принципово новий підхід до аналізу вартості — з позиції **теорії граничної корисності**. Її прихильники (У. С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк та ін.) вважали неприйнятним зведення вартості до витрат праці або трьох факторів виробництва. На їх думку, вартість (цінність) визначається мірою корисності результату. Вони розмежували **сукупну корисність блага** (тобто корисність усього запасу або всієї доступної даному індивіду кількості благ) і **граничну корисність блага** (тобто корисність останньої одиниці цього запасу або доступної кількості благ). Цінність розглядалась ними як суб'єктивна за своєю природою категорія, як судження так званої економічної людини про важливість благ, наявних в її розпорядженні, для підтримання життя і добробуту.

Значний вплив на сучасні теорії вартості і ціни справляє **неокласична** теорія англійського економіста кінця XIX — початку XX ст. А. Маршалла. Відкинувши принцип монізму у з'ясуванні джерела вартості, він поєднав теорію класиків політекономії про визначальну роль витрат виробництва з теоріями граничної корисності, попиту і пропозиції у формуванні і русі цін. А. Маршалл виходив з того, що формування ринкових цін відбувається в результаті взаємодії попиту і пропозиції та пов'язував зміну попиту з категорією граничної корисності, а пропозиції — з вирішальним впливом витрат виробництва. Він

вважав, що витрати виробництва, інтенсивність попиту, межа виробництва і ціна продукту взаємно регулюють одна одну, і тут не виникає ніякого порочного кола при твердженні, що кожна з них частково регулюється іншими.

У ХХ ст. відбулась еволюція теорії вартості. По-перше, в країнах ринкової економіки розробці теорій вартості перестали надавати тієї вирішальної ролі, яку вона мала в ХVІІІ— ХІХ ст. Це пов'язано з утвердженням підприємницької ринкової системи і поворотом представників економічної думки країн розвинутої ринкової економіки до розробки переважно теорії ціни як категорії, яка знаходиться на поверхні економічного життя і найтісніше пов'язана з господарським механізмом. В результаті такого повороту розробка теорії вартості відійшла на другий план, а на перший вийшла розробка саме теорії ціни. Спочатку таке дослідження велось на мікро рівні, а з 30-х років ХХ ст. під впливом економічної теорії Дж. М. Кейнса та у відповідь на об'єктивні реалії економічних потрясінь в ринковій економіці поширилось і на макрорівень.

По-друге, на мікро рівні економіки отримали розвиток теорії не лише досконалої (вільної) конкуренції, а й теорії недосконалої (обмеженої) конкуренції (Е. Чемберлін, Дж. Робінсон), які досліджували ціноутворення в умовах обмеженої конкуренції.

По-третє, на відміну від класичної і марксистської теорії вартості функціональна теорія висунула **на** перше місце внесок кожного елемента відтворювального процесу (живої і втіленої в засобах виробництва праці, природних ресурсів) у виробництво і добробут людини.

Нині на противагу традиційним уявленням **про** альтернативність і взаємовиключність теорій трудової вартості і граничної корисності висунута гіпотеза про здійснення саме автентичним марксизмом органічного синтезу теорії витрат виробництва і суспільної корисності і виявлення ним головного змісту вартості з загально історичної точки зору. У "Начерках до критики політичної економії" щодо визначення вартості витратам виробництва (школа Д. Рікардо) чи корисністю речей (школа Ж. Б. Сея) Ф. Енгельс писав: "Спробуємо внести ясність у цю плутанину. Вартість речі включає в себе обидва фактори, насильно і, як ми бачили, марно роз'єднуванні сторонами, що сперечаються. Вартість є відношення витрат виробництва до корисності. Найближче застосування вартості має місце при роз'ясненні питання про те, чи слід взагалі виробляти дану річ, тобто чи покриває її корисність витрати виробництва. Тільки після цього може йти мова про застосування вартості для обміну. Якщо витрати виробництва двох речей однакові, то корисність буде вирішальним моментом у визначенні їх порівняльної вартості". Визначення вартості як відношення витрат виробництва до корисності вважається вираженням суті позиції марксизму з питання про економічний зміст вартості з загально історичної точки зору. При цьому йдеться про загально історичний елемент, який визначається внутрішньою метою, властивою виробництву, і полягає "в створенні достатку, який містить в собі як кількість споживних вартостей, так і багатоманітність їх, що, в свою чергу, зумовлює високий розвиток людини як виробника, всебічний розвиток її продуктивних здібностей.

Один з напрямів (перший) загального перегляду трудової теорії вартості співзвучний з тією економічною думкою, яка століття тому запропонувала синтезувати "витратну" і "результатну" сторони єдиної теорії економічної цінності (вартості). Початок цьому поклав видатний український економіст М. І. Туган-Барановський, який ще в 1890 р. зазначав, що теорія граничної корисності не спростовує поглядів Д. Рікардо чи К. Маркса, а навпаки, якщо правильно її розуміти, то несподівано підтверджуються вчення названих економістів. Така позиція суперечила поглядам більшості соціал-демократів (К. Каутського, Р. Гільфердинга, Г. В. Плеханова, М. І. Бухаріна та ін.), які вбачали в теорії граничної корисності прямий виклик марксизму. Цьому чимало сприяли й твердження самих творців теорії граничної корисності К. Менгера, Ф. Візера, Е. Бем-Баверка про принципову відмінність її як від вчення класиків політекономії, так і від економічної теорії марксизму. На думку М. І. Туган-Барановського, теорія граничної корисності висвітлює цінність (вартість) з іншого боку, а тому не спростовує, а доповнює трудову теорію вартості, утворюючи з нею органічну єдність. М. І. Туган-Барановський зауважував, що можна було думати про невідповідність між оцінкою блага за його господарською корисністю і його ж оцінкою за трудовою вартістю, але теорія граничної корисності доводить, що обидва принципи оцінки узгоджені. Ступінь узгодженості тим більший, чим більше розподіл праці підкоряється господарському принципу.

Чимало російських і українських економістів (В. К. Дмитрієв, Р. М. Орженцький, А. Д. Білімович та ін.) також виступали за органічний синтез трудової теорії вартості і теорії граничної корисності виходячи з "господарського принципу". Останній вони виводили з досвіду внутрішніх переживань господарюючого суб'єкта, що виявляються в його вчинках. Прибічники пропонованого синтезу виходили з *принципу релятивізму (відносності)*. Вони вважали, що жодна з відомих економічній думці теорій вартості, цінності не є абсолютною. В кожній з цих теорій містяться раціональні засади, елементи.

Другий напрям загального перегляду трудової теорії вартості виходить з того, що в питанні про вимірювання корисності основоположники марксизму не пішли далі загального визнання його необхідності й практично не помітили теорії граничної корисності. Це пояснюється тим, що абстрагування, до якого вони вдавалися під час аналізу підприємницької експлуатації, не могло бути застосоване під час аналізу функціональної сторони відтворювального процесу. Категорії, які потрібні для розуміння останньої, могли б поставити під сумнів абсолютизацію додаткової вартості як єдиного джерела прибутку капіталу.

Прихильники другого напрямку вважають догматичним визначення вартості виключно втіленою в товарі суспільною працею і усунення від розгляду корисності. На їх думку, вартість (цінність) є синтезом результатів і витрат виробництва, де перші є єдністю конкретної та абстрактної корисності, а другі — єдністю конкретної та абстрактної праці (ширше — всіх відтворюваних і не відтворюваних ресурсів, які мають альтернативи у розвитку товарного виробництва).

Закон, що регулює розвиток товарного виробництва шляхом обміну товарами відповідно до кількості втіленої в них абстрактної суспільної необхідної праці, називається законом вартості. Він є основним законом простого товарного виробництва.

Закон вартості виражає внутрішньо необхідний і стійкий зв'язок між суспільною необхідною працею, витраченою на виробництво товару і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту і пропозиції.

Закон вартості відтворює: внутрішньо необхідні істотні і стійкі зв'язки між індивідуальним і суспільно необхідним робочим часом; внутрішньо необхідні і стійкі зв'язки між вартістю і цінами товарів; наявність стійких зв'язків між виробниками одного виду товарів через конкуренцію, за якої забезпечується взаємний вплив одного виробника на іншого; внутрішньо необхідні зв'язки між працею виробника товарів (суспільно необхідним робочим часом та умовами виробництва); наявність стійкого зв'язку між попитом і пропозицією; обмін еквівалентів, тобто обмін товарів відповідно до кількості та якості витраченої на них суспільної необхідної праці.

Найповніше сутність закону вартості як основного закону простого товарного виробництва виявляється через його функції.

Механізм дії закону вартості в умовах стихійного господарства припускає коливання цін навколо вартості. Відхилення цін від вартості є своєрідним барометром, що показує диспропорції в розподілі суспільної праці. Якщо в даній сфері докладається недостатньо суспільної праці і попит на товар, вироблюваний тут, не задовольняється, ціна товару перевищуватиме вартість. Якщо в дану сферу вкладається занадто багато суспільної праці і пропозиція товарів для продажу перевищує попит на них, ціна впаде нижче за вартість. Проте на відміну від звичайного барометра, що тільки показує погоду, але не може на неї впливати, механізм коливання цін не тільки констатує зміну пропорцій, але й є знаряддям їх стихійного регулювання.

Припустимо, що в даний момент на ринку з'явився підвищений попит на чоботи і знижений — на костюми. Ціна чобіт перевищить вартість, а костюма — стане нижчою за вартість. Це призведе до того, що кравці не одержать повного відшкодування витрат своєї праці; шевці, навпроти, привласнюватимуть якусь додаткову, зайву частину суспільної праці. За таких умов неминуче почнеться перелив праці, капіталів зі збиткових сфер у вигідні. Число шевців збільшиться, число кравців скоротиться. Кількість чобіт, що надходять на ринок, зросте, а костюмів — зменшиться. Тож зміниться співвідношення між попитом і пропозицією, почнеться відхилення цін в інший бік.

У процесі розподілу праці між сферами вартість в остаточному підсумку і виявляється центром, навколо якого коливаються ринкові ціни товарів. Через стихійне коливання цін закон вартості розподіляє і перерозподіляє працю відповідно до суспільних потреб, регулює встановлення визначених пропорцій між різноманітними сферами виробництва.

У кожній галузі виявляється то надлишок пропозиції над попитом, то нестача пропозиції порівняно з попитом. Це неминуче, оскільки перелив праці з

однієї сфери в іншу ніхто свідомо не визначає; цей процес відбувається стихійно. Тому збіг пропозиції з попитом може бути лише моментом, а їх розбіжність — звичайним явищем. Тимчасова пропорційність досягається лише шляхом її постійного порушення.

Стихійний характер закону вартості і весь механізм його дії за приватного виробництва призводять до постійних змін в економічному положенні товаровиробників. Між товаровиробниками неминуче триває конкурентна боротьба. Якщо ціна на товар підвищується, то виграють виробники цього товару, а споживачі (покупці) програють. Якщо ціна знижується, то, навпаки, програють виробники, а покупці виграють. За визначеними межами втрати від зниження цін можуть виявитися настільки значними, у першу черг)' для тих виробників, в яких індивідуальна вартість вища за суспільну, що вони не зможуть продовжувати процес виробництва: виторг від продажу товару буде менше, ніж необхідно для купівлі сировини і забезпечення виробника та його сім'ї засобами існування. Якщо навіть товари продаються за вартістю, суперечності між індивідуальною та суспільне необхідною працею призводять до диференціації товаровиробників. Ті з них, в яких витрати праці на виробництво товарів менші, ніж суспільне необхідні, у разі продажу товарів за єдиною суспільною вартістю зможуть одержати вигаши і збагатитися.

Товаровиробники, індивідуальні витрати яких вищі за суспільне необхідні, навпаки, у разі продажу товарів за суспільною вартістю зазнаватимуть збитків, їх становище швидко погіршуватиметься, рівень життя знизиться, а виробництво почне занепадати. Такі виробники зрештою збанкрутують, вони позбавляться будь-яких засобів виробництва, а отже, й можливості жити за рахунок праці у своєму власному господарстві.

Становище тих товаровиробників, в яких індивідуальні витрати збігаються із суспільне необхідними, характеризується постійною нестабільністю, оскільки суспільне необхідний робочий час не залишається незмінним. Як тільки краща група почне робити основну масу товарів даного роду, величина вартості знизиться. Тепер суспільне необхідним робочим часом стане час, що витрачається кращою групою. Середня група виявиться на положенні тих товаровиробників, в яких індивідуальні витрати перевищують суспільне необхідні, що неминуче позначиться на стані їх господарства.

Таким чином, конкурентна боротьба, суперечності між індивідуальною і суспільне необхідною працею неминуче призводять до того, що частина товаровиробників збагачується і збільшує масштаби виробництва; решта розорюється.

Протиріччя між індивідуальною і суспільне необхідною працею є рушійною силою в розвитку продуктивних сил за умов товарного виробництва. Воно змушує товаровиробників підвищувати продуктивність праці шляхом вдосконалення техніки й організації виробництва. Жорстка конкурентна боротьба, під час якої виживають тільки сильніші, змушує товаровиробників старту на шлях впровадження технічних удосконалень. Інакше розорення неминуче.

Зростання продуктивності праці веде до зниження вартості товарів, а відповідно й їх цін. Це, в свою чергу, надає нового поштовху підвищенню продуктивності праці. Якщо при натуральних формах господарства тисячоліттями могли зберігатися старі, «дідівські» прийоми і методи виробництва, рутинна техніка, то за товарного виробництва такий застій неможливий. Розвиток продуктивних сил, підвищення продуктивності праці диктуються тут самим характером економічних відносин. За цієї форми виробництва прогрес у розвитку продуктивних сил досягається значно швидше, ніж при замкненому, натуральному господарстві. Дана функція називається рушійною силою стихійного розвитку продуктивних сил. У суспільстві товаровиробників усе робиться для ринку. Тому будь-яка річ наділяється властивостями товару. Вартість останнього ж стає такою самою його «природною» властивістю, як і його споживча вартість. Пропорції обміну між різними товарами виступають як речовинна властивість товарів, а не як вираз визначених пропорцій праці, витраченої їх власниками. Починає здаватися, що світ речей має свої незалежні від людей закони. Більше того, люди стають залежними від рух} речей, від відносин між речами. Той або інший розмір суспільної вартості, на відміну від індивідуальної, коливання цін навколо вартості - все це вирішальні чинники, які впливають на долі товаровиробників.

Відносини людей набувають форми відносин речей, а речі нібито одержують суспільні властивості. Наприклад, мінова вартість — кількісне визначення відносин двох товарів, речей. Але за цими відносинами криються виробничі, трудові стосунки людей: речі співвідносяться одна з одною як кількість людської праці, втіленої в них. Порівняння товарів є по суті-зіставленням праці людей, що створили ці товари. Пропорції обміну речей є не що інше, як визначена форма прояву і реалізації визначених пропорцій суспільної праці, що містяться в цих речах. Ми з'ясували, що за міновою вартістю криється вартість, яка є матеріалізованою працею. За всіх систем суспільних відносин речі були продуктами праці. У даному розумінні праця завжди уречевлюється. У товарному ж господарстві уречевлення має інший зміст. Праця окремої особи в такому господарстві має суспільну значимість і являє собою частку сукупної суспільної праці тільки в речі. Тому саме як носій визначеної кількості суспільної праці продукт є вартістю. Ця суспільна властивість речі, як ми вже бачили, не може зумовлюватися фактом фізичної витрати праці. На річ може бути витрачена одна кількість праці, а в дійсності вона може бути носієм цілком іншої кількості суспільне значимої, суспільне необхідної праці. Вартість є речова форма існування витраченого на виробництво продукту суспільної праці. Товарна форма відносин припускає, що люди не тільки вступають в стосунки між собою з приводу речей, але самі ці стосунки здійснюються через речі, у речовій формі. Оскільки тут єдиною формою зв'язку є приватні відносини товаровиробників з приводу створення ними речей, остільки їх суспільні відносини неминуче здійснюються у формі відносин продуктів їх праці. Речова форма виразу витрат суспільної праці є специфічною, властивою суспільству товаровиробників. Речовою є, таким чином, не тільки мінова вартість як вираз вартості одного товару в іншому, але

й сама вартість. Вона виступає як суспільна властивість продукту. Зовнішні форми свого виразу і руху ця властивість знаходить у міновій вартості. Остання є формою виразу вартості продукту. Вартість, у свою чергу, є предметною, речовою формою буття абстрактної праці. Відповідно до цього ніякої іншої форми виявлення вартості, крім мінової, тобто мінового відношення речей, немає.

Висновки

1 Першим типом економічної організації суспільного виробництва було натуральне господарство, за якого продукти праці використовувались для задоволення особистих потреб виробників і членів їх родин.

2. Товарне виробництво – це такий тип організації економіки, при якому продукти праці виробляються для продажу на ринок.

3.Товар- це продукт праці, який має дві властивості: задовольняє певну потребу людини, та здатний обмінюватись на інші блага в певних пропорціях.

4. Розробку теорії вартості було почато представниками класичної політичної економії У. Петті, А.Сметом, Д.Рікардо, а розвинуто К.Марксом, який розробив учення про двоїстий характер праці.

5. Закон вартості є основним законом простого товарного виробництва. Він виражає внутрішньо необхідний і стійкий зв'язок між суспільне необхідною працею, втраченою на виробництво товару і цінами товарів за умов відносної відповідності попиту і пропозиції.

Контрольні запитання і завдання.

1. Які основні типи суспільного господарювання?
2. Що таке товарне виробництво?
3. Які умови і причини існування товарного виробництва?
4. Охарактеризуйте поняття “товар”.
5. Що таке “споживна вартість” і “вартість” товару? Чим вони відрізняються і який їх внутрішній зв'язок?
6. У чому полягає подвійна природа праці, що створює товар?
7. Що таке суспільне необхідний робочий час?
8. Як впливають на величину вартості товару продуктивність та інтенсивність праці?
9. Що таке проста і складна праця?
10. Охарактеризуйте основні теорії вартості.
11. В чому полягає синтез трудової теорії вартості та теорії граничної корисності?

Тести

1. Чи є товаром:

- А) вирощена на власному городі картопля для власного споживання;
- Б) масове виробництво швейних виробів;
- В) надрукована власна книга;
- Г) пошита для себе сукня.

2. Ціна товару - це:

- а) категорія вартості;
- б) залежить від якості товару;
- в) грошовий вираз товару.

3. Назвіть, що з наведених положень є споживчою вартістю, а що її джерелом;

- а) корисність;
- б) рідкісність речі;
- в) конкретна праця;
- г) співвідношення попиту та пропозиції?

4. Назвіть, що з наведених положень є вартістю товару, а що – її джерелом:

- А) праця товаровиробника;
- Б) якість товару;
- В) співвідношення попиту та пропозиції;
- Г) кількість затраченої праці?

Рекомендована література для заглибленого вивчення даного розділу:

1. Австрийская школа в политической экономии
2. К. Менгер, Е. Бем-Барк, Ф. Визер. М.:1992
3. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс. Т.2, Гл. 23, М.:1992
4. Маркс К. Капитал. Т.1, гл.1,2. – Маркс К., Энгельс Ф. Сочинение 2-е изд, Т.23
5. Маршалл А. Принцип экономической науки. Т. 1, Кн. 2, Гл. 1, 2, кн.3, М.:1993

ТЕМА №7. ГРОШІ

План лекції:

1. Розвиток форм вартості та виникнення грошей.
2. Функції грошей як загального еквівалента. Концепції грошей.
3. Сучасні зміни в грошовому обігу.

Вступ

Вивчення даної теми має важливе значення для осмислювання як в цілому курсу політичної економії, так і його складової – питання вирішення ринкових проблем, адже саме гроші виступають сучасною формою прояву вартості (цінності) товару. Пізнання законів руху грошей – це не тільки теоретичне питання, але й важлива категорія для розробки економічної політики.

1. Розвиток форм вартості та виникнення грошей.

Зміна безпосередньої мети виробництва ускладнює зв'язок між виробництвом і споживанням. За натурального господарства споживчі вартості зі сфери виробництва безпосередньо надходили в сферу споживання. Між виробництвом і споживанням існував прямий і безпосередній зв'язок.

У товарному господарстві через двоїсту природу продуктів праці становище змінюється. В остаточному підсумку всі зроблені товари мають своїм призначенням задоволення тієї або іншої потреби і повинні увійти в сферу виробничого або особистого споживання. Але товар не відразу надходить у сферу споживання і реалізується як споживча вартість. Перед тим, як «увійти» в споживання, він має пройти через сферу обміну і реалізуватися як вартість. Останній процес є необхідною попередньою умовою продажу споживчої вартості. У даному разі реалізація товару як вартості та як споживчої вартості не збігаються ні за часом, ні за місцем. Товар може бути проданий в один час і в одному місці, а спожитий іншим часом і в іншому місці.

Якщо через які-небудь причини реалізація вартості товару затримується або стає зовсім неможливою, то процес відтворення порушується, оскільки кожний з виробників, не продавши своїх товарів, не може купити необхідні йому для продовження виробництва товари. Протиріччя між споживчою вартістю і вартістю виявляється в даному разі в очевидній і руйнівній формах. Поки товар не вступив у мінове відношення з іншим товаром, його вартість залишається прихованою. До процесу обміну можна підрахувати кількість індивідуальної праці, витраченої на виробництво того або іншого товару, але це ще не означає, що тим самим підрахована і виражена вартість. Щоб підрахувати і виразити вартість товару, необхідно насамперед знати, скільки в ньому втілено суспільної абстрактної праці. Але до процесу обміну цього знати ніхто не може.

Для розвинутого товарного господарства характерні грошова форма вартості, вираз вартості товарів у грошах. Проте грошова форма вартості — результат тривалого історичного розвитку.

На ранніх етапах розвитку людського суспільства відбувався безпосередній обмін товару на товар. Спочатку це був випадковий і

епізодичний обмін, коли у первісних людей внаслідок щасливого збігу обставин (наприклад, вдале полювання, рибалка) з'являлись деякі надлишки продуктів, якими можна було обмінятися. Так з'явилася проста, випадкова, або одинична, форма вартості:

x товару $A = y$ товару B .

Товар A відіграє активну роль, виражаючи свою вартість у товарі B . Тому перший товар знаходиться у *відносній формі вартості*. Товар B виконує пасивну роль, оскільки служить вираженню вартості першого, протистоїть йому як еквівалент. Тому другий товар перебуває в *еквівалентній формі вартості*.

Отже, проста, випадкова, або одинична, форма вартості — це така форма, за якої одному товару, що знаходиться у відносній формі вартості, відповідає інший один товар, що перебуває в еквівалентній формі вартості. Якщо поміняти товари A і B місцями, суть простої форми вартості не зміниться. Зміниться лише роль товарів (товар B знаходитиметься у відносній формі вартості, а товар A — в еквівалентній). Відносна вартість (тобто вартість товару, виражена в певній кількості товару-еквівалента) залежить як від вартості товару A , так і від вартості товару B .

Еквівалентна форма вартості має три особливості.

Перша особливість еквівалентної форми вартості полягає в тому, що споживна вартість, товару-еквівалента безпосередньо виражає свою протилежність — вартість. Власна споживна вартість товару-еквівалента не має значення, бо в ній лише виражається вартість іншого товару. Так, при зважуванні предметів люди користуються терезами, на одну шальку яких кладуть предмет, а на іншу — гирі. Метал, з якого вони виготовлені, має ряд фізичних, хімічних та інших властивостей. Проте всі вони при зважуванні не беруться до уваги, крім однієї — метал має вагу.

Друга особливість еквівалентної форми вартості полягає в тому, що конкретна праця, втілена в товарі-еквіваленті, виражає свою протилежність — абстрактну працю, затрачену на виробництво іншого товару. Аналогічно їй споживна вартість товару-еквівалента хоч і створена конкретною працею, але віддзеркалює абстрактну працю.

Третя особливість еквівалентної форми вартості полягає в тому, що приватна праця виробника, який створив товар-еквівалент, є її прямою протилежністю — безпосередньо суспільною працею. В цьому випадку, як і в перших двох, конкретна властивість товару-еквівалента відбиває свою протилежність.

Отже, аналіз навіть простої форми вартості свідчить про те, що вартість не може бути виражена безпосередньо в робочому часі. Вартість одного товару може бути виражена тільки опосередковано, через вартість іншого товару. В самому факті прирівняння у певній міновій пропорції двох різнорідних товарів розкривається їх спільність.

Розвиток суспільного поділу праці, зокрема виділення скотарства і землеробства, сприяв подальшому розвитку товарних відносин. Відбувся перехід від випадкового, епізодичного обміну до регулярного. Він

знаменував також перехід від простої, випадкової, або одиничної, форми вартості до повної, або розгорнутої. Її можна виразити так:

x товару $A = y$ товару B , або $= 2$ товару C , або $= d$ товару D або $= n$ товару E .

Отже, на відміну від простої форми вартості при розгорнутій її формі еквівалентами в обміні є численні товари, а мінові пропорції мають регулярний характер.

Повна, або розгорнута, форма вартості — це така форма, при якій одному товару, що перебуває у відносній формі вартості, відповідає безліч інших товарів, що знаходяться в еквівалентній формі вартості.

Проте розгорнута форма вартості має суттєві недоліки, які взагалі властиві міновому господарству як специфічній історичній формі догрошового обміну і створюють труднощі у відносинах товаровиробників. До них належать, по-перше, незавершеність відносної вартості, через яку кількість товарів-еквівалентів з розвитком обміну могла нескінченно зростати. По-друге, різномірний характер таких еквівалентів. Наприклад, вартість м'яса виражалась і в зерні, і в овочах, і в вовні, і у вині. Це ускладнювало мінові пропорції товарів і орієнтацію товаровиробників в їх господарській діяльності. По-третє, неможливість у багатьох випадках безпосереднього обміну товарів внаслідок невідповідності попиту і пропозиції на конкретному ринку або інтересів товаровиробників. По-четверте, зумовленість пропорцій обміну значною мірою споживчими властивостями товарів. Наприклад, можна обміняти товар на будь-яку міру зерна, але не можна обміняти його на половину горщика, чверть сокири тощо внаслідок відсутності в останніх довільної подільності.

Отже, повна, або розгорнута, форма вартості не розв'язує суперечності між споживною вартістю і вартістю, між конкретною і абстрактною працею, що міститься в товарі. Їх розв'язує (але не усуває) подальший розвиток товарного виробництва і обміну, під час якого відбувається перехід від розгорнутої форми обміну до загальної. Відповідно відбувається перехід від повної, або розгорнутої, форми вартості до загальної.

Поступово із загальної маси товарів стихійно виділялись такі, які почали відігравати роль головних предметів обміну. Такими товарами в одних місцевостях була худоба, в третіх — хутро тощо.

2. Функції грошей як загального еквівалента. Концепція грошей

З розвитком виробництва і обігу товарів, ринкового господарства в цілому відбувалися як кількісні, так і якісні зміни у функціонуванні грошей, що привело нині до демонетизації золота. Щоб осягнути сутність сучасних грошових систем, зміни у грошовому обігу і в самих грошах при демонетизації золота, слід розкрити підвалини цього процесу через розгляд функцій грошей як загального еквівалента.

У розвинутому товарному господарстві гроші у вигляді золота як загальний еквівалент виконували п'ять функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу нагромадження, засобу платежу і світових грошей.

Функція міри вартості полягає в тому, що гроші є загальним втіленням і мірилом вартості найрізноманітніших товарів. Не гроші роблять товари сумірними, а втілена в них абстрактна, суспільне необхідна праця. Тому їх вартість може вимірюватись особливим товаром — грошима, що, як конкретна форма втілення абстрактної праці, самі мають вартість і можуть бути мірою вартості.

Ціна — це грошове вираження вартості товарів. Щоб визначити вартість товарів у грошах, треба певну кількість грошового матеріалу прийняти за одиницю. Вона називається масштабом *цін*. У різних країнах за грошову одиницю були прийняті різні вагові кількості грошового металу. Наприклад, у Росії після реформи 1897 р. грошовою одиницею став рубль, який містив 0,774234 г чистого золота. У США масштабом цін є долар, який втілював після реформи 1973 р. і до скасування його золотого паритету (вмісту) 0,736736 г чистого золота.

У багатьох країнах фіксована вага металу визначала назву грошових одиниць (г. о.). Проте з часом вони перестали відповідати одна одній. Це було пов'язано, по-перше, з введенням іноземних грошей, які за своєю назвою нічого спільного не мали з ваговими одиницями даної країни; по-друге, із заміною одного металу як загального еквівалента на інший (наприклад, в Англії, коли фунт стерлінгів почав прирівнюватися до золота, це вже не був фунт, а 1/15 або 1/16 фунта); по-третє, з фальсифікацією монети, коли держава навмисне зменшувала ваговий зміст грошової одиниці.

Масштаб цін встановлює держава в законодавчому порядку, тоді як функцію міри вартості гроші виконують об'єктивно. Масштаб цін не залежить від зміни вартості грошового металу, бо він є фіксованою ваговою кількістю металу.

Процес товарного обігу, опосередкованого грошима, можна зобразити формулою $G—G—G$, де G — товар, G — гроші. Цей процес включає два протилежних акти — продаж товару за гроші ($G—G$) і купівлю товару на гроші ($G—G$), в яких гроші відіграють роль посередника і виконують функцію засобу обігу.

Перехід від безпосереднього товарообміну (за формулою $G—G$) до товарного обігу за допомогою грошей ($G—G—G$) дає змогу успішно подолати межі (індивідуальні, часові та просторові), пов'язані з безпосереднім обміном товару на товар. Індивідуальні межі долаються тому, що стає непотрібним одночасний збіг попиту і пропозиції, а також інтересів власників товарів, які ними обмінюються. Продавши товар за гроші, можна придбати на них будь-який інший товар. Збіг у часі й просторі актів продажу-купівлі також стає непотрібним. На одержані за проданий товар гроші можна купити інший товар у будь-який час і в будь-якому місці. Все це сприяє розширенню масштабів товарообміну і прискоренню руху товарів та грошей.

Функція грошей як засобу обігу полягає в тому, що її виконують, по-перше, не ідеальні, а реальні гроші; по-друге, повноцінні та неповноцінні гроші. Оскільки реальні гроші як засіб обігу весь час переходять з рук в руки, виступаючи посередником при обміні товарами, то можуть

використовуватись і неповноцінні гроші. Після тривалого перебування в обігу монети втрачають частину своєї ваги. Незважаючи на це, вони продовжують бездоганно функціонувати як засіб обігу, немовби повноцінні. Враховуючи це, в багатьох країнах почали випускати неповноцінні гроші, замінюючи золото на срібло, мідь, "псувати" монети, тобто зменшувати їх металевий зміст. Потім з'явилися паперові гроші.

Появу прообразу паперових грошей можна віднести до I тис. до н. е. У цей час у Китаї з'явилися гроші, виготовлені із шкір білих оленів. Усі білі олені були у власності імператора. В XIII ст. відомий мандрівник Марко Поло побачив у Китаї гроші, виготовлені із перетвореної в драгли внутрішньої частини деревної кори (паперу). Вони мали форму чотирикутних пластинок з особливими знаками та печатками, різну купівельну спроможність і були обов'язковими до приймання. Виникнення паперових грошей пов'язане з іменем хана Хубілая — онука Чингісхана.

Широкого розповсюдження паперові гроші набули лише в кінці XVII — на початку XVIII ст. На Заході вони вперше були випущені в британських колоніях Північної Америки в 1690 р. (штат Массачусетс). Спочатку кількість паперових грошей була обмеженою, і тому вони мали високу представницьку вартість. Однак під час війни колоній з метрополією випуск їх різко збільшився, внаслідок цього відбулося різке знецінення паперових грошей (в 10 разів). У Західній Європі паперові гроші увійшли в обіг у Франції в 1716—1721 рр. Багато випускалось так званих асигнатів під час французької революції та в перші роки після неї (1789—1797 рр.).

Паперові гроші функціонували у вигляді "континентальних" грошей у США з 1775 по 1780 р., так званих грінбеків — у 1861—1879 рр., не розмінюваних на золото банкнот в Англії — в 1797—1815 рр. В Австрії паперові гроші розповсюджуються з 1762 р., в Росії — з 1769, в Італії — з 1866, в Пруссії — з 1806 р.

Паперові гроші не мають власної вартості (за винятком вартості паперу і обробки), а тому, як і неповноцінні монети, вони є символами вартості. Держава, випускаючи паперові гроші, надає їм примусовий курс у законодавчому порядку і використовує їх як замітник повноцінних грошей.

Оскільки гроші — це такий особливий товар, на який можна купити будь-який інший, то вони стають загальним втіленням суспільного багатства, яке товаровиробники прагнуть нагромаджувати.

Функцію засобу нагромадження гроші виконують, якщо за обміном товару на гроші не настане обмін грошей на товар і гроші залишать сферу обігу і утворять скарб, виступаючи в своїй золотій або срібній "плоті". Специфіка грошей як засобу нагромадження Полягає в тому, що це гроші, по-перше, реальні і, по-друге, повноцінні, тобто такі, які мають власну вартість.

Процес виробництва зумовлює необхідність нагромадження грошей і тимчасового вилучення їх із сфери обігу, адже кожний товаровиробник для придбання засобів і предметів праці має накопичити достатню суму грошей, а тому тією чи іншою мірою він виступає збирачем скарбів. При цьому можуть нагромаджуватися не тільки золото чи срібло, а й металеві та

паперові знаки грошей. Періоди суспільних потрясінь і знецінення грошових знаків щодо благородних металів наочно демонструють фіктивність скарбів у формі неповноцінних грошей.

Гроші є загальним виразником багатства, їх можна безпосередньо перетворити на будь-який товар. Тому якісно вони не мають меж, проте кожна реальна грошова сума кількісно обмежена і на неї можна придбати лише певну кількість благ. Тому існує суперечність між кількісною межею і якісною безмежністю грошей як загального виразника речового багатства.

Поряд з безпосереднім нагромадженням скарбів у монетній формі відбувається їх нагромадження у вигляді предметів розкоші з золота та срібла. Це приводить до того, що, з одного боку, все більш розширюється ринок для золота і срібла незалежно від виконуваної ними функції, а з другого — створюється приховане джерело пропозиції грошей, яке є особливо дійовим у періоди суспільних потрясінь.

В умовах обігу металевих грошей останні як скарб стихійно регулювали грошовий обіг. У зв'язку з постійними коливаннями товарного виробництва і товарного обігу, його швидкості, цін циркулююча маса грошей то зменшувалась, то збільшувалась. Це відповідало випаданню грошей у скарб або вилученню їх з нього. Отже, скарб був відвідним і привідним каналами для циркулюючої грошової маси, завдяки якому вона не знала ні надлишку, ні нестачі.

Функція засобу платежу тісно пов'язана з функцією грошей як засобу обігу. В товарообороті, опосередкованому грошима (продаж заради купівлі), гроші виступали як швидкоплинний посередник і виконували функцію засобу обігу. Коли гроші здійснюють самостійний рух, переходячи від одного власника до іншого, то вони виконують функцію засобу платежу. Цю функцію вони здійснюють як у сфері товарного обігу (продаж товарів у кредит), так і поза ним (наприклад, сплата заробітної плати, податків, орендної плати, квартирної плати, комунальних послуг тощо).

Кредитні гроші виникають з функції грошей як засобу платежу. Коли власник товару продає його в кредит, він не обмежується усним зобов'язанням покупця сплатити його, а вимагає боргову розписку, в якій, як правило, зазначаються товар, його ціна і строк погашення боргу. Така боргова розписка є попередником векселя, так само як останній є безпосереднім попередником кредитних грошей.

Вексель — це боргове зобов'язання, складене за певними правилами. Вперше векселі з'явилися в Італії в середні віки. Спочатку їх використовували для пересилання грошей, потім вони почали проникати в сферу товарного обігу, виконуючи функцію засобу платежу і загального грошового зобов'язання.

Існує суворо визначена форма оформлення векселя: на спеціальному папері, який використовують для друкування грошей, де зазначають, кому і ким, в якому місці і в який час видано вексель, строк і суму платежу по ньому. Вексель підписує той, хто його видав. У векселі не вказується, за що видано грошове зобов'язання. Абстрактний характер векселя дає можливість для

зловживань, таких як видача "дружніх", так званих бронзових векселів, які не відображають реальних економічних зв'язків. Вони можуть підірвати вексельний оборот, і тому в усіх країнах переслідуються в кримінальному порядку.

Обліком векселів займаються банки. Фактично банк скуповує векселі, розплатившись за них власними векселями, **які** називаються банкнотами.

Банкнота — це зобов'язання банку, банківський білет, тобто кредитні гроші. Випуск банкнот банками здійснюється не лише під векселі, а й під золото та інші дорогоцінності.

Кредитні гроші, векселі, банкноти — важливі елементи функціонування ринку. В процесі становлення ринкових відносин, виникнення і зміцнення ролі фондових, валютних, товарних бірж, комерційних банків у нашій країні вони починають активно використовуватись у господарському механізмі.

Між кредитними і паперовими грошима існують суттєві відмінності. Так, паперові гроші виникають з функції обігу, в той час як кредитні — з функції платежу. Паперові гроші випускає держава, яка вимагає від усіх суб'єктів ринкових відносин приймати їх у всіх платежах. Такі гроші випускаються в обіг в міру потреби. Кредитні гроші випускаються банком, вони не обов'язкові для приймання, але забезпечені золотом, іноземною валютою та іншими активами банку. Вони випускаються відповідно до суми товарних векселів і, таким чином, не перевищують потреби в них. Проте в сучасних умовах відмінності між паперовими і кредитними грошима стираються.

Функція світових грошей. Спочатку на світовому ринку панувала подвійна міра вартості — золото і срібло, але згодом функцію світових грошей почало виконувати тільки золото. Нині витіснення золота з грошового обігу стосується і світових грошей. Паперові знаки (долари, фунти стерлінгів, марки, єни тощо) відіграють все більшу роль у міжнародних розрахунках. Проте золото залишається твердими і бажаними для всіх країн світовими грошима, надійним гарантом у міжнародних розрахунках.

Світові гроші функціонують як загальний платіжний засіб, загальний купівельний засіб і абсолютна суспільна матеріалізація багатства взагалі.

Як загальний купівельний *засіб* світові гроші функціонують при оплаті міжнародної товарної угоди наявними грошима (наприклад, придбання країною у надзвичайних умовах зерна, зброї тощо).

Як *загальне втілення суспільного багатства* гроші у світовому обігу виступають тоді, коли багатство переноситься з однієї країни в іншу (при переведенні підприємцями своїх грошей на зберігання за кордон, при наданні зовнішніх позик тощо). Для здійснення міжнародних платежів кожна країна потребує певного запасу золота. Тому *золото у вигляді скарбу одночасно є резервним фондом світових грошей*. Зростає також реальна роль у цій функції національних резервних валют та інших різновидів грошей.

До початку ХХ ст. у товарному виробництві й обігу існувало чотири типи загального еквівалента: *товарно-лічильний, товарно-ваговий, металокарбований і емісійний*. До товарно-лічильного загального еквівалента

належать товарні гроші: знаряддя праці, худоба, раби, прикраси тощо. Товарно-ваговий пов'язаний з продуктами рослинного походження, що мало псувалися, а пізніше — і з металами. Металокарбований тип передбачає наявність металевих грошей у вигляді монет, а емісійний — різні знаки вартості на спеціальному папері з певною атрибутикою.

У сучасних умовах набув поширення новий **тип загального** еквівалента — *депозитно-електронний*. Він втілений у **банківських** депозитах, кредитних картках і електронних грошах.

Закони грошового обігу.

Залежно від специфічної природи грошей і тих функцій, що вони виконують, діють відповідні закони грошового обігу.

При золотому обігу і тоді, коли грошово-кредитні гроші вільно обмінюються на золото, кількість грошей, необхідних для обороту (КГ), залежить від суми цін і швидкості обігу грошової одиниці. Це можна визначити за такою формулою:

$$КГ = \frac{СЦ - К + ПЛ - ВП}{О}$$

де СЦ — сума товарних цін;

К — сума цін товарів, проданих у кредит;

ПЛ — сума платежів за борговими зобов'язаннями;

ВП — сума взаємопогашених безготівкових платежів;

О — швидкість оборотів грошової одиниці.

Основними елементами грошового обігу виступають: товарна маса, що перебуває в обігу; рівень цін на товари; швидкість обороту грошей. При цьому не рівень цін на товари залежить від кількості грошей в обороті, а навпаки, кількість грошей, що перебуває в обігу, залежить від рівня цін. Крім того, не швидкість обігу грошей залежить від їх кількості, а кількість грошей залежить від швидкості обігу.

При функціонуванні повноцінних грошей в обігу знаходилася лише необхідна кількість грошових одиниць. Роль регулятора тут стихійно збігалася з функцією грошей як засобу нагромадження.

В обігу, крім повноцінних, перебувають і паперово-кредитні гроші, що підпорядковуються закону обігу паперових грошей. Суть його полягає в тому, що їх кількість у сфері обігу повинна дорівнювати кількості золотих грошей, необхідних для нормального функціонування товарообігу.

Завдяки функції грошей як засобу платежу стала можливою поява кредитних грошей. Це відбувається у разі, коли боргові зобов'язання стають засобами обігу і платежу. Число видів кредитних грошей постійно зростає. Поряд із банкнотами (вексель на банкіра), чеками останнім часом широко практикуються кредитні картки.

Світовій економічній літературі відомо кілька альтернативних концепцій походження грошей. В одній з них — **раціоналістичній** — зазначається, що гроші є результатом згоди між людьми, які визнали необхідність спеціальних засобів для обслуговування мінового обороту. Вперше ця концепція була висунута Аристотелем у праці "Нікомахова

етика". Деяке законодавче відображення вона знайшла в античному і середньовічному суспільствах. Наприклад, у римському праві було зафіксовано, що імператор декретує вартість грошей.

Різновидом раціоналістичної концепції є **державна теорія грошей** німецького економіста Г. Кнаппа. В книзі "Державна теорія грошей" він назвав гроші "продуктом правопорядку", творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом. На його думку, створені державою гроші приймаються незалежно від їх металевого змісту, є "хартальними платіжними засобами", тобто умовними знаками, наділеними державною владою певною платіжною силою.

Раціоналістична концепція походження грошей застосовується і в літературі кінця ХХ ст. під час аналізу тих форм, яких набувають гроші. Відомий англійський економіст Л. Харріс у праці "Грошова теорія" викладає суть цієї концепції: "Сам по собі доларовий білет — річ непотрібна; він набуває вартості лише тому, що суспільство через свої закони і звичаї наділяє його властивістю функціонувати як засіб обігу. Аналогічно морські черепашки, які використовувалися в деяких співтовариствах як гроші, не мали б вартості, якби суспільна структура, яка їх породила, не потребувала в якійсь формі грошей і не надала їм відповідної ролі. Отже, раціоналістична концепція заперечує товарну природу грошей, їх стихійне походження.

Представники іншої концепції — **еволюційного походження грошей** — вказують на товарну природу грошей, стихійне виділення їх із загальної маси товарів і на їх особливе місце в економіці. Всебічно ця концепція була обґрунтована в роботах К. Маркса та його послідовників. Однак вона має прихильників не тільки серед марксистів. Концепція поширена і в сучасній економічній літературі Заходу, хоч і не пов'язується з подвійним характером праці, втіленої в товарі, і подвійною природою товару, його - внутрішньою суперечністю.

Представники функціональних концепцій грошей серед конкретних причин, які викликають необхідність використання грошей, називають такі: відсутність синхронізації надходжень і платежів, яка ускладнює прямий товарообмін; наявність трансакційних витрат, тобто витрат праці і ресурсів, необхідних для здійснення товарообмінних угод (у цьому випадку гроші є засобом мінімізації витрат); невизначеність господарських перспектив, що змушує учасників обігу накопичувати залишки грошей для страхування від ризику; час як невід'ємний елемент процесів виробництва і обігу товарів, який надає грошам роль з'єднувального ланцюга між сьогоденням і майбутнім. Економісти неокласичної школи, як правило, пов'язують існування грошей з першими двома причинами, а прихильники кейнсіанського напрямку — з двома останніми.

Ще в ХІХ ст. чимало економістів звертали увагу на відсутність у вчених навіть відносної згоди з питання про сутність грошей. Незважаючи на велику кількість досліджень з грошової теорії, таке положення спостерігається й нині.

У сучасній світовій економічній теорії існує кілька принципово різних підходів до визначення суті грошей. Прихильники *першого підходу* (М.

Фрідман, А. Шварц та ін.) фактично розглядають гроші лише як зручний спосіб організації статистичних спостережень і визначають їх як "тимчасове вмістище купівельної сили". При цьому увага концентрується на конструюванні різних грошових агрегатів, виявленні елементного складу пропозиції грошей тощо.

В основу *другого підходу* — найбільш поширеного серед західних економістів — покладено попередній теоретичний аналіз функцій грошей, на підставі якого визначаються суті і форми грошей. Так, автори популярного підручника "Економіка" американські професори К. Р. Макконнелл та С. Л. Брю вважають, що гроші — це те, що гроші роблять. Все, що виконує функції грошей, і є гроші. Л. Харріс також визначає суть грошей через їх функції, стверджуючи, що гроші — це будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, розрахункова одиниця і засіб збереження вартості. Найчастіше в роботах сучасних західних учених виділяється три функції грошей: засіб обігу, одиниця розрахунку, збереження вартості. Перевага при цьому віддається функції засобу обігу. Тому положення про гроші як товар, що виконує різні функції, трансформується у визначення: гроші — це все, що загальноприйняте як засіб обміну, а останній — це все, що приймається в обмін на товари й послуги. Поширеним є ототожнювання грошей як засобу обігу чи засобу платежу і об'єднання двох останніх в одну функцію. Отже, питання про функції грошей підмінюється питанням про суть грошей.

Найбільш обґрунтовано історичну суть і функції грошей розкривають концепції, які розглядають їх через розвиток форм вартості.

3. Сучасні зміни в грошовому обігу.

Розвиток товарного виробництва та грошового обігу привів у наші дні до суттєвих змін у використанні золота як грошей. Практично відбувається процес **демонетизації золота**. Відповідно до Ямайської угоди 1976 р. з 1 квітня 1978 р. золотий вміст національних валют, що називається золотим паритетом грошової одиниці країни (раніше золотої, тепер паперової), був скасований. Нині золото як грошовий матеріал ніде у світі в обігу не використовують. Золото купують тепер як звичайний товар. Практично воно виконує, по-перше, функцію засобу нагромадження скарбів; по-друге, бере участь у визначенні валютних курсів як матеріально-речове, а разом з тим і вартісне забезпечення кредитних грошей (паперових, електронних карток тощо).

Валютний курс — це грошова одиниця країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Тепер він визначається купівельною спроможністю певної валюти відносно заданого набору товарів та послуг кількістю 250 найменувань при середньозваженій ціні (в доларах США та в інших національних валютах). Розрахунок валютного курсу здійснюють у кожній країні конкретні установи, наприклад у США — федеральна резервна система за участю відповідних банків; у Франції — національний інститут економіки, фінансів і статистики; в Україні — Національний банк. Так званий споживчий кошик — з 250 найменувань — це споживчі блага, які найбільш

широко вживаються. На валютні курси впливають численні фактори: ступінь інфляції, стан платіжного балансу, рівень відсоткових ставок у країні, авторитет валюти на світових ринках тощо. Названий кошик і є основою функції грошей як міри вартості при паперових, електронних та інших грошах.

І сьогодні золото залишається найнадійнішим виразником багатства. Справа в тому, що ціна золота в основних валютах на всіх валютних біржах світу, які включені до міжнародної системи автоматичної швидкісної передачі інформації, практично однакова, тобто існує світова ціна золота, яка відбиває його світову вартість. Це пов'язано з тим, що витрати на виробництво золота усереднюються, продуктивність праці при його виробництві вирівнюється.

Раніше золотий курс (ціну) національної грошової одиниці визначала держава, виходячи з золотого запасу країни, запасу інших дорогоцінних металів та інших активів Держбанку. Наприкінці 60-х років цей метод був порушений. Спочатку із ініціативи США як головного кредитора світу, а потім і Міжнародного валютного фонду, в якому США домінують, золото перестало бути міжнародним загальним товарним і грошовим еквівалентом. Його місце посіли кошики відповідних споживчих товарів, на які в кожній країні встановлюються свої ціни в національних грошових одиницях. Отже, курси національних валют визначаються співвідношенням цін у цих валютах за кошик з однаковим набором товарів. Природно, що різниця витрат на виробництво одного й того самого товару в різних країнах робить такий еквівалент досить недостовірною міжнародною мірою вартості.

Функцію засобу обігу та платежу виконують паперові гроші, кредитні білети, електронні картки тощо. Юридичною основою валютної системи для світових грошей були проголошені спеціальні записані права, гарантовані Міжнародним валютним фондом. Курс 50К визначається на основі середньозваженого курсу певного набору національних валют, де на долар США припадає 42 відсотки. На практиці долар США залишається основним міжнародним платіжним засобом. Використовуються національні валюти і ряду інших розвинутих країн. Так, в Європейському Союзі використовують як групову міжнародну безготівкову розрахункову грошову одиницю ЕС17 (з англійської та французької — об'єднана європейська валюта), яка за рішенням, прийнятим керівництвом Союзу у 1996 р., має бути перейменована в Євро. Реальні можливості демонетизації золота створюють сучасний розвиток науково-технічного прогресу, впровадження АСУ, комп'ютеризація обліку, розвиток економічної інтеграції, нових колективних форм власності, її соціалізація тощо. Це відкрило шлях до виявлення необхідної кількості грошей для нормального функціонування господарства без посередника — золота.

Демонетизація золота і формування нових валютних систем пройшли певний історичний шлях. Початковим його етапом було витіснення золота як грошей у першій половині ХХ ст. з внутрішнього товарообороту. Закінчується цей шлях заміною золота в товарообороті на світовому ринку. Як

уже зазначалося, в основу цього процесу покладено як реальні можливості, так і об'єктивну необхідність.

Найбільшого розвитку світова грошова система, заснована на золоті, досягла на початку ХХ ст., коли забезпечувався необмежений обмін національних валют на золото. Ця система одержала назву **золотого стандарту**. Нині на основі демонетизації золота формується нова міжнародна валютна система, юридичний статус якої почався після підписання Ямайської угоди.

З розвитком масштабів товарного господарства золото поступово не в змозі було виконувати функцію засобу обігу, платежу, а потім і світових грошей внаслідок недостатньої для цього його кількості. До того ж застосування паперових, а потім кредитних та електронних грошей все більше відривало їх від своєї золотої основи. Це давало змогу урядам віддаляти золото від його представницьких форм внаслідок інфляції тощо.

За приблизними оцінками, протягом усієї історії розвитку золотого промислу в стародавні та середні віки (до початку ХVІІ ст.) загальний видобуток золота становив 13,3 тис. т. З 1600 по 1990 р. у світі було добуто 106,2 тис. т золота. Отже, загальний золотий запас людства — приблизно 119,5 тис. т. Третину його (38—39 тис. т) становлять державні золоті запаси, приблизно чверть (28—30 тис. т) золота — тезаврована, тобто накопичена приватними особами у вигляді скарбу, більше третини — використано в ювелірних, зубопротезних і промислово-технічних, особливо радіоелектронних виробках (40—42 тис. т). Певна частина (9—13 тис. т) знаходиться в гробницях, скарбах, тайниках, руїнах стародавніх міст, на дні морів, океанів тощо.

Висновки

1. Грошова форма вартості - результат тривалого історичного розвитку. Грошовий обмін є не тільки результатом, а й важливим фактором всебічного розвитку і поглиблення суспільного поділу праці і її спеціалізації.

2. Сутність грошей у тому, що вони загальним еквівалентом, знаряддям обсягу загально-необхідних затрат, та засобом експлуатації труда.

3. Гроші виконують такі основні функції: міри вартості, засобу обігу, нагромадження, платежу і функції світових грошей.

4. При золотому обігу і тоді, коли грошово-кредитні гроші вільно обмінюються на золото кількість грошей, необхідних для обороту, залежить від суми цін і швидкості обігу грошової одиниці.

5. Розвиток товарного виробництва та грошового обігу привів у наші дні до суттєвих змін у використанні золота як грошей. Нині відбувається процес демонстрації золота.

Контрольні запитання і завдання.

1. Як розвиток товарного виробництва і обміну привів до виникнення грошей? У чому їх сутність?
2. Розкрийте єдність і протилежність товару і грошей.
3. Які функції грошей як загального еквівалента?
4. З яких функцій грошей і чому почалася заміна золота на паперові та кредитні гроші?
5. Охарактеризуйте концепції грошей. Які причини існування різноманітності концепцій грошей сьогодні?
6. Які сучасні зміни в грошовому обігу?
7. У чому полягають об'єктивна необхідність і реальні можливості процесу демонетизації золота?
8. Що таке "споживчий кошук" і як його розраховують?
9. Як визначають нині валютний курс?
10. Що таке 50 К та ЕСІ, яке їх значення у сучасному грошовому обігу?
11. Розкрийте роль долара США в сучасній валютній системі: місце, причини і наслідки.

Тести.

1. Що таке гроші, дайте вірне визначення:
 - а) предмет домовленості між людьми;
 - б) умовність, яка не має власної вартості;
 - в) товар, який виконує особливу функцію загального еквівалента.

2. Які функції виконують гроші, коли Ви:
 - а) купуєте державну облігацію;
 - б) отримуєте стипендію;
 - в) купуєте лотерею;
 - г) сплачуєте комунальні послуги;
 - д) розраховуєтесь за поставлені товари готівкою;
 - е) розраховуєтесь за поставлені товари через банк;
 - є) розраховуєтесь за поштові послуги;
 - ж) сплачуєте податки;або коли:
 - з) визначається валютний курс;
 - и) встановлюється ціна на твар;
 - і) повертається кредит;
 - ї) здійснюється уцінка товарів;
 - й) здійснюється розрахунок з іноземним партнером.

3. Яке з визначень інфляції є найбільш правильним? Це:
 - а) зростання цін;
 - б) знецінення грошей;
 - в) зростання незадоволеного попиту;
 - г) подорожчання товарів.

Література для заглибленого вивчення даного розділу.

1. Давидов А. Ю. Инфляция в экономике: Мировой опыт и наши проблемы. М., : 1991.
2. Макконнелл К. Р., Брюс С. Л. Экономикс. Т 1, Гл.15. М.: 1992.
3. Маркс К. Капитал. Т 1, Гл.3. - Маркс К., Энгельс Ф. Соч. "-е изд. т23.
4. Самуэльсон П.А. Экономика. Т 1, Гл.15.М.:1993.

ПІДСУМКОВІ ТЕСТИ НА ТЕМАТИЧНУ АТЕСТАЦІЮ

1. Економічна наука як самостійна галузь знань з'явилась у період становлення капіталізму?
 - а) так;
 - б) ні.
2. Фундаментальне питання – це:
 - а) забезпечення кожного квартирою, машиною та рахунком у банку;
 - б)справедливий перерозподіл доходів та зниження бідності;
 - в) надати роботу усім, хто потребує;
 - г) рішення проблеми обмежених ресурсів.
3. У якій з відповідей найповніше і найглибше розкрито предмет економічної теорії ?
 - а) це наука, що вивчає виробничі відносини у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил;
 - б)це наука, що вивчає закони розвитку економічних систем.
4. Яке з положень комплексно розкриває основні функції політекономії ?
 - а) політична економія повинна розкривати економічні закони;
 - б) політекономія виконує практичну, пізнавальну функцію та формує економічне мислення.
5. Який прямий результат пізнавальної функції політекономії ?
 - а) визначення економічних законів, принципів та моделей;
 - б) збір економічних показників господарської діяльності;
 - в) розробка економічної політики.
6. Економічні закони можна змінити як і юридичні ?
 - а) так
 - б) ні.
7. Який тип економічних законів управляє народним господарством у межах окремої суспільно – економічної формації ?
 - а)всезагальні економічні закони;
 - б) загальні економічні закони;
 - в)специфічні економічні закони.
8. До якого типу законів належить основний економічний закон ?
 - а) до всезагальних;

- б) до спеціальних;
- в) до стадійних?

9. В якому з положень розкрита структура економічної категорії ?

- а) економічна категорія відображає взаємодію продуктивних сил і виробничих відносин;
- б) економічна категорія відображає взаємодію продуктивних сил і техніко – економічних відносин.

10. Яке з положень неправильно характеризує співвідношення між економічним законом і економічною категорією?

- а) економічні категорії рухливіші, мінливіші, ніж економічні закони;
- б) економічні категорії більш абстрактні, ніж економічні закони;
- в) економічні закони глибше розкривають сутність економічних явищ і процесів.

11. В якому з положень неправильно названа структура методу політичної економії ?

- а) це філософські та загальнонаукові принципи;
- б) це закони та категорії діалектики;
- в) це поняття та категорії моралі, етики, психології;
- г) це закони і категорії політичної економії.

12. Зазначте найпростіший елемент діалектичного методу дослідження:

- а) метод дедукції;
- б) метод абстракції;
- в) метод історичного.

13. У чому сутність методу абстракції ?

- а) в розчленуванні цілого на окремі елементи і дослідженні кожного з них окремо;
- б) в логічному висновку про ціле на основі окремих фактів;
- в) у відмові від поверхневих, несуттєвих сторін явища і зосередженні на з'ясуванні внутрішніх, суттєвих зв'язків.

14. Зазначте вимоги принципу історизму щодо характеристики сучасної економічної системи у розвинутих країнах світу:

- а) ринкова економіка;
- б) соціально орієнтована ринкова економіка;
- в) змішана економіка.

15. Поняття „потреби” є:

- а) об'єктивним;
- б) суб'єктивним;
- в) об'єктивно - суб'єктивним;
- г) усі відповіді вірні.

16. „Економічні блага”:

- а) обмежені;
- б) утворюються в процесі виробництва;
- в) потребують витрат ресурсів;
- г) усі відповіді вірні.

17. До основних факторів виробництва належать:
- а) праця та капітал;
 - б) власність;
 - в) гроші та підприємницька діяльність;
 - г) праця, земля, капітал та підприємницькі здібності.
18. Обмеженість ресурсів означає:
- а) недостатність грошових коштів;
 - б) можливість задовольняти усі потреби людей;
 - в) дефіцит на ринках факторів виробництва (ресурсів).
19. Укажіть, як ранжируються потреби згідно потреб А. Маслоу:
- а) потреби в поважанні, потреби в соціальних контактах, потреби в саморозвитку, потреби в захисті, фізіологічні потреби;
 - б) фізіологічні потреби, потреби в саморозвитку, потреби в поважанні, потреби в соціальних контактах, потреби в захисті;
 - в) потреби в саморозвитку, потреби в поважанні, потреби в соціальних контактах, потреби в захисті, фізіологічні потреби;
 - г) фізіологічні потреби, потреби в захисті, потреби в соціальних контактах, потреби в поважанні, потреби в саморозвитку.
20. Оберіть правильне визначення терміну „фактори виробництва”
- а) „Фактори виробництва” – це сукупність матеріальних та людських ресурсів;
 - б) „Фактори виробництва” – це ресурси, використовуючи для виробництва економічних благ;
 - в) „Фактори виробництва” – це виробничі витрати.
21. Максимальне використання факторів виробництва в економіці при певному рівні технології виробництва призведе до:
- а) збільшення зайнятості;
 - б) до росту цін;
 - в) збільшенню виробництва благ;
 - г) технологічному „прориву”.
22. Коли в економіці збільшилась кількість виробничих ресурсів, то це означає:
- а) збільшились можливості економіки по виробництву більшої кількості товарів та послуг.
 - б) додайте Вашу відповідь.
23. Скажіть, які елементи належать до складу виробних сил:
- а) робоча сила та виробничі відносини;
 - б) засоби виробництва;
 - в) робоча сила та засоби виробництва.
24. Виробничі відносини: відносини власності, розподілу та виробництва:
- а) так;
 - б) ні.
25. Які з економічних явищ пов’язані з суспільним поділом праці:
- а) приватна власність;
 - б) виникнення виробництва;
 - в) гроші;

г) додатковий продукт.

26. До числа переваг централізовано-планової економіки відносяться:
- а) виражена соціальна дискримінація;
 - б) заборона або обмеження приватного підприємства та приватної власності;
 - в) дефіцит споживчих товарів та послуг;
27. Що, на Ваш погляд, відрізняє натуральне господарство від ринкової системи?
- а) приватна власність;
 - б) високі витрати виробництва;
 - в) суспільний поділ праці;
 - г) виробництво сільськогосподарської продукції.
28. Які елементи економічної системи характеризують інформаційне суспільство?
- а) розвиток господарського механізму;
 - б) розвиток прод. сил, насамперед інформації;
 - в) розвиток виробничих відносин;
 - г) розвиток техніко-економічних відносин;
29. Чи означає процес ставлення інформаційного суспільства в розвинутих країнах світу початок формування нової суспільно-економічної формації?
- а) так;
 - б) ні.
30. Які дві найважливіші сторони суперечності є рушійними силами розвитку людини економічної?
- а) людина-працівник;
 - б) дзвінок другу.
31. Три основні ланки економічної системи?
- а) виробничі відносини;
 - б) продуктивні сили;
 - в) Ваш варіант.

Відповідь: механізм господарювання.

32. Які сторони категорії “економіка” не входять до поняття “економічна система”?
- а) комплекс економічних наук;
 - б) продуктивні сили;
 - в) виробничі відносини.
33. Зазначте вимоги принципу історизму щодо характеристики сучасної економічної системи в розвинутих країнах світу:
- а) ринкова економіка;
 - б) соціально орієнтована ринкова економіка;
 - в) змінена економіка.
34. Економічний зміст власності – це:
- а) володіння матеріальними благами;
 - б) відносини з приводу присвоєння (відчуження) матеріальних умов виробництва;

- в) відношення людини до засобів виробництва;
- г) розпорядження і користування речами.

35. Що є об'єктом власності:

- а) земля під виноградником;
- б) завод ім. Пархоменко;
- в) будинок Університету економіки і фінансів;
- г) У.С. Черномирдін;
- д) фермер Петренко;
- е) діамант «Чорний принц»;
- ж) державне страхове суспільство;
- з) приватне страхове суспільство;
- и) запорізька атомна станція.

36. Чи вірні представлені нижче твердження:

- а) володіння є власність (так, немає);
- б) володіння не є власність (так, немає);
- в) право власності заперечує відчуження блага (так, немає);
- г) право власності припускає знищення блага (так, немає);
- д) ринкова економіка припускає пріоритет приватної власності (так, немає);
- е) ринкова економіка заперечує державну власність (так, немає);
- ж) права власності визначаються економічними факторами (так, немає);
- з) економічна влада в пострадянських країнах належить фінансово-промисловим групам («олігархам») (так, немає).

37. Теорія прав власності – це:

- а) перелік форм власності;
- б) юридичний зміст власності;
- в) санкціоновані законами держави права по використанню ресурсів;
- г) абстрактна теорія, що не відбиває реальні економічні відносини.

38. «Пучок» прав власності включає «травинки»:

- а) право фізичного контролю над благами (так, немає);
- б) право на одержання прибутку (так, немає);
- в) право застосування корисних властивостей блага (так, немає);
- г) право використання блага (так, немає);
- д) право вільного наймання робочої сили (так, немає);
- е) право на результати від використання блага (так, немає);
- ж) право на відчуження блага (так, немає);
- з) право на забезпечення максимуму доходу від застосування блага (так, немає);
- и) право на знищення блага (так, немає);
- к) право на передачу благ у спадщину (так, немає);
- л) усі відповіді вірні (так, немає).

39. Приватна власність – це форма юридичного закріплення за громадянином прав:

- а) володіння і застосування якого-небудь майна;
- б) користування і розпорядження яким-небудь майном;
- в) застосування і розпорядження яким-небудь майном;
- г) володіння, користування і розпорядження яким-небудь майном.

40. Адміністрація міста під тиском «зелених» вирішила закрити хімічний завод.

Про використання, якого правомочності це свідчить:

- а) права володіння;
- б) права розпорядження;
- в) права на заборону шкідливого використання.

41. Чи вірні наступні судження про власність:

- а) визначають положення людини в суспільстві (так, немає);
- б) виникає тільки в класовому суспільстві (так, немає);
- в) не існує поза людським суспільством (так, немає);
- г) спосіб з'єднання безпосереднього виробника з засобами виробництва (так, немає);
- д) створюється в результаті первісного нагромадження капіталу (так, немає).

42. Чи актуальні приведені нижче судження про власність:

- а) П.Ж.Прудон. «Власність – це крадіжка» (так, немає);
- б) Дж..Локк. «Де немає власності, там немає справедливості» (так, немає);
- в) Фергюссон. «Дикун – це людина, що не відає власності» (так, немає);
- г) прокоментуйте ці судження.

43. Орендар, що взяв деяку власність в оренду, є:

- а) власником майна;
- б) потенційним власником;
- в) повним власником;
- г) користувачем майна;
- д) усі відповіді вірні;
- е) усі відповіді не вірні.

44. Що означає вираження «Спляча красуня»:

- а) балет П.І. Чайковського;
- б) потенційний об'єкт поглинання (тобто фірма), якому не робилося пропозицій;
- в) персонаж відомої казки;
- г) усі відповіді вірні.

45. Чи відрізняються поняття «роздержавлення» і «приватизація»:

- а) це тотожні поняття;
- б) роздержавлення – більш широке поняття, що включає процес приватизації;
- в) приватизація – більш широке поняття, що включає процес роздержавлення;
- г) усі відповіді невірні.

46. Які мети переслідує процес приватизації:

- а) створення ефективного власника (так, немає);
- б) підвищення ефективності суспільного виробництва (так, немає);
- в) поповнення державного бюджету засобами від продажу об'єктів державної власності (так, немає);
- г) ліквідація державної власності як що не відповідає умовам ринкової економіки (так, немає);
- д) створення олігархічного капіталу (так, немає).

47. Чи є товаром:

- а) вирощена на власному городі картопля для власного споживання;
- б) масове виробництво швейних виробів;
- в) надрукована власна книга;
- г) пошта для себе сукня.

48. Ціна товару - це:

- а) категорія вартості;
- б) залежить від якості товару;
- в) грошовий вираз товару.

49. Назвіть, що з наведених положень є споживчою вартістю, а що її джерелом;

- а) корисність;
- б) рідкісність речі;
- в) конкретна праця;
- г) співвідношення попиту та пропозиції?

50. Назвіть, що з наведених положень є вартістю товару, а що – її джерелом:

- а) праця товаровиробника;
- б) якість товару;
- в) співвідношення попиту та пропозиції;
- г) кількість затраченої праці?

51. Що таке гроші, дайте вірне визначення:

- а) предмет домовленості між людьми;
- б) умовність, яка не має власної вартості;
- в) товар, який виконує особливу функцію загального еквівалента.

52. Які функції виконують гроші, коли Ви:

- а) купуєте державну облігацію;
- б) отримуєте стипендію;
- в) купуєте лотерею;
- г) сплачуєте комунальні послуги;
- д) розраховуєтесь за поставлені товари готівкою;
- е) розраховуєтесь за поставлені товари через банк;
- є) розраховуєтесь за поштові послуги;
- ж) сплачуєте податки;

або коли:

- з) визначається валютний курс;
- и) встановлюється ціна на твар;
- і) повертається кредит;
- ї) здійснюється уцінка товарів;
- й) здійснюється розрахунок з іноземним партнером.

53. Яке з визначень інфляції є найбільш правильним? Це:

- а) зростання цін;
- б) знецінення грошей;
- в) зростання незадоволеного попиту;
- г) подорожчання товарів.

ТЕМА № 8. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

План лекції:

- 8.1 Сутність, зміст і витрати виробництва.
- 8.2 Класифікація витрат виробництва.
- 8.3 Прибуток як економічна категорія: сутність, види, розподіл.

Вивчаючи дану тему, важливо засвоїти і з'ясувати: по-перше, економічний зміст витрат виробництва та їх види; по-друге, логіку взаємозв'язку витрат виробництва, вартості товару та його ціни; по-третє, яким чином аналіз витрат впливав на прийняття рішень підприємцями щодо поведінки підприємства на ринку; по-четверте, економічну природу прибутку, його сутність, види, норму, а також існуючі теорії прибутку.

1. Сутність, зміст і види витрат виробництва

Будь-яке виробництво завжди пов'язане з витратами, оскільки це — процес використання факторів виробництва, які втілюються у створеному продукті (товарі, послугі). Останній, як відомо, характеризується споживчою вартістю (корисністю) і трудомісткістю, тобто певною кількістю затрат уречевленої та живої праці. У підсумку вони і становлять вартість товару чи послуги. Частина їх вартості, яка втілює вартість уречевленої праці (засобів виробництва), існує ще до процесу виробництва. Вона лише переноситься на виготовлений товар у вигляді вартості матеріальних витрат. Жива праця людини створює чистий продукт— понад вартості перенесених на товар матеріальних витрат. Зрозуміло, що процес виробництва має безперервно повторюватись, а це можливо лише тоді, коли його фактори відтворюються. Частина вартості, яка авансується для постійного функціонування виробництва, визначається як витрати виробництва.

Соціально-економічний зміст витрат виробництва

Необхідно розрізняти суспільні витрати і витрати підприємства. Сукупність матеріальних витрат уречевленої праці (вартість спожитих засобів виробництва) та витрат живої праці (необхідної і додаткової), що характеризує вартість виробництва товару для суспільства, становить суспільні витрати.

Сукупність матеріальних витрат уречевленої праці та витрат частки живої (необхідної) праці, тобто капіталу, що формує вартість виробництва товару для

підприємства, називають витратами підприємства.

Витрати виробництва — це грошовий вираз тих затрат підприємства (фірми), які показують, у що обходиться для нього створення відповідної продукції (товарів, послуг). До таких витрат належать елементи різних факторів виробництва, які використовуються в даному виробничому процесі. Основні з них: витрати на оплату живої праці (заробітна плата працівникам та підприємцям); витрати на придбання та утримання виробничих будівель, а також машин — обладнання, верстатів тощо (засобів праці); витрати на оплату природних ресурсів (землі, води, корисних копалин), що використовуються у виробництві як сировина та матеріали (предмети праці); витрати на оплату енергоносіїв (нафти, газу, вугілля, електричної енергії) та ін. — також предметів праці тощо.

У матеріально-речовій структурі витрат в міру економічного розвитку змінюються як якісні параметри її елементів, так і функціональна роль основних з них. Тенденції таких змін зумовлюються науково-технічним прогресом.

У реальній господарській практиці існують об'єктивні причини, які пояснюють формування витрат виробництва як самостійної економічної категорії. В основі цього процесу лежать економічна відокремленість господарюючих суб'єктів (підприємств) і необхідність забезпечення їх простого відтворення. Підприємства-товаровиробники відносно економічно відокремлені один від одного як власники факторів (засобів) виробництва і створюваного ними продукту (товару). Подібне має місце навіть у межах однієї форми власності, наприклад у державному секторі, а тим більше — приватному.

Водночас речовий зміст витрат виробництва на різних етапах економічного розвитку має й різну суспільну форму. Так, в умовах простого товарного виробництва ці витрати вимірювалися вартістю спожитих матеріальних факторів виробництва. Разом з витратами праці безпосереднього індивідуального товаровиробника в формі суспільне необхідних затрат вони збігалися з вартістю товару.

Витрати виробництва як економічна категорія досліджувались багатьма вченими. Істотний внесок свого часу було зроблено представниками трудової теорії вартості, зокрема К. Марксом в третьому томі «Капіталу». Він розглядав капіталістичні витрати виробництва як затрати капіталіста-підприємця на заробітну плату, матеріали, сировину, пальне, амортизацію засобів праці та ін. Тобто витрати виробництва — це сума затрат минулої (уречевленої) та частки живої праці, яка необхідна для виготовлення певного виду товару потрібної якості при досягнутому рівні розвитку виробництва. За Марксом, капіталістичні витрати виробництва є відокремленою часткою суспільне необхідних витрат на виробництво товару (його вартості).

Формулу вартості товару (IV) він позначав:

$$N_0 = C + V + M,$$

де C - вартість спожитих засобів виробництва;

V - вартість необхідного продукту (вартісний еквівалент заробітної плати);

M - вартість додаткового продукту (приріст вартості щодо вартості необхідного

продукту).

Звідси - формула капіталістичних витрат виробництва, яка має такий вигляд:

$$K = C + V,$$

де K — капітал, авансований підприємцем у виробництво.

Але Маркс розрізняв авансовані затрати капіталу і виокремлював їх від поточних витрат виробництва. Останні — це витрати на виробництво даної готової продукції на відміну від одноразових затрат, пов'язаних з авансуванням капіталу, який потрібний для первісної організації виробничого процесу.

Важливим науковим доробком для подальшого дослідження цієї проблеми економічною наукою стало поєднання елементів C і V в одній категорії «витрати виробництва». При цьому слід враховувати, що мета дослідження в автора «Капіталу» була специфічною. Вона пов'язувалась з його наміром всебічно розкрити особливості найманої праці, вираженої в категорії «капіталістичні витрати виробництва».

Марксова теорія витрат виробництва є конкретизацією аналізу процесу створення вартості, котру, як уже зазначалось, він трактував як результат суспільно необхідної праці, втіленої в товарі. З усіх сукупних затрат Маркс виокремлював витрати на виробництво товарів. Окрім них, він також аналізував і витрати, пов'язані з реалізацією товару. Це — витрати обігу, які поділяються на чисті, пов'язані безпосередньо з купівлею-продажем (заробітна плата працівників торгівлі, утримання торгових приміщень, реклама тощо) та додаткові затрати (на транспортування, упаковку, фасування та ін.). Маркс виходив з того, що вартість товару утворюють витрати виробництва і ті витрати обігу, котрі фактично являють собою продовження процесу виробництва у сфері обігу, тобто додаткові витрати.

При дослідженні витрат виробництва Маркс перейшов потім і до іншої проблеми — аналізу утворення середньої норми прибутку на рівновеликий капітал.

Західні дослідники (у т. ч. й сучасні) розглядають витрати виробництва під кутом зору підприємця-господарника. Розв'язанням теоретичних завдань щодо обґрунтування оптимальної стратегії фірми досягається ще одна мета, яку свого часу відмітив К. Маркс, — обґрунтувати принцип одержання рівного доходу на кожную грошову одиницю (долар, франк, марку і т. п.), вкладену в будь-який фактор виробництва. Таким чином, сучасні дослідники ринкового господарства отримали той самий результат — утворення середньої норми прибутку. При цьому політична економія зблизилась з математикою, де часто трапляються випадки розв'язання однієї і тієї ж задачі різними способами.

У ринковій (капіталістичній) економіці соціально-економічна сутність витрат виробництва виявляється в тому, що вони відображають економічні відносини між господарюючими суб'єктами не просто з приводу затрат праці (уречевленої та живої) на виготовлення продукції, а власне — відносини з приводу витрат капіталу. Адже він акумулює всі чинники виробництва.

За умов соціально орієнтованої ринкової економіки завдяки її демократизації, застосуванню акціонерних і партнерських форм господарювання поступово «нівелюється» протистояння між працею і

капіталом. До речі, антагонізм між ними К. Маркс та його послідовники абсолютизували.

У другій половині ХХ ст. в розвинутих країнах відносини найманих працівників і підприємців дедалі більше набували цивілізованих форм співробітництва, тобто відбувалися зміни в соціально-економічному змісті витрат виробництва.

Сучасна економічна теорія значно поглибила і конкретизувала аналіз витрат виробництва, що знайшло своє відображення і в навчальній літературі (див. підручники американських економістів Кемпбела Р. Макконнелла і Стенлі Л. Брю; Едвіна Дж. Долана і Дейвіда Е. Ліндсея та ін.). Названі автори зміст, місце і роль витрат виробництва розглядають не просто в абстрактно-теоретичному, а в прикладному аспекті — як складовий елемент ціни, котра формується в ринковому механізмі на основі змін попиту і пропозиції. Під поняттям «витрати виробництва» вони розуміють економічні витрати, які включають усі платежі власникам ресурсів, щоб гарантувати стабільні поставки цих ресурсів для відповідного виробничого процесу. До них належать і зовнішні витрати, виплачувані на користь постачальників, незалежних стосовно даного підприємства, а також внутрішні витрати, які становлять компенсацію за самостійне використання власних ресурсів. (Одним з елементів внутрішніх витрат, з точки зору їх трактування в економіці, є нормальний прибуток підприємця, що розглядається як винагорода за виконуваним ним функції.)

2. Класифікація витрат виробництва

При розробці теорії витрат виробництва представники західної економічної науки виходять з двох концептуальних посилок: 1) відносної обмеженості застосовуваних ресурсів; 2) можливості їх альтернативного використання.

Альтернативні витрати

Концепція альтернативних витрат виробництва, або витрат «втрачених можливостей», спирається на погляди відомої теорії маржиналізму, згідно з якою вартість товару вимірюється кількістю отриманої від нього граничної корисності. Під альтернативним використанням ресурсів розуміється, наприклад, можливість виробництва з деревини будівельних матеріалів або меблів, паперу тощо. Тому, коли підприємство вирішує виготовляти меблі, то воно тим самим відмовляється від виробництва інших видів товарів з деревини.

Таким чином, вибір певних ресурсів для виробництва визначеного товару означає неможливість виробництва якогось альтернативного товару з цих ресурсів. З цього випливає висновок, що існує корисність, від якої відмовляються, або непряма корисність, яку можна отримати від виробництва альтернативного товару, якби витрачені виробничі ресурси використовувались по-іншому. Найбільш поширене визначення сутності альтернативних витрат таке: вартість (корисність) отриманої якої-небудь речі повинна вимірюватись тим, від чого ми відмовляємось, щоб мати дану річ.

Проблема вибору та альтернативного використання ресурсів досить тісно пов'язана з питаннями взаємозамінності та мобільності факторів виробництва. Економічна взаємозамінність цих факторів проявляється в першу чергу в тому,

що можливий випуск однакової за обсягом однорідної продукції, але при різному їх (факторів) поєднанні.

Прихильники концепції альтернативних витрат вважають, що фактори виробництва мають універсальну взаємозамінність та необмежену мобільність (І. Фішер, Ф. Найт та ін.). Якісну однорідність цим факторам надає те, що вони є джерелами доходів. Останні трактуються як «заробітки» (earnings) відповідних факторів виробництва.

Розробники концепції альтернативних витрат (наприклад, П. Самуельсон) виокремлюють у понятті «витрати втрачених можливостей» фактичні (Factual cost) та наявні витрати (imputed cost). Як правило, основну частку витрат підприємства становлять фактичні або наявні витрати — грошові виплати постачальникам факторів виробництва, їх ще називають зовнішніми витратами.

Разом з тим часто підприємства використовують ресурси, які належать їм самим (власний грошовий капітал, власні виробничі приміщення, обладнання, професійні навички власника підприємства і т. п.). У такому разі підприємство не несе безпосередніх грошових витрат на оплату цих ресурсів. Але, використовуючи власні ресурси, підприємець зіставляє ці витрати з альтернативними можливостями: грошовий капітал — з процентами на нього в банку; використання виробничих приміщень, обладнання — з доходом від їх оренди; особисте управління підприємством — з наймом на інше підприємство і т. п.

Постійні та змінні витрати

Витрати підприємця на виробництво певного обсягу товарів залежать від терміну, за який можлива зміна ресурсів, що використовуються.

Під витратами виробництва в короткостроковому періоді розуміються ресурси (сировина, паливо, енергія, жива праця тощо), кількість яких може бути змінена досить легко та оперативно. Витрати в довгостроковому періоді - це ті, які пов'язані зі зміною виробничої потужності підприємств (кількість верстатів, машин, обладнання і т. п.), виробничих площ та ін.

У короткостроковому періоді в основних витратах виробництва виділяють постійні та змінні. Постійні витрати --це витрати, які залишаються незмінними незалежно від кількості виготовленої продукції. До них належать затрати на обладнання, плата за оренду приміщень, оплата управлінського та адміністративного персоналу і т. п. Якщо на осі абсцис відкласти обсяг продукції (Q), а осі ординат — витрати (C), то постійні витрати графічно можна зобразити як пряму лінію (FC), паралельну осі абсцис (рис. 2).

Змінні витрати перебувають в прямій залежності від обсягу виробництва - - це затрати на купівлю предметів праці і робочої сили тощо.

їх динаміка нерівномірна. На початковому етапі вони зростають швидко, а в міру збільшення обсягів виробництва починає діяти фактор економії на масовому виробництві.

Слід підкреслити, що про поділ витрат на постійні та змінні можна говорити тільки відносно короткострокового періоду функціонування

підприємства. У довгостроковому періоді всі витрати стають змінними, тобто за цей строк підприємство має можливість замінити всі свої виробничі потужності.

Сума постійних і змінних витрат на кожному конкретному рівні виробництва становить валові (загальні) витрати (ТС) (див. рис. 2) Як видно з графіка, підсумок ліній VC і FC означає переміщення нагору лінії VC на величину OF по осі ординат.

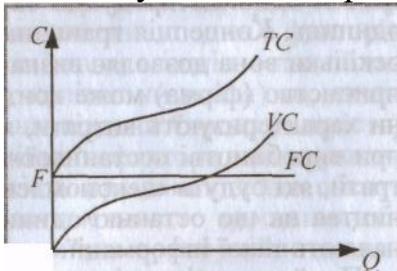


Рис. 2. Постійні (FC), змінні (VC) і валові (ТС) витрати підприємства

Нерівномірна зміна валових витрат призводить до того, що в міру зростання обсягу виробництва змінюються і витрати на одиницю продукції, або середні витрати. Середні витрати дорівнюють відношенню валових витрат до кількості виготовленої продукції

$$(TC/Q)$$

Ці витрати поділяють на середні постійні та середні змінні.

Граничні витрати і граничний продукт

В умовах ринку для виробника має істотне значення не просто рівень витрат на виробництво відповідного виду продукції, а головним чином величина середніх і граничних (додаткових) витрат у короткостроковому і довгостроковому періодах.

Значне місце в розробці проблем граничних витрат належить А. Маршаллу, Дж. Кларку, П. Самуельсону та ін. Розмежування витрат виробництва за нетривалий період на постійні та змінні - вихідний пункт для аналізу граничних витрат, якими називаються додаткові витрати, пов'язані з виробництвом ще однієї одиниці продукції. Тобто їх можна виразити як різницю на виробництво п одиниць продукції та витратами на виробництво п - \ її одиниць. Концепція граничних витрат має стратегічне значення, оскільки вона дозволяє визначити ті витрати, величину яких підприємство (фірма) може контролювати безпосередньо. Адже вони характеризують витрати, які підприємцю доведеться понести при виробництві «останньої» одиниці продукції, і одночасно витрати, які будуть «зеконномлені» у разі скорочення обсягів виробництва на цю останню одиницю. Показники середніх витрат не надають такої інформації.

Прийняття рішень щодо обсягу виробництва звичайно носить граничний характер, тобто вирішується питання, виробляти підприємству продукції більше чи менше.

Порівняння граничних витрат із граничною (додатковою) виручкою, яка

характеризує зміну останньої, пов'язане зі збільшенням чи зменшенням обсягу виробництва на одну одиницю, дає змогу підприємству визначити прибутковість (дохідність) тих або інших змін масштабів виробництва.

Однак ринкова кон'юнктура може визнавати необхідність як змін у структурі витрат, так і скорочення масштабів виробництва на окремому підприємстві і навіть у галузі. Але це можливо, як правило, лише в довгостроковому періоді, за який підприємство встигло б змінити кількість усіх використовуваних ресурсів, у т. ч. і свій розмір. Тому в довгостроковому періоді всі виробничі ресурси і витрати розглядаються як змінні. Підприємству життєво необхідно знати межу витрат виробництва в тривалому періоді, стосовно підприємств різної потужності, між якими воно могло б зробити свій вибір щодо зміни масштабів виробництва та забезпечення його ефективності.

Зміна обсягу виготовленої продукції взаємопов'язана з кількістю використаних змінних ресурсів. Таку залежність виражає категорія «граничний продукт». Це — такий продукт, що отриманий у результаті використання додаткової одиниці змінного ресурсу. Величина обсягу граничного продукту зі збільшенням змінних ресурсів спочатку зростає, а потім знижується відповідно до закону спадної віддачі (продуктивності), або, як його іноді називають, закону спадного граничного продукту.

У загальному розумінні механізм дії даного закону такий: збільшення витрат виробничих ресурсів з метою задоволення зростаючих потреб веде до збільшення виробництва продукції, тобто одержання нового (додаткового) продукту. Але з часом настає такий момент, коли збільшення витрат наштовхується на граничний продукт. Ця суперечність характеризує процес спадної віддачі (продуктивності) факторів виробництва. Суть закону спадної віддачі можна сформулювати так: якщо один з факторів виробництва (наприклад, праця) є змінним, а інші -- постійними, тобто фіксованими (наприклад, капітал чи земля) то, починаючи з певного моменту, гранична віддача (продуктивність) кожної наступної одиниці цього змінного фактора зменшуватиметься. Інакше кажучи, якщо кількість працівників, що обслуговує наявні засоби праці, збільшуватиметься, то зростання обсягу виробництва поступово уповільниться пропорційно до чисельності нових працівників. При цьому слід ще раз наголосити, що величина обсягу граничного продукту зі збільшенням змінних ресурсів спочатку зростає, а потім знижується згідно з даним законом.

У даному разі існує такий зв'язок граничного продукту і граничних витрат: якщо показник граничного продукту досягає максимального рівня, то граничні витрати мінімальні; у разі, коли показник граничного продукту зменшується, то граничні витрати зростають.

Даний закон має надзвичайно важливе значення для розуміння поведінки виробника. Обсяг виробництва підприємець може розширювати до тих пір, доки граничні витрати на підприємстві не перевищать граничний дохід. Найбільша вигода — нарощувати виробництво в тих межах, коли має місце найсуттєвіша різниця між середніми і граничними витратами.

У сучасній ринковій економіці розрахунок ефективності виробництва

передбачає порівняння граничного доходу і граничних витрат. Йдеться про те, що будь-яке розширення виробництва не завжди призводить до адекватного зростання прибутку, оскільки по-різному складається динаміка витрат, а також обсягів виробництва та рівня цін. Тому підприємство повинно шукати такий обсяг виробництва, за якого воно може отримати найбільший дохід. Проілюструємо ці взаємозв'язки за допомогою умовних даних табл. 1*.

Таблиця 1

Порівняння граничного доходу та граничних витрат для оптимізації обсягів виробництва

Кількість продукції (Q)	Ціна (P)	Валовий дохід (P×Q.)	Валові витрати (ТС)	Прибуток (гр. 3-4)	Граничний дохід (MR)	Граничні витрати (МС)
1	134	134	320	-186	134	64
2	124	248	340	-92	114	20
3	114	342	355	-13	94	15
4	104	416	368	48	74	13
5	94	470	381	89	54	13
6	84	504	400	104	34	19
7	74	518	431	87	14	31

З таблиці видно, що з переходом виробництва від першої одиниці до другої граничні витрати (МС) ($340 - 320 = 20$) вирости на 20 одиниць; від другої до третьої одиниці ($355 - 340 = 15$) -- на 15 і т. д., тому 20 і 15 і є граничними витратами, які пов'язані з виробництвом відповідних одиниць товару.

При визначенні граничного доходу на одиницю товару розглянемо колонку 3. Різниця валового доходу при випуску двох перших одиниць товару порівняно з випуском першої становить 114, а при випуску трьох одиниць товару дає приріст 94.

**У таблиці дані у графах 2 і 4 взяті довільно, але з урахуванням їх загальних тенденцій: збільшення виробництва одиниць продукції призводить, як правило, до зростання загальних (валових) витрат, але одночасно і до зниження ціни.*

Див.: Экономическая теория: Политэкономия: Учеб. / Под общ. ред., акад. В. Й. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. — М.: ИНФРА-М, 1999. — С. 188.

Це і є відповідно приріст валового, або граничного, доходу від виробництва другої і третьої одиниць. Дані таблиці свідчать, що найвигідніший обсяг виробництва -- при шести одиницях товару, а потім граничні витрати перевищують граничний дохід, що явно є несприятливим для підприємства. Таким чином, понад цей обсяг воно не повинно виробляти продукцію (в даному випадку понад шести одиниць).

Зрозуміло, що будь-який вид виробничих витрат, їх обсяг відповідним чином пов'язані також і з характером взаємодії господарюючих суб'єктів з

існуючими в суспільстві Інститутами, тобто, набором правил, які структурують, упорядковують соціально-економічні відносини, різними формальними і неформальними організаціями - - групами людей, які вкладають свої активи у виробництво, тощо. Для розуміння зв'язку між цими інститутами та ефективністю виробництва істотна роль належить концепції транзакційних витрат. Термін «транзакційні витрати» ввів у науковий обіг Нобелівський лауреат 1991 р. Рональд Коуз. Ці витрати пов'язані не з виробництвом, а із супутніми його затратами: пошуком інформації про відповідні ціни та ринки, контрагентів господарських операцій, укладанням угод, контролем за їх виконанням і т. ін. Чітке виконання інституціональних вимог на всіх рівнях сприяє зниженню сукупних транзакційних витрат.

Поняття собівартості продукції

Слід зазначити, що категорія «витрати виробництва» суттєво відрізняється від категорії «собівартість продукції», яка до недавнього часу широко вживалася у радянській навчальній літературі та використовувалася в реальній практиці. Поняття «собівартість продукції» використовується і дотепер у державних нормативних актах, наприклад Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», прийнятому Верховною Радою 28 грудня 1994 р.

Під собівартістю продукції розуміється виражена в грошовій формі сукупність витрат, які пов'язані з виробництвом і збутом продукції на кожному конкретному підприємстві. Складовими собівартості є такі основні витрати: вартість спожитих у процесі виробництва матеріалів, сировини, палива, електроенергії тощо, тобто предметів праці; перенесена вартість засобів праці (амортизаційні відрахування); виплати на оплату праці; видатки на реалізацію продукції. Собівартість акумулює поточні витрати підприємства і є важливим показником ефективності його роботи. Як розрахунковий показник вона використовується і при переході української економіки на національну систему рахунків (з початку 2000 р.).

Залежно від обсягу витрат на підприємстві розрізняють такі види собівартості: цехову, виробничу і повну.

Цехова собівартість включає виробничі витрати, пов'язані з виготовленням продукції на рівні цеху (як структурного підрозділу підприємства).

Виробнича собівартість містить виробничі затрати підприємства в цілому, тобто це цехова собівартість з доданими загальнозаводськими і цільовими видатками.

Повна собівартість — це сума витрат підприємства на виготовлення і реалізацію продукції.

У бухгалтерсько-аналітичному плані розрізняють індивідуальну і середньогалузеву собівартість. Індивідуальна собівартість включає витрати на виробництво і реалізацію продукції в умовах окремого підприємства. Середньогалузева собівартість характеризує витрати на виготовлення і збут продукції в середньому по галузі. Це дає змогу зіставляти ефективність роботи підприємств відповідної галузі.

У сільському господарстві, крім індивідуальної собівартості, обчислюють

зональну собівартість, що дозволяє аналізувати раціональність спеціалізації господарств щодо відповідних природно-кліматичних зон.

Важливе значення для розвитку виробництва та зростання добробуту населення має зниження собівартості (як витрат виробництва). Головні напрями такого зниження:

- комплексна механізація та автоматизація виробничих процесів;
- поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва;
- удосконалення структури управління та здешевлення утримання управлінського апарату;
- економічне стимулювання підвищення ефективності функціонування живої праці.

Узагальнююча роль у реалізації всіх цих напрямів, як, до речі, і у підвищенні віддачі кожного ресурсу, належить науково-технічному прогресу. Однак не завжди зниження собівартості є доцільним. Так, зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не може бути економічно виправданим.

3. Прибуток як економічна категорія: сутність, види, розподіл

У реальній дійсності **прибуток** — кінцева мета і рушійний мотив ринкової економіки, головний стимул і основний показник ефективності функціонування будь-якого підприємства (фірми). Одночасно можна стверджувати, що прибуток — зворотний бік витрат виробництва.

На практиці прибуток розраховується як залишок після вирахування витрат виробництва з обсягу продажів. Інакше кажучи, це різниця між доходом від реалізації продукції та сукупними витратами на її виробництво і реалізацію. Наприклад, продано товарів на 1000 грош. од., витрати на їх виробництво і реалізацію становили 800 грош. од. За таких умов, на перший погляд, ніби зрозуміло, що прибуток становить 200 грош. од. Але це не зовсім так, оскільки невідомий механізм формування даного прибутку. Це по-перше. По-друге, постає питання, як до початку будь-якої форми підприємницької діяльності визначити розмір (чи процент) прибутку та знайти, де ховається його джерело.

В економічній теорії, у т. ч. й політекономії, немає єдиної відповіді на ці запитання. В одних авторів під поняттям «прибуток» поєднані всі форми доходів на ресурси: підприємницький дохід (у т. ч. проценти на капітал); рента — дохід від використання землі (природних ресурсів); заробітна плата - дохід на працю (використання робочої сили).

Теорії та види прибутку

Як результат функціонування капіталу розглядав прибуток А. Сміт. Д. Рікардо нерозривно пов'язував його із заробітною платою, стверджуючи, що її зростання призводить до зменшення прибутку і, навпаки, прибуток зростає, коли зарплата знижується. У марксистській теорії прибуток — це перетворена форма додаткової вартості (поряд з процентом, рентою), яка створена лише найманою працею. Й. Шумпетер вважав, що прибуток - це дохід підприємців-новаторів, який з часом зникає під впливом конкуренції. До речі, К. Маркс у

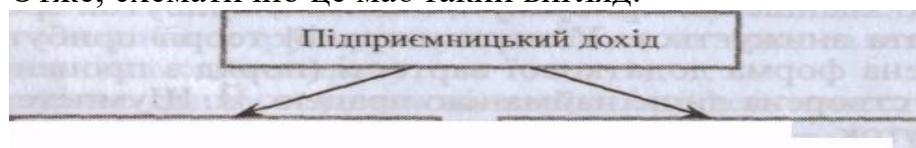
такому механізмі доходів вбачав джерело додаткового прибутку. У західній літературі при поясненні прибутку, окрім теорії трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сея, нині поширена концепція, яка вбачає в прибутку плату, що несе суспільство за ризик підприємницької діяльності відповідних господарюючих суб'єктів.

Порівнюючи згадані підходи найправомірніше розглядати сутність і соціально-економічну природу прибутку як перетворену форму чистого доходу. Адже прибуток характеризує чистий дохід у тому вигляді, в якому такий дохід виступає на поверхні економічних явищ за умов економічної відокремленості господарюючого суб'єкта, в т. ч. виробника. Чистий дохід (абстрактно) - це виражена у грошовій формі вартість додаткового продукту, який становить основну частку даного доходу. Його джерелами є, у трактуванні марксистів, додаткова і частково необхідна праця, а згідно з економікс — ще й інші фактори виробництва.

Виокремлюють кілька видів прибутку. Основні з них: балансовий (бухгалтерський) та чистий прибуток. Балансовий (бухгалтерський, або обліковий) прибуток обчислюють як різницю між валовою виручкою від реалізованої продукції та витратами на її виробництво і реалізацію. Чистий прибуток — це частка балансового (загального) прибутку підприємства, що залишилась в його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету, а також процентів за кредити.

У навчальній літературі також виділяють категорію «економічний прибуток» як різницю між загальною виручкою підприємства і всіма витратами (явними, неявними, включаючи й нормальний прибуток підприємця). Таким чином, економічний прибуток - це дохід, отриманий понад нормальний прибуток. Під останнім розуміється мінімальний дохід підприємця, який необхідний для залучення й утримання відповідного ресурсу в даному виробничому процесі. Так, до нормального прибутку належать: процент на власний капітал, орендна плата, яку можна було б отримати, доходи від продажу власних послуг праці та ін.

Розглянувши поняття нормального та економічного прибутку, фактично ми з'ясували питання щодо структурних елементів підприємницького доходу. Отже, схематично це має такий вигляд:



Економічний прибуток

Нормальний прибуток

Найсуттєвішим чинником збільшення підприємницького доходу є економія на зовнішніх ресурсах завдяки їх раціональному використанню. Усі фактори, які впливають на динаміку підприємницького доходу, можна поділити на дві великі групи. Перша - ті, які безпосередньо визначаються діяльністю підприємця: ефективність використання всіх наявних ресурсів, зростання капіталовіддачі та продуктивності праці, знання ринкової ситуації та ін. Друга

група - це ті, що не залежать (або мало залежать) від діяльності підприємця: сукупний попит споживачів на товари, кон'юнктура ринку, розмір податків, величина банківського процента та орендної плати тощо.

Характеристика підприємницького доходу передбачає не лише аналіз його з точки зору походження. Важливо розглядати цей дохід за критерієм використання. Це дає підстави для поділу його на дві частини: на підприємницький дохід, що використовується для нагромадження, та підприємницький дохід для особистого (сімейного) споживання підприємцем. Зрозуміло, що підприємець, зацікавлений в постійному зростанні свого капіталу, значну частину свого підприємницького доходу направлятиме у виробництво у вигляді додаткових ресурсів (інвестицій).

У західній літературі будь-який дохід на капітал часто називають процентом на капітал, або прибутком. З точки зору марксистської методології, прибуток і процент --це специфічні форми додаткової вартості, які приховують неоплачену працю робітників. Західні ж теоретики обмежуються лише аналізом ринку і не складають політичних висновків. Прибуток розглядається ними як результат дії багатьох факторів сфер виробництва, розподілу та обігу.

Величину (масу — М) прибутку (р), за Марксом, можна розглядати як функцію, узгоджену з розміром капіталу, що визначається залежно від норми прибутку (р1). Остання засвідчує процентне відношення прибутку до авансованого капіталу:

$$\text{Норма прибутку (р)} = \frac{\text{Прибуток (р)}}{\text{Авансований капітал (К)}} \cdot 100\%$$

При цьому маса прибутку (Мр) дорівнює добутку норми прибутку на авансовий капітал (М - р • К).

За сучасної ринкової економіки прибуток та його норма характеризують ефективність використання всього капіталу або ступінь його прибутковості. Нині щорічна середня норма прибутку великих корпорацій у розвинутих країнах Заходу становить 8— 10 %. На думку західних вчених-економістів, прибуток зростає насамперед не за рахунок розширення масштабів виробництва, а за рахунок збільшення його норми.

Оскільки прибуток, як зазначають автори підручника «Основи економічної теорії: політ економічний аспект», є фактично різницею між загальною виручкою від реалізації продукції та її повною собівартістю, то абсолютна величина (маса) прибутку прямо пропорційна кількості виробленої та реалізованої продукції *. Зростання прибутку забезпечується передусім зменшенням її собівартості, про основні шляхи зниження якої вже йшлося.

У вітчизняній бухгалтерсько-аналітичній практиці, щоб обчислити прибутковість підприємства, зіставляють прибуток з витратами підприємства (собівартістю) або з вартістю виробничих фондів підприємства (основних фондів і оборотних засобів). Такі порівняння (в процентах) характеризують рентабельність (дохідність).

Існує два варіанти визначення норми рентабельності. Перший: якщо прибуток відносять до собівартості продукції (в процентному виразі), то визначають норму рентабельності продукції. Даний показник дає можливість визначити, яка продукція є прибутковішою, тобто вигіднішою для виробництва.

Зрозуміло, що при цьому собівартість має відповідати витратам виробництва на основі рівноважних цін.

Як відомо, ринкова ціна є одним з основних інструментів, за допомогою якого знаходять вартісні відображення обсягів ресурсів, котрі використовують виробник і споживач, щоб реалізувати один ресурс і дістати інший для альтернативного (прибутковішого) їх використання. Це сприяє раціональному використанню ресурсів.

Другий варіант — це процентний вираз відношення прибутку до суми вартості основних виробничих фондів і оборотних засобів, що характеризує рентабельність підприємства.

Перший варіант рентабельності, по суті, демонструє відношення прибутку до використаних факторів, другий — характеризує відношення прибутку до авансованого капіталу (фондів). Таким чином, останній варіант показує не тільки рентабельність підприємства, а й норму прибутку.

Головними чинниками, які впливають на норму прибутку, слід вважати:

* величину маси прибутку;

* Див.: Основи економічної теорії: Політеконом. аспект: Підруч. / За ред. Г. Н. Климка, В. П. Нестеренка. — 2-ге вид., перероб. і дон. — К.: Вища шк.; Знання, 1997. — С. 234.

* структуру авансованих на виробництво факторів (засобів) як у грошовій, так і натуральній формах;

* економію витрат на засобах виробництва.

На норму прибутку впливають і масштаби виробництва. Практика показує, що в багатьох галузях великі підприємства мають пріоритет перед малими, їх переваги досягаються за рахунок поточного масового виробництва, поглиблення поділу праці, більших можливостей впровадження досягнень НТП.

Високі прибутки змушують капітали мігрувати з однієї галузі в іншу. За сучасних умов інтернаціоналізації господарського життя, коли національні межі стали завузькими для високопродуктивного виробництва, капітали, а за ними і робоча сила вільно переміщуються з країни в країну. Все це позначається на структурі інтернаціональної економіки, трансформує її. Тому проблема доходів і прибутку стає ще актуальнішою і привертає до себе увагу не лише практиків, а й теоретиків.

Література, що рекомендована для заглибленого вивчення дисципліни:

1. Алехин Б. К становлению рынка ценных бумаг// Экономические науки.- 1991.-№6.
2. Ещенко П. Биржа: функции и задачи// Экономика Украины.-1994.-№4.
3. Оскольский В. Фондовая биржа: социально-экономические, политические и моральные аспекты деятельности// Экономика Украины.-1992.-№4.

4. Сенчагов В. Экономическая безопасность: состояние экономики, фондового рынка и банковские системы// Вопросы экономики. - М., 1996.-№6.-с.144-154.
5. Старовойтов М. Акционерная собственность и корпоративные отношения// Вопросы экономики М.-2001.-№6.-с.61-73.
6. Экономическая теория: Учеб.пособие / ХГИ << НУА>>; Е.М.Воробьев, А.А.Гриценко, М.Н.Ким и др. –Х.: Фортуна-Пресс,1997.

Запитання і завдання для самоперевірки.

1. Дайте визначення витрат виробництва.
2. Чим розрізняються суспільні витрати і витрати підприємства?
3. Які об'єктивні причини зумовлюють формування витрат як самостійної економічної категорії?
4. Які зміни відбулися в соціально-економічному змісті витрат виробництва у другій половині ХХ ст. в розвинутих країнах?
5. Як розглядає категорію витрат виробництва сучасна економічна теорія?
6. З яких концептуальних посилянь виходять представники західної економічної науки при розробці теорії витрат виробництва?
7. Дайте визначення альтернативних витрат виробництва.
8. На які дві частини поділяються витрати виробництва в короткостроковому періоді?
9. Яке практичне значення має концепція граничних витрат?
10. Чим відрізняються економічний та бухгалтерський прибуток?

СЕМІНАР № 5

Тема заняття: Витрати виробництва і прибуток.

Мета заняття: Засвоїти і з'ясувати економічний зміст витрат виробництва, логіку взаємозв'язку витрат виробництва, вартості товару та його ціни. Дати відповідь на запитання : яким чином аналіз витрат впливає на прийняття рішень підприємцями щодо поведінки на ринку? З'ясувати економічну природу прибутку.

Основні теоретичні положення наведені у конспекті лекцій, у розділах.

Етапи семінарського заняття.

Обговорення основних положень теми заняття:

- а) Витрати виробництва.
- б) Класифікація витрат виробництва.
- в) Прибуток як економічна категорія.
- г) Ефективність використання факторів виробництва.

Виконання вправ.

Перевірка знань(тестування), засвоєних у ході проведення семінарського заняття.

1. Альтернативные издержки – это:
 - а) стоимость того, от чего придется отказаться, чтобы получить желаемое;
 - б) ценность ресурсов при наилучшем из возможных варианте использования;
 - в) цена замены одного блага другим;
 - г) стоимость товаров(услуги), измеряемая с точки зрения упущенной выгоды;
 - д) все ответы верны.
2. Постоянные издержки – это затраты фирмы:
 - а) на покупку оборудования (да, нет);
 - б) на зарплату рабочим (да, нет);
 - в) на амортизацию (да, нет);
 - г) на уплату процентов по кредитам (да, нет);
 - д) на сырье, материалы, топливо (да, нет);
 - е) рентные платежи (да, нет);
 - ж) жалование управленческого персонала (да, нет);
 - з) на охрану объекта (да, нет).
3. Переменные издержки – это:
 - а) затраты на производство и реализацию продукции;
 - б) эксплицитные и имплицитные издержки;
 - в) затраты, которые имеют место независимо от объема производимой продукции;
 - г) затраты, которые изменяются с изменением объема производства.
4. Постоянные и переменные издержки – это издержки:
 - а) для всех периодов – кратчайшего, краткосрочного, долгосрочного;
 - б) только для краткосрочного периода;
 - в) только для долгосрочного периода;
 - г) все ответы неверны.
5. Экономическая прибыль – это:
 - а) доход, который получает фирма;
 - б) разница между доходом и постоянными издержками;
 - в) разница между доходом и внутренними издержками;
 - г) разница между доходом и экономическими издержками;
 - д) разница между доходом и внешними и внутренними издержками;
 - е) все ответы неверны.
6. Бухгалтерская прибыль – это разница:
 - а) между доходом и внутренними издержками;
 - б) между доходом и внешними издержками;
 - в) между доходом и общими издержками;
 - г) между доходом и постоянными издержками.
7. Предельный доход – это:
 - а) доход, полученный на единицу реализованной продукции;
 - б) доход, полученный от реализации всей продукции;
 - в) доход, превышающий переменные издержки;
 - г) доход, полученный от реализации дополнительной единицы продукции.

8. Понятие переменных и постоянных издержек имеют место только:
- а) в коротком периоде;
 - б) в долгосрочном периоде;
 - в) для фирмы-монополиста;
 - г) для рынка совершенной конкуренции;
 - д) все ответы неверны.
9. Верно ли утверждение, что издержки производства – это:
- а) затраты на производство и реализацию продукции;
 - б) постоянные и переменные издержки;
 - в) расходы на производство и рекламу;
 - г) а), б), в)
10. Валовой продукт – это:
- а) объем производства, при котором переменные издержки равны 0;
 - б) объем производства от использования всех факторов производства;
 - в) прирост производства при неизменном состоянии факторов производства;
 - г) все ответы неверны.

Упражнения для закрепления знаний по данной теме семинарского занятия.

1. Что такое <<короткий период>> с точки зрения использования факторов производства и деления затрат на постоянные и переменные? Два года – это короткий или долгосрочный период, как вы это объясните?
2. Студент во время каникул может заработать 500 тыс. руб. или пойти на курсы английского языка. Выбрав курсы английского языка, студент составил систему расходов:
Плата за обучение равна 200руб.
Плата за учебники на курсах – 30руб.
Транспортные расходы – 40руб.
Расходы на питание – 300руб.
Чему будут равны альтернативные издержки?
3. Объясните, в чем разница подходов бухгалтера и экономиста к определению величины прибыли и издержек, используя понятия, изученные вами в этой теме.
4. Почему с точки зрения экономиста не имеет значения, используете вы для предпринимательской деятельности собственные или привлеченные факторы производства?
5. Если бы студент предпочел работу учебе, он мог бы заработать за 5 лет 30тыс.грн. Плата за обучение составила 20тыс.грн. Плата за учебники и пособия – 1000грн. Плата за компьютер и учебные программы – 2,5тыс.грн. Расходы на питание, одежду, транспорт – 100тыс.грн. Определите альтернативные издержки обучения в вузе.
6. Ниже представлена таблица объема выпуска продукции(Q) и валовых издержек(TC). Определите постоянные издержки(FC), переменные(VC),

предельные(MC), средние общие(ATC), средние постоянные(AFC), средние переменные(AVC).

Q	TC	FC	VC	MC	ATC	AFC	AVC
0	80						
1	120						
2	140						
3	160						
4	190						
5	240						
6	350						

7. Вы взяли в аренду пиццерию, вложив в дело 500тыс. грн. За аренду помещения плата составляет 100тыс. грн. в год. Персонал из 10 человек получает по 250грн в месяц. Сырье, материалы, топливо и прочие ресурсы со стороны – 50тыс. грн в год. Свою предприимчивость вы оценили в 12тыс. грн, хотя могли занять место менеджера в известном ресторане города с жалованием в 20тыс.грн. Процентная ставка в близлежащем банке составила 10% годовых. Определите внешние и внутренние издержки, экономическую и бухгалтерскую прибыль, учитывая то, что доход, который вы получили из расчета на год, составил 900тыс. грн.

ЛЕКЦІЯ № 9. “РИНОК: СУТЬ, ФУНКЦІЇ ТА УМОВИ ФОРМУВАННЯ”

План лекції

1. Сучасний ринок і його структура.
2. Функції ринку та умови його формування.
3. Ринкове господарство і його основні суб'єкти.

Вступ

Сьогодні в нашому суспільстві найпопулярнішим словом, як на побутовому рівні, так і в наукових працях, публіцистиці, є слово “ринок”. Зумовлено це переходом України в нову систему координат, якою для нас є ринкова економіка. Метою лекції є розкрити причини виникнення ринкової системи, умови, в яких вона відтворюється, та функції, які виконує в суспільстві.

Сучасний ринок і його структура.

Ринок як самодостатній, автоматично діючий, само регульований механізм — це абстракція, яка деякою мірою відбиває реалії XIX ст. Сучасний же ринок — це один з феноменів, який зумовлює складну систему господарювання, в якій тісно взаємодіють ринкові закономірності, численні регулюючі інститути (передусім державні) і масова свідомість.

Цивілізований характер ринку в промислово розвинутих країнах визначається широким арсеналом перевірених часом і господарською практикою законодавчих і моральних норм, багатоплановою і компетентною політикою держави щодо розвитку економіки та соціальної інфраструктури, інформованістю і самостійністю керівників господарських структур на всіх рівнях, правовою свободою економічної самодіяльності людини.

Ринок як складне, полісистемне утворення має надзвичайно багату структуру. Його складовими є ринки: *товарів, капіталу, фінансово-кредитний, валютний, трудових ресурсів, інформації, так званій тіньовий*, а також *ринкова інфраструктура*. Кожний з перелічених елементів здатний функціонувати в так званому автономному режимі і тому має свою структурну побудову. Всі вони взаємодіють як частини єдиної системи, оскільки органічно пов'язані між собою в становленні та розвитку. Порушення цього взаємозв'язку стає серйозною перешкодою існування повноцінного ринкового середовища.

Ринкове середовище розмежовується за політико-адміністративними ознаками: *ринки окремих областей, територій, регіонів, країн, коаліцій, континентів, світовий ринок*. Крім того, в рамках конкретного ринкового середовища можуть функціонувати агенти різних форм власності та господарювання. Відповідно до цього ринок характеризується за критерієм конкурентоспроможності функціонуючих суб'єктів господарювання як ліонопольний чи олголольний.

У монопольному ринку має місце диктат виробника, постачальника, продавця. Однак перевиробництво будь-якого виду продукції може

продовжувати, а іноді й загострювати конкуренцію за її збут, тобто монополію недостатньо трактувати як антипод ринково-конкурентного середовища. Крім монополії ворогом останнього є також тотальний дефіцит. Відправною точкою ринкової структури є ринок товарів. Макроекономічні складові його — це ринки споживчих товарів і послуг, інвестицій і капіталу тощо. **Ринок споживчих товарів і послуг** — один з найважливіших компонентів товарного ринку. Невід'ємною рисою цивілізованого ринку, свідченням його стабільності й життєздатності є стан суспільного виробництва. Конкретним проявом останнього є рівновага попиту й пропозиції, насичення ринку споживчими товарами та послугами.

Питання нормалізації споживчого ринку сьогодні для багатьох регіонів світу, в тому числі й нашої держави, є надзвичайно актуальним. В економіці України проблема збалансованості попиту й пропозиції, споживчого ринку в цілому породжується диспропорціями відповідних підрозділів суспільного виробництва. Колишня командно-адміністративна система відвернула виробництво від потреб людини, підпорядкувала його інтересам воєнно-промислового комплексу. В структурі валового національного продукту приблизно 45 відсотків припадало на капітальні вкладення, приріст виробничих ресурсів та військові потреби; для фонду споживання й соціальних потреб призначалося лише 55 відсотків. В цінах світового ринку це співвідношення має вигляд 74 : 26. В той же час у країнах з розвинутою ринковою економікою це співвідношення становить 30 : 70.

Ринок інвестицій і капіталу. Включення галузей інвестиційної сфери в систему ринкових відносин оголило дефекти, які протягом десятиліть нагромаджувалися і проявлялися у формі довгобуду, розпорошення капіталовкладень, зростання вартості споруджуваних об'єктів, невідповідності встановлених на них машин, обладнання, приладів світовому рівню.

Ринкове господарство в його широкому розумінні неможливе поза функціонуванням капіталу. Виключивши його із сфери виробничих відносин, країни командно-адміністративної системи пригнобили виробництво, його рушійні сили.

Управління виробництвом у ринковому господарстві здійснюється через капітал. Інакше неможливо перебороти численні лис-баланси, неприйняття підприємствами науково-технічних новинок, їх небажання реінвестувати отриманий прибуток.

Політизація економіки не створює стійких мотивів до ефективного господарювання, не передбачає високої соціальної та моральної культури господарюючих суб'єктів, не сприяє співробітництву з іноземним капіталом. Створення ринку капіталу потребує стимулювати передусім не позиковий, а підприємницький іноземний капітал (прямі інвестиції, портфельні інвестиції). Прямі інвестиції перед імпортом позичкового капіталу мають переваги. Вони створюють матеріальну заінтересованість у найбільшій віддачі капіталу, у впровадженні передової технології й організації виробництва, орієнтують на світовий ринок, його стандарти тощо.

Ринок праці — посередник між роботодавцями та найманими працівниками. Це форма узгодження попиту **на робочу** силу з її пропозицією, досягнення в нормальних умовах відносно стабільної рівноваги в цій сфері на основі державної політики, чинного законодавства та саморегулювання.

Світова практика виробила дійові механізми, які дають змогу уникнути екстремальних ситуацій у сфері зайнятості та використання робочої сили. Складовими ринку праці є:

працездатне населення, тобто ті, хто за віком і станом здоров'я здатні працювати у різних сферах суспільного виробництва;

зайняте населення, тобто та його частина, яка постійно виконує роботу на підприємствах, в організаціях, закладах за заробітну плату. До цієї групи населення не належать особи, які виконують роботу за допомогою власних засобів праці (рибалки, мисливці, селяни-одноосібники, дрібні ремісники та ін.).

Ринок праці включає також ту частину населення, яка тимчасово не працює, але не відкидає надію на це.

Історично склалися два "чистих" варіанти ринку робочої сили і зайнятості. *Перший* — ринок робочої сили з обмеженим попитом;

другий — з обмеженими ресурсами. Класичний взірець першого — ринок відсталих країн. Ринок робочої сили з обмеженим попитом також завжди має великий резерв робочої сили. Дійовим інструментом ринку робочої сили є біржі праці.

У ході розвитку системи ринків в Україні формуються усі їхні різновиди за сегментами ринку, і вони набувають певної структурованості.

Ринкова інфраструктура

Надзвичайно важливим і складним структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура. Вона містить такі елементи: аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, ярмарки маркетинг, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдингові компанії та ін.

Аукціони — форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо виставлених для ознайомлення. На аукціонах реалізують певні види товарів, які, як правило, користуються підвищеним попитом. Наприклад, головними центрами аукціонної торгівлі хутром є Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Стокгольм, Санкт-Петербург, Москва. Особливістю аукціонів є обмежена відповідальність продавця за якість пропонованих товарів.

Отже, аукціон — це продаж реальних товарів на основі конкурсу покупців. Міжнародні аукціони — переважно комерційні організації, які мають приміщення, необхідне обладнання та кваліфіковані кадри. Аукціони організують також спеціалізовані брокерські фірми, які перепродують товари своїх клієнтів за комісійну винагороду.

Торгово-промислові палати — це комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн.

Вони є юридичними особами, які діють на принципах повного комерційного розрахунку та самофінансування. Торгово-промислові палати надають цільові інформаційні послуги.

Торгові доми — це торговельні фірми, що закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродують за кордон або закупають товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим та роздрібним торговцям і споживачам у промисловості та інших галузях господарства.

Торгові доми здійснюють операції за свій рахунок, проте можуть виконувати також функції комісіонера як для вітчизняних, так і зарубіжних підприємців, торговельних організацій та окремих осіб.

Ярмарки — надзвичайно важливий елемент ринкової інфраструктури. Вони бувають *всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві*. Ярмарки — це торги, ринки товарів, які періодично організовують в установленому місці. Свого часу вони відігравали важливу роль в економічному житті країн Західної Європи. З розвитком суспільного виробництва, розширенням торговельно-обмінних операцій, посиленням конкуренції з центрів привозу великих партій наявного товару ярмарки перетворилися на ярмарки-виставки зразків товарів, які можна замовляти.

Маркетинг (від англ. *marketing* — ринок, збут) — це динамічна система ринкової орієнтації. Як породження ринкової економіки він є відповідною філософією виробництва, в основу якої покладено принципи та закони товарного виробництва.

Складовими маркетингу є: виробництво продукції на основі знання потреб споживачів, ринкової ситуації та реальних можливостей відповідного виробництва; найбільш повне задоволення потреб покупця з використанням методів цінової та нецінової конкуренції; ефективна реалізація продукції та послуг на конкретних ринках на основі всебічного врахування попиту й пропозиції та виробничо-збутових можливостей постачальників; забезпечення довготривалої дієздатності виробничо-комерційних підприємств, фірм та організацій на основі оперативного використання науково-технічних доробок, а також ноу-хау в галузі виробництва товарів.

У більшості підприємств, фірм, асоціацій, акціонерних товариств діють служби маркетингу. Вибір структури маркетингової діяльності залежить від характеру виробництва та обсягу зовнішньоекономічних зв'язків відповідних господарських і комерційно-торговельних формувань. Основні завдання маркетингової служби;

комплексне вивчення ринку; забезпечення стійкої реалізації товарів; ринкова орієнтація виробництва, науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт.

Однією з функцій маркетингових служб є сегментування ринку, тобто диференціація покупців залежно від їх потреб та особливостей поведінки.

У розвинених країнах інфраструктурі ринкових відносин притаманні багатоканальність реалізації продукції, широкий спектр сервісного

обслуговування, розмаїття форм регулювання товарно-грошових відносин. До останніх належать біржі.

Біржа — це такий інститут, завдяки якому оперативніше і з оптимальними наслідками для партнерів укладаються угоди купівлі-продажу товарів, реалізується єдина стратегія комерційної поведінки агентів цієї структури. Біржа є організаційною формою ринку, на якому відбуваються 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.

На початку ХХ ст. сформувалися чотири основних типи бірж:

перший — як доступне для всіх зібрання; другий — як замкнене, всебічно регламентоване державою зібрання; третій — як всебічно регламентована державою корпорація; четвертий — як вільна корпорація чи приватний заклад останньої. Всі вони мають свої особливості. Однак їх об'єднує те, що вони вдосконалюють і полегшують ринкові взаємовідносини, регламентують і впорядковують (через писані й неписані правила) найактивніших агентів ринкової економіки, зв'язують їх між собою, полегшують переливання капіталів, виступають індикаторами ринкової орієнтації.

З практики відомі біржі праці, товарні, фондові біржі.

Біржа праці — елемент ринкової інфраструктури, що регулярно здійснює посередницькі операції на ринку праці. Система бірж праці сприяє здійсненню узгодженої державної політики в галузі зайнятості населення.

Біржа праці 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. Біржа праці виступає певним гарантом конституційного права на працю як державна організація. Поряд з державними біржами праці існують і платні приватні агентства (контори), що є посередниками в галузі праці, а також посередницькі бюро при профспілках, молодіжних, релігійних організаціях та ін. В Україні розвивається безплатна державна система центрів і служб зайнятості.

Товарна біржа — комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з певними характеристиками. Це об'єднання підприємств торгівлі, збуту, обміну, мета якої —• укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, впорядкування і полегшення товарообороту та обмінних операцій, представництво і захист інтересів членів біржі, вирішення спорів щодо операцій тощо. Свого часу значне місце у світовій торгівлі, особливо зерном, цукром, займала, наприклад, Одеська біржа. Товарні біржі бувають публічні й приватні.

На *публічних біржах* угоди можуть укладати як їх члени, так і підприємці, що не є їх членами. Діяльність цих бірж регулюється законами та урядовими актами.

Приватні біржі організовують у формі акціонерних компаній і закритих корпорацій. Укладати угоди на таких біржах можуть лише акціонери. Члени

біржі, як правило, не отримують дивідендів на вкладений капітал. їх прибуток утворюється за рахунок винагород, отриманих від клієнтів, тобто біржі виступають у ролі брокерів.

Брокерські фірми за допомогою *брокерів* купують і продають товари, грошові номінали чи акції від імені інших осіб. Крім того, вони надають клієнтам також додаткові послуги, в тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо.

Брокерська фірма — це посередник між продавцями й покупцями цінних паперів на біржі. Вона всебічно вивчає кон'юнктуру ринку, можливості закупівлі та збуту акцій. Схема операцій, здійснюваних брокерами, така: заява інвестора про готовність придбати акції — оцінка брокером кон'юнктури ринку — завершення операції. Процес пошуку інвестора називається *ринком*.

Біржа як комерційне підприємство забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, здійснює облік операцій, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам, розробляє типові контракти, веде арбітражне розслідування та розглядає спори.

Економічна роль товарних бірж полягає передусім в тому, що вони сприяють встановленню ринкової рівноваги, відтворювальним процесам, ефективності економіки.

Протягом тривалого часу існування товарних бірж вироблялися й апробувалися практикою принципи та правила функціонування суб'єктів ринкових відносин, викристалізувалися біржове законодавство, правове забезпечення їх діяльності. Одними з перших сформувалися поняття так званих біржових товарів та біржового контракту. Останній є юридичним зобов'язанням поставити **або** прийняти товар на **певних** умовах. До нього **належать** угоди із стандартними умовами: сума, кількість, дні та засоби Поставки товарів, межі щоденних коливань цін.

Для здійснення операції на біржі повинні бути зафіксовані три змінних чинники: ціна, сума і строки поставок. Останнім часом поширилися так звані ф'ючерсні угоди (домовленості про реалізацію товарів, які будуть вироблені в майбутньому, наприклад, угода про умови закупівлі врожаю наступного року). Вони передбачають не кількість товарів, а число контрактів. При укладанні ф'ючерсної угоди узгоджують лише дві позиції: ціну і термін поставки. Такі угоди можуть здійснюватись лише з одного стандартного виду товарів (так званого базового сорту), встановленого цією товарною біржею. Строк поставок за ф'ючерсним контрактом визначається тривалістю позиції. Наприклад,

стандартний контракт Лондонської та інших бірж на поставку каучуку можна укласти на кожний наступний місяць, тобто на місячну позицію; цукру, какао, міді, цинку, олова, свинцю — на кожен наступний тримісячний період.

Постійне збільшення кількості ф'ючерсних контрактів підвищує роль товарних бірж в економіці. Це впливає на формування як товарних цін, так і відсоткових ставок і валютних курсів. Все частіше події на товарних біржах визначають кон'юнктуру всіх інших ринків. Ф'ючерсні операції відкривають також широкі можливості для спекуляцій, які мають місце, коли покупець і продавець певного виду товару укладають угоду не для реалізації купівлі та

продажу, а для отримання різниці в ціні на цей товар на час його поставки порівняно із зазначеною в контракті.

Члени товарних бірж отримують можливість найбільш вигідно продавати, купувати або обмінювати товар; користуватися інформацією про кон'юнктуру ринку, яка перманентне змінюється, про стан попиту й пропозиції в розрізі груп товарів; мати відомості про платоспроможність і надійність контрагента угоди. Співзасновники біржі застраховані від небажаного коливання цін, користуються пільговим кредитуванням для здійснення вже укладених угод.

Під впливом часу та економічної конкуренції серед товарних бірж виробилася чітка спеціалізація: щодо кольорових металів — Лондонська, Нью-Йоркська; натурального каучуку — Нью-Йоркська, Лондонська, Амстердамська, Сингапурська, Куала-Лампурська; зерна — Вінніпезька, Чиказька, Лондонська, Ліверпульська, Роттердамська, Антверпенська, Міланська; цукру — Лондонська, Гамбурзька.

фондова біржа — це організований і регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів. На ній продають та купують акції, облігації акціонерних компаній та облігації державних позик. Як найважливіший елемент розвинутої ринкової економіки, ринку капіталів фондова біржа створює можливості для мобілізації фінансових ресурсів, їх спрямування на **довго**" строкові інвестиції, фінансування перспективних програм.

Фондові біржі мають організаційно-правову форму приватних акціонерних товариств (у США, Великобританії, Японії) або державних інститутів (у Німеччині, Франції). На сучасних фондових біржах (Нью-Йоркській, Лондонській, Токійській, Паризькій, Франкфуртській, Базельській, Міланській, Сингапурській, Тайванській) діють цивілізовані правила та принципи, які зумовлюють певні гарантії страховим компаніям, окремим акціонерам.

Розпродаж акцій — це вільний маневр бірж, диверсифікація фінансових надходжень і можливість нагромаджувати значний обсяг інвестицій.

АКЦІЯ — це цінний папір, який засвідчує внесок певної частки в капітал акціонерного товариства. Вона дає право **на** отримання частини прибутку в формі дивіденда.

Фондова біржа у формі акціонерного товариства являє собою об'єднання капіталів, створене шляхом випуску акцій, які є документом "на пред'явника", котируються і можуть вільно переходити від однієї особи до іншої.

Акціонерне товариство утворюється на основі статуту, розробленого її засновниками й узаконеного державними правовими актами. Статутом передбачено максимальну суму (статутний капітал), **на** яку можуть випускатися акції, та їх номінальну вартість.

Акціонерні товариства — біржі виконують роль барометра економічного життя. Біржові операції мають на меті не тільки індивідуальне збагачення власників акцій (йдеться про власників контрольного пакета), а й утвердження цього як структурного різновиду ринку. При жорсткій конкуренції між фондовими біржами власники акцій виявляються "приреченими" на спільність економічної долі.

Для створення фондової біржі необхідні щонайменше три суб'єкти: той, хто випускає цінні папери; хто їх купує; хто об'єднує продавця і покупця акцій (брокерська фірма).

Щоб бути членом біржі, треба засвідчити **свою** дієздатність. Так, вартість місця на Нью-Йоркській біржі у **різні** роки була такою, тис. дол.: у 1827 р. — 0,1; 1901 р. — 80; 1929 р. — 625; 1942 р. — 17

1987 р. — 1100; 1988 р. — 665.

Незважаючи на те, що нині в США діють 16 фондових бірж, Нью-Йоркська тримає першість не тільки в Сполучених Штатах (3/4 операцій з акціями), а й у світі. Саме на цій біржі котируються цінні папери 1600 найавторитетніших компаній.

Компанії, які бажають продавати свої цінні папери через біржу, повинні:

отримувати річний дохід не менше 2,5 млн дол. (у тому числі не менше 2 млн за кожний з двох останніх років) або сумарний дохід за три останні роки більше 6,5 млн дол. (при прибутковості за всі роки);

володіти реальними активами щонайменше на 18 млн дол.;

мати не менше 2000 акціонерів (як мінімум по 100 акцій у кожного).

У дореволюційній Росії, в тому числі й на території України, щоб вступити у біржове товариство (корпорацію членів біржі), необхідно було пройти через процедуру виборів. Члени товариства сплачували вступний внесок (на Калашниковській біржі, наприклад, він становив 300 крб. для купців, 1100 крб. для промисловців) і щорічно вносили в касу біржі певну суму. Центром торгівлі закордонними векселями, валютою, цінними паперами була Санкт-Петербурзька біржа; а лідером у сфері обігу з державними позиками — Московська біржа.

За своїми статутами російські біржі були закладами відкритого типу. Відвідати біржу з метою укладення угоди не заборонялося нікому, проте категорично заборонялося навіть входити до біржі особам, колись засудженим за економічні та інші проступки, боржникам, банкрутам і тим, чий справи були передані в кредиторське управління. Ті, хто бажав взяти участь у біржовій торгівлі, повинні були мати право вести торгівлю та дотримуватися Положення про державний промисловий податок.

У суверенній Україні формується система бірж. Вже діють такі біржі, як фондові, аграрні, міжбанківська валютна. Має місце тенденція розвитку від універсальних товарних бірж до спеціалізованих.

Купівля-продаж цінних паперів, облігацій, акцій на фондовій біржі здійснюється через відпрацьований тривалою практикою механізм. Залежно від попиту й пропозиції на них встановлюється *біржовий курс*. Бюлетені зареєстрованих біржових курсів (котирувань) публікуються в пресі. Наприклад, газета "Уолл-стріт джорнел" містить спеціальний розділ "С" під назвою "Гроші та інвестиції".

Біржовий курс цінних паперів визначається: прибутковістю фірми та доходами, що передбачаються; розмірами банківського відсотка (позикового відсотка), а також ціною на золото, окремі товари й нерухомість, які є альтернативою залучення тимчасово вільних коштів; варіантами ліквідності,

тобто можливістю перетворити придбані цінні папери в гроші; політичним становищем у найважливіших регіонах світу; тіншовими операціями, таємними домовленостями, які іноді укладаються з метою отримання спекулятивного прибутку від різниці між біржовими курсами.

Незважаючи на те, що іноді має місце суттєвий відрив біржових курсів цінних паперів від представленої ними реальної вартості, в кінцевому рахунку вони відображають реальну ситуацію в економіці країни чи регіону.

Найбільш узагальнюючим показником динаміки курсу цінних паперів є *індекс Доу-Джонса*. У 1884 р. Ч. Доу за допомогою винайденого ним індексу розрахував серію курсів акцій двох промислових фірм та дев'яти залізничних компаній США. Пізніше разом із своїм партнером Е. Джонсом він почав регулярно публікувати цей індекс у газеті "Уолл-стріт джорнел". В 1928 р. індекс був модернізований.

Нині індекс Доу-Джонса враховується по 30 великих промислових компаніях, 20 транспортних компаніях і 15 фірмах паливно-енергетичної та комунальної інфраструктури.

Індекс Доу-Джонса є показником "здоров'я" економіки не тільки США, а й значної частини світу у зв'язку з діяльністю численних транснаціональних корпорацій.

До середини 20-х років індекс Доу-Джонса перевищував (нечасто) 100. Потім він пішов угору. В середині 1929 р. він уже позначався цифрою 469,5. Однак велика депресія призвела до біржового краху:

в жовтні 1929 р. індекс знизився до 230,1. Ще на початку 50-х років він дорівнював 200. Проте потім почалося його стабільне зростання. 80-ті роки знаменувалися біржовим бумом. У середині жовтня 1987 р. індекс досяг позначки 2722. Під час біржового потрясіння у жовтні 1987 р. курс акцій за один день знизився на 22,6 відсотка, індекс становив усього 1733. Знецінення акцій на біржах усього світу в сумі склало 2 трлн дол.

Страхова компанія — комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Страхові компанії здійснюють систему заходів, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вона зазнала за непередбачених обставин:

внаслідок стихійного лиха, аварії, невиконання зобов'язань збанкрутілими "контрагентами тощо. Вони прагнуть залучити якомога більше клієнтів (фізичних і юридичних осіб), між якими й розподіляють суми відшкодування збитків. Такі компанії нівелюють та зменшують подібні труднощі й ускладнення, що можуть трапитися в кожного з клієнтів. Страхові компанії нейтралізують економічний ризик фізичних та юридичних осіб, покривають непередбачені збитки.

Аудиторська фірма — це незалежна висококваліфікована організація, яка на замовлення контролює й аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні річні бухгалтерські звіти та баланси.

Аудиторські фірми підтверджують або спростовують дотримання підприємствами й організаціями діючих норм господарського права у сфері

фінансово-кредитних відносин. Свої послуги вони здійснюють за вказівкою державних органів або на замовлення підприємств та організацій. Аудиторським фірмам надаються для контролю й аналізу всі потрібні документи бухгалтерської звітності. За результатами перевірки, якщо вони виявилися позитивними, господарським суб'єктам видається свідоцтво про достовірність їхнього продекларованого фінансового стану.

Такий контроль здійснюється з метою зменшення економічного ризику при укладанні відповідних фінансових угод з даними суб'єктами або при підозрі на можливе банкрутство чи приховування тінювих операцій, тобто таких, що функціонують поза правовими нормами, за межами державних законів, на так званому "чорному ринку".

Холдингова компанія — акціонерна компанія, капітал якої використовується переважно для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній з метою встановлення контролю за їхньою діяльністю й отримання доходів. За своєю структурою і характером діяльності холдингова компанія виконує, як правило, лише фінансові операції. Вона тримає контрольні пакети акцій інших фірм і діє через свої філії. Найпоширеніші так звані чисті холдингові компанії, проте є й змішані, які поєднують контрольню-фінансові функції з безпосереднім управлінням підприємствами.

Холдингова діяльність — це різновид підприємництва, що потребує значних інвестицій і здійснюється, як правило, на основі об'єднання капіталів кількох фізичних чи юридичних осіб.

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою і необхідною умовою реальної ринкової трансформації економіки України. Розвиток цієї інфраструктури вимагає відповідного законодавства, юридичних гарантій, дійового механізму й матеріально-фінансового забезпечення.

Функції ринку та умови його формування.

В економічно-розвинутих системах основними функціями ринку є: відтворення матеріальних передумов для дії об'єктивних економічних законів загального характеру; забезпечення еквівалентності економічних відносин, пріоритету економічних інтересів господарюючих суб'єктів; блокування господарської і регіональної автаркії, інтернаціоналізація суспільного виробництва, розвиток інтеграційних процесів у міждержавних відносинах; утворення економічних передумов для демократизації господарського життя; утвердження ефективного господарювання; вимір людської праці, визнання першочергового значення професійності та компетентності; стимулювання структурних змін в економіці, диверсифікація виробництва; встановлення об'єктивно необхідної рівноваги, пропорційності в економіці; розвиток конкурентних засад.

Якщо йдеться про роль ринку в загальному плані, то мається на увазі його функція забезпечення відповідності виробничих відносин характеру й рівню розвитку продуктивних сил. Іманентне властиві ринку методи впливу на економіку, форми організації господарювання зумовлюють орієнтацію

суспільного виробництва на відтворення передумов і можливостей для дії об'єктивних економічних законів суспільного розвитку.

Ринок генерує еквівалентні, тобто економічно рівноправні відносини в усіх галузях виробництва, на всіх рівнях господарського життя, культивує знання, професійність, компетентність, творче ставлення до роботи. Принцип "від кожного — за здібностями, кожному — за працею" здійснюється лише в середовищі, де панують закони товарного виробництва.

Нормальна економіка, закономірності поділу праці, ринково-конкурентне середовище в цілому не сприймають політику територіальної та господарської автаркії. Ринкова економіка та закони її функціонування в кінцевому підсумку об'єднують території і народи, інтенсифікують суспільний і міжнародний поділ праці, вертикальні та горизонтальні зв'язки між рівноправними партнерами. Іншими словами, закони та принципи, за якими діє ринкова економіка, виконують інтеграційну роль, сприяють формуванню єдиного економічного простору.

Ринок є економічною складовою демократизації господарського життя; робить непотрібною вагому частину адміністративної влади, відторгає командно-розподільчі її засади; культивує гуманізацію господарського життя.

Ринок, який ґрунтується на правових засадах, є економічною "технологією", за допомогою якої створюються умови для ефективного господарювання, динамізму виробництва. Такі конкретні прояви ефективності, як продуктивність праці, якість роботи, економічність виробництва, науково-технічний прогрес, значною мірою зумовлюються ринково-конкурентним середовищем.

Ринок є "вимірювальним пристроєм" людської праці. Вся гама якостей, які несе в собі енергія людської праці, врешті-решт, знаходить своє вираження у формі числа (вартість товару, ціна товару) в ринковому середовищі. Елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці — ідеї, управлінські рішення, винаходи, результати мистецької діяльності тощо. Невідтворювана унікальність "подарунків природи" (землі, повітря, води та ін.) також є констатуючим елементом товарності й тому також має свою цінову оцінку.

Крім того, ринок стабілізує грошовий обіг, підтримує авторитет національних грошових одиниць; створює дійовий механізм мотивації праці; підтримує "здоров'я" сфери споживання; стимулює різні форми бізнесу; стверджує повагу до писаних і неписаних правил людського співіснування.

Цивілізований ринок генерує таке середовище, в якому особа реалізує інтереси інших через себе. Центральна фігура ринку — споживач — виступає і як індивідуум, і як член трудового колективу, і як член певної соціальної групи, і разом з тим як член єдиного суспільства.

Водночас у сучасному ринковому середовищі існують і так звані тіньові відносини і зв'язки. Вони знаходять своє вираження у тих організаційних формах і структурах, які діють в обхід законодавства, що регулює ринкові відносини. Їх стале існування і розповсюдженість в усіх країнах ринкової економіки ґрунтуються на об'єктивних суперечностях самого товарного

виробництва і обміну. Особливого розмаху тіньові відносини і зв'язки набувають в умовах і сферах екстремального стану (кризові ситуації в економіці, політиці й самій державності, кредитні та інші дефіцити, значна різниця в цінах, у тому числі на робочу силу, в різних частинах світового господарства тощо). Все це дає змогу отримати величезні прибутки, а тіньовим структурам — сховати їх від оподаткування та ін.

Тіньові відносини і зв'язки є немовби тінню офіційного ринку, ринкового законодавства

Господарство і його основні суб'єкти

Ринок— досягнення всього людства на всіх етапах його розвитку до найвищих форм суспільного прогресу. **Ринкове господарство є середовищем, "атмосферою", в рамках і з допомогою яких відтворюються і панують відносини і зв'язки товарного виробництва.** Саме вони і є тим "робочим одягом", в якому діють економічні закони суспільного виробництва, тобто утверджується природний хід господарського життя суспільства.

З політико-економічної точки зору ринкове господарство є обов'язковим, невід'ємним компонентом товарного виробництва. Отже, природа, економічний зміст, функції і структура ринкової господарської системи зумовлюються товарним виробництвом, його принципами та законами.

Ринкове господарство в країнах, в економіці яких панувала адміністративно-командна система, практично не застосовувалось. Це призвело до некоректного заперечення товарного виробництва, а отже, і до відторгнення відпрацьованих віками регуляторів і структур господарського життя.

Аналіз відносин, що характеризуються категорією "ринкове господарство", слід здійснювати щонайменше в трьох аспектах: історико-цивілізаційному, об'єктно-суб'єктному та за фазами суспільного виробництва. Існує розмежування поняття "ринкове господарство" також за політико-адміністративними ознаками, що мають похідний характер.

У сучасній науковій літературі, в політичних і законодавчих документах поняття "ринкове господарство" нерідко ототожнюють з такими поняттями, як "ринок", "ринкова економіка", "ринкова організація виробництва". Ці поняття в цілому можна використовувати як тотожні для економічних систем, господарська діяльність яких ґрунтується на конкуренції.

В економічній системі ринкове господарство, з одного боку, є сферою обміну, сукупністю купівлі-продажу, які відбивають збалансування попиту і пропозиції, рівновагу вигоди для господарських суб'єктів; з другого — воно генерує безперервність процесу відтворення, його цілісність. Виходячи з останнього, ринок є складовою частиною, компонентом ринкового господарства. Ринкова економіка — це сфера прояву і відтворення відносин товарного виробництва. Ринок є механізмом, за допомогою якого товарно-грошові відносини перманентне виявляються у господарському житті. Формуючи конкурентне середовище, ринок є ефективним організатором товарного виробництва.

Ринок як спосіб організації товарного виробництва можна подати за схемою, наведеною на рис. 9.

Ринкова економіка передбачає чіткі відповіді на такі запитання:

Що і в якому обсязі виробляти? Як виробляти товар (технологія, ресурси)? Які будуть витрати виробництва? Для кого призначена вироблювана продукція? Який життєвий цикл виробленого товару?

Суть кожного ринкового господарства — додатковий продукт як конкретне вираження підтвердження суспільне корисної праці.

Ринкова економіка ґрунтується на могутньому фундаменті матеріальних інтересів. Вона не визнає стандартно-усереднених ставок і тарифів, зрівнялівки в оплаті праці.

Конкурентно-ринкове середовище визначає найжиттєздатніші структури. Ринок спонукає до раціонального господарювання, вміння рахувати витрати й прибутки. В умовах ринкової економіки життєздатним зв'язком є еквівалентний обмін, оплачена послуга., Крім того, ринок стимулює диференціацію прибутків відповідно до кінцевих результатів господарської діяльності.

Концепції ринкового господарювання включають право господарюючого суб'єкта оперативно розробляти і здійснювати ефективні задуми за рахунок гнучкого управління економічними інтересами. Вони не відкидають прямого централізованого впливу, коли це необхідно. Небезпечна не централізація як така, а перевищення її міри, відрив вказівок і рекомендацій центральних структур управління економікою від економічних інтересів господарюючого суб'єкта.

Загальнолюдська практика господарювання виробила два фактори, що спонукають всіх учасників виробництва працювати сумлінно й високоєфективно. Це, з одного боку, реальна можливість значного економічного зиску, відчутного виграшу на основі підприємливих управлінських задумів та гнучких багатоваріантних маневрів, а з другого — цілком реальна можливість провалу, тобто неминучої економічної відповідальності за рішення, що приймаються.

Можливість економічного провалу визначається реальними умовами господарської діяльності, рівнем наукової зваженості запрограмованих маневрів. Будь-яка форма господарювання й підприємницької діяльності, що припускає підвищення витрат виробництва або відстає щодо оновлення продукції, призводить до втрати споживачів на користь конкурентів. Звідси неминуче падіння прибутків і, якщо не буде прийнято ефективних заходів, — банкрутство.

При пануванні адміністративно-командних методів керівництва для господарських суб'єктів (велике підприємство чи окремих працівників) головне завдання полягає не в тому, щоб досягти максимуму (це пов'язано з додатковими витратами зусиль, часу, ресурсів), а в тому, щоб бути не гіршим за інших і мати приховані резерви на випадок нових завдань. Об'єкт управління боїться лише покарання за невиконання команди, економічної ж мотивації підприємливості немає.

Ринкова економіка — це сфера прояву та відтворення відносин товарного виробництва. Оскільки ринкове господарство повністю зумовлюється наявністю та функціонуванням

товарного виробництва, як, і навпаки, останнє наповнюється ринковими відносинами, то можна вважати, що **ринкова економіка є не що інше, як товарне виробництво.**

Товарно-грошові відносини визначаються тими об'єктивними засадами, які відтворюються господарським життям суспільства. Це, в свою чергу, відбиває діалектику продуктивних сил і виробничих відносин, а в певній частині є матеріалізованим підсумком поглядів та уявлень господарських суб'єктів.

Не існує окремо товарно-грошових відносин, які за своєю суттю є ринковими, і власне виробничих відносин при пануванні ринкового середовища.

Товарне виробництво, а в наш час ринкова економіка є матеріалізацією товарно-грошових відносин, що виступають суспільною формою розвитку продуктивних сил. У цьому зв'язку важливо враховувати два принципових моменти.

1. Виробничі відносини зароджуються в продуктивних силах, а не в системі управління. Інакше виробничі відносини можна було б "творити" за бажанням політиків. На ділі ж право в кращому випадку відображає економічну дійсність. Економічне середовище не створюється голосуванням та референдумами. Те, що можливе в політиці, неможливе в економіці, в господарському житті, **хоч** перша й впливає на другу та навпаки.

Перспективи розвитку організаційно-економічних виробничих відносин, ринкових за своєю суттю, зумовлюються характером та рівнем розвитку продуктивних сил. Саме в розвитку останніх слід шукати становлення ринкових відносин.

2. Чисті, тобто позаодноукладні економіки в природі суспільного буття не зустрічаються. І будь-які спроби ліквідувати багатокладність, розмаїття форм власності та господарювання означають відмову від ринкової економіки, законів товарного виробництва, тобто відпрацьованих віками регуляторів господарського життя.

Перехід до ринкової економіки — це тривалий і багатогранний процес. Він зумовлюється такими чинниками, як приватна власність і форми господарювання, що відповідають їм.

Приватна власність в умовах соціально орієнтованого ринкового господарства — це спосіб творення суспільних продуктивних сил на основі економічної свободи людини, реалізації її матеріального інтересу і господарської підприємливості. Вона ґрунтується на принципах: досягати успіхів завдяки своїм здібностям і розумному ризику, господарювати з прибутком. Відсутність приватної власності означає нічийність та безгосподарність. Саме через відсутність донедавна у вітчизняній економіці приватної власності та форм господарювання, що відповідають їй, суспільне виробництво не було включене в систему принципів і законів товарного господарства. Звідси економічно неефективне господарювання.

Вільне підприємництво — одна з передумов ринкової економіки. Аналізуючи проблему підприємництва з точки зору політ економічної теорії, слід мати на увазі, що цей соціально-історичний феномен — не абстрактне поняття. Воно завжди розвивається в певному історичному та соціальному середовищі. Однак обов'язковою умовою і ознакою підприємницької діяльності є свобода економічної самодіяльності людини, її самостійність у виборі варіантів рішень, за якими стоять комерційний успіх, прибуток або ж банкрутство зі всіма його наслідками.

Сутністю підприємництва є самостійне, ініціативне господарювання, а його метою — діловий успіх у вигляді прибутку, особистий дохід. Основними його рисами є постійний ризик, матеріальна відповідальність, організаційно-господарське новаторство, раціоналізм, ефективне використання ресурсів. Підприємництво має такі форми: *індивідуально-приватне, асоційоване, державне, індивідуально-сімейне*.

Необхідним інститутом ринкового господарства є гроші, їх конвертованість. Це кисень для ринкового організму. При наявності дієздатного грошового інструментарію в споживача з'являється реальний важіль впливу на виробництво, а у виробника — реальний стимул інтенсивніше працювати, щоб багатіти, бо гроші — це багатство, а багатство — це гроші (А. Сміт).

Ще у XVIII ст. відкрита класична закономірність: **маса** грошей, помножена на

швидкість їх обігу, повинна дорівнювати обсягу випущених товарів, помноженому на рівень цін. Якщо ця рівновага порушена, то необхідно скоригувати одну з чотирьох складових.

Величезне значення для становлення ринкового середовища мають ціни, зокрема інститут вільного ціноутворення. Поза останнім існування саморегулюючих систем ринкових відносин неможливе. Вільне ціноутворення — це пункт перехрещення попиту й пропозиції, неминуча самокорекція, реагування на інтереси споживача залежно від стану виробництва, економії витрат.

Перелік передумов формування ринкового середовища можна значно продовжити, включивши, зокрема, стимулюючу податкову політику, еквівалентні відносини в сфері праці та найму робочої сили, відкритість національних економік, орієнтацію їх на міжнародний поділ праці, можливість світового обміну, зв'язки зі світовим ринком.

Перехід до-ринкової економіки ні за яких обставин не може бути здійснений "кавалерійською атакою", цей процес не може бути легким і безболісним. При цьому треба взяти до уваги, що в сучасному світі з 170 країн ринкової економіки тільки понад 30 належать до багатих розвинутих країн.

Загальновизнаними ознаками товарного виробництва, тобто ринкової економіки, є:

багатоукладність економіки, в тому числі й приватний сектор, нормальне функціонування приватної власності;

економічна відособленість, тобто повна економічна самостійність та економічна відповідальність товаровиробників;

панування еквівалентних, тобто економічно справедливих зв'язків і відносин між господарюючими суб'єктами;

реальна дієдатність товарно-грошового інструментарію, і насамперед грошей, цін;

розвиненість ринкової інфраструктури — різних бірж та їх інститутів, маркетингових служб, інформаційно-посередницьких та інших фірм.

Якщо в будь-якій системі господарювання цих ознак, перелік яких можна значно продовжити, немає, то вона не є товарним виробництвом зі всіма наслідками. Головним при цьому є те, що виробничі відносини не є товарно-грошовими, а отже, і економічними. З одного боку, пануючі в нетоварному виробництві відносини відтворюються як власне господарські, а з другого — як організаційно-технократичні. Звідси неминучі конфронтаційність виробничих відносин, їх ідеологізація, агресивне відторгнення основних рушійних сил суспільного прогресу.

Ринкова економіка і пов'язані з нею цивілізовані "правила гри" в сфері управління та господарювання не з'являться раніше, ніж у вітчизняній економіці почнеться широкий реальний процес роздержавлення та приватизації, формування соціально-економічного середовища ринкового господарювання.

Приватизація — це формування прошарку власників, господарів. Поява їх неможлива без утвердження в суспільстві приватної власності, приватного сектора економіки.

Гуманістичний пафос нетоварного виробництва не врахував однієї "дрібниці" — людина є істота не лише суспільна, а насамперед біологічна. Отже, поведінкою її керують матеріальні потреби, які виступають як економічні інтереси.

Ринкова економіка є тим середовищем, в якому потрібні умови конкурентного господарювання, тобто вільний доступ кожного члена суспільства до будь-яких видів економічної діяльності.

Суб'єктами ринкової економіки можуть бути: практично кожний індивідуум як фізична особа, що не обмежена законом у правосуб'єктності та дієдатності; групи громадян (партнерів); трудові колективи;

юридичні особи всіх форм власності. Щодо останніх, то світова практика нагромадила значну кількість різних форм господарювання, які водночас є господарськими суб'єктами. Зокрема, йдеться про такі організаційно-господарські форми, як індивідуально-трудова

діяльність; державні підприємства; кооперативи; орендні підприємства; фермерські господарства; колективні господарства; народні підприємства; акціонерні товариства; малі підприємства; корпорації, об'єднання, господарські товариства; асоціації, консорціуми; спільні (змішані) підприємства.

Найпоширенішими є три основні форми підприємництва (бізнесу): *одноосібне володіння, товариства, корпорації*. Узагальнюючим для всіх цих

форм є поняття *фірми*, тобто всі вони є юридичними особами, суб'єктами ринкової економіки.

В останні десятиліття суттєво змінилася роль певних суб'єктів господарського життя. Технологічні зрушення у виробництві значно зменшили можливості й переваги великосерійного виробництва, гігантських підприємств та об'єднань. Водночас рентабельність і життєздатність малих форм господарювання, так званих малих підприємств, суттєво зросла. В результаті в країнах з розвинутою ринковою економікою питома вага суб'єктів малого бізнесу та підприємницької діяльності стрімко зростає. У США, наприклад, функціонує понад 15 млн малих фірм, тобто близько 80 відсотків усіх підприємницьких організацій. Частка малого бізнесу у ВВП досягла 43 відсотки, а в загальній чисельності найманої робочої сили — 58 відсотків.

Основні переваги малих фірм такі:

незалежність дій, самостійність і свобода при виборі та здійсненні господарського маневру; індивідуалізована мотивація розумового ризику та високого кінцевого результату;

чітко персоніфікована відповідальність за свої рішення, дії та результати роботи;

гнучка й оперативна адаптація до ситуацій, що перманентне змінюються;

більш низькі управлінські витрати;

націленість у завтрашній день, перспективу, що зумовлено активною інноваційною політикою фірми.

Це не означає, що малий бізнес не має недоліків. Вони є, і їх не менше, ніж переваг. Однак у цих формах постать власника, підприємця нероздільно пов'язана з функціями виробника.

Звідси його працелюбство, діловитість, турбота про завтрашній день.

Першорядною умовою функціонування ринкової економіки та забезпечення її подальшого розвитку є наявність самостійних, економічно відповідальних не тільки своїми поточними доходами, а й їх майновою власністю товаровиробників. Вони повинні мати свободу для господарського маневру, включаючи право займатися на свій ризик і під свою відповідальність будь-якою діяльністю, не забороненою законодавством, самостійно визначати виробничу програму, вибирати постачальників, споживачів, установлювати ціни, виходячи з кон'юнктури ринку, розпоряджатися доходами, що залишилися після сплати податків і внесення інших обов'язкових платежів, наймати і звільняти працівників відповідно до чинного законодавства, визначати форми та розміри заробітної плати понад прожитковий мінімум, встановлювати винагороди та матеріальні стимули до ефективної праці.

Вирішальним кроком до ринкового господарства є якнайшвидше зростання самостійних товаровиробників — власників індивідуальних, колективних, кооперативних, без яких ринкова економіка неможлива. Зародження й подальший розвиток прошарку господарів як основних суб'єктів ринкової економіки в змозі завести механізм товарно-ринкової саморегуляції, розпочати інтенсивну самоорганізацію всієї економічної системи при активній регулюючій і цілеспрямовано підтримуючій участі держави.

Висновки

1. Ринок є суспільство господарських суб'єктів пов'язаних відносинами вільного конкурентного обміну, який здійснюється за допомогою існуючих організацій та ринкових інститутів.

2. Ринок має багату структуру, його головними складовими є ринки: товарів, капіталу, фінансово-кредитний, валютний, трудових ресурсів, інформації.

3. Ринкова інфраструктура містить такі головні елементи: аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, біржі, брокерські, страхові, аудиторські фірми, холдінгові компанії.

4. Ринок виконує такі головні функції: регулюючу, стимулюючу, розподільчу та інтегруючу.

5. Ринкове господарство, з одного боку, є сферою обміну, сукупністю купівлі-продажу, які відбивають збалансування попиту і пропозиції, рівновагу вигоди для господарських суб'єктів, з другого – воно генерує безперервність процесу відтворення, його цілісність.

Контрольні запитання і завдання.

1. Чому ринок є полі системним утворенням з надзвичайно багатою структурою?
2. Як співвідносяться між собою і наскільки взаємопов'язані ринок споживчих товарів і послуг, ринок інвестицій і капіталу, фінансово-кредитний ринок, ринок трудових ресурсів, ринок інформації та ін.?
3. Розкрийте сутність ринкової інфраструктури та її соціальну роль.
4. Які найхарактерніші ознаки і різновиди біржової діяльності?
5. Чому в сучасному ринковому господарстві існують тіньові відносини та зв'язки?
6. Чим зумовлюється економічний зміст ринкового господарства?
7. Як співвідносяться категорії “ринок”, “ринкова організація виробництва”, “ринкова економіка”, “ринкове господарство”?
8. Якими є найбільш загальні елементи ринкового господарства та механізм дії останнього?
9. Назвіть суб'єкти ринкового господарства.
10. Що є вирішальною умовою створення ринкового господарства?

Тести.

1. Покажіть, в чому полягає різниця між командною та ринковою економікою за такими показниками:
 - а) регулювання галузевих пропорцій;
 - б) регулювання розподілу ресурсів;
 - в) ціноутворення;
 - г) розподіл трудових ресурсів (професійний, територіальний).

- Д) державне регулювання.
2. Яка з наведених характеристик суперечить поняттю “конкурентний ринок”:
 - А) велика кількість продавців;
 - Б) виробник може впливати на ринкову ціну;
 - В) відносно легкий вхід виробників у конкурентний ринок?
 3. Яке з визначень ринку найточніше виражає його суть;
 - А) Ринок сектор економіки, що охоплює торгівлю;
 - Б) Ринок це механізм узгодження інтересів;
 - В) Ринок це місце купівлі продажу.
 4. Ринок продавця – це:
 - А) Коли попит значно перевищує пропозицію;
 - Б) Ринок суб’єктів, які намагаються продати свій товар;
 - В) Коли пропозиція значно перевищує попит.
 5. Яка функція внутрішньогалузевої конкуренції є головною:
 - А) зниження ціни;
 - Б) Скорочення витрат виробництва;
 - В) Встановлення ринкової ціни?

ЛІТЕРАТУРА ДЛЯ ЗАГЛИБЛЕНОГО ВИВЧЕННЯ ДАНОГО РОЗДІЛУ:

1. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества.
і. Гл. М., 1976
2. Долан Э. Дж., Линдсей Д.Е. Рынок: Микроэкономическая модель. Гл. 2,3,4.
і. С-Пб. 1992.
3. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику.
і. Лекции 3, 4, 5. М. 1991.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика. Т. 2. Гл. 22. М. 1992.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ №6

Тема заняття: “Ринок як форма організації суспільного виробництва”

Мета заняття: Обговорити сутність ринку і об’єктивні умови його формування, а також розкрити функції та структуру ринкових відносин.

Основні теоретичні положення наведені у конспекті лекцій, у розділах:

Етапи семінарського заняття:

-Обговорення основних положень теми заняття:

а) Товарне виробництво- основа ринкової економіки. Товар і його властивості. Теорії вартості.

б) Виникнення, сутність і функції грошей.

в) Ринок, його сутність, функції та структура.

г) Риночне господарство і його основні суб'єкти.

Виконання вправ:

1. Визначте величину вартості товару, якщо 8% товару постачається за ціною 50 коп., 79%- 40 коп., 15%- 45 коп., 7%- 35 коп.

2. Яка кількість грошей необхідна для обсягу, якщо сума цін усіх товарів - 500 млрд. грош. од; сума цін товарів, проданих у кредит, - 150 млрд.; платежі, строк оплати яких наступив - 100 млрд.; Взаємопогашаючі платежі – 50 млрд., середнє число оборотів – 5 ? Як зміниться ця потреба, якщо швидкість обігу грошей становитиме: а) 8; б) 4?

Тести:

1. Основні передумови виникнення товарного господарства:

а) розвинений обмін ;

б) виникнення грошового обміну ;

в) суспільний поділ праці та економічна відокремленість виробників ;

г) обмеженість сукупних виробничих ресурсів і матеріальних благ .

2. Чи є товаром :

а) вирощена на власному городі морква для власного споживання;

б) масове виробництво взуттєвих виробів;

в) зв'язаний для себе светр ?

3. Яке з визначень ринку найточніше виражає його суть:

а) ринок це сектор економіки, що охоплює торгівлю;

б) ринок це механізм узгодження інтересів;

в) ринок це місце купівлі - продажу?

4. Які з наведених елементів не передбачають діяльності ринкового механізму:

а) виробництво зброї;

б) охорона навколишнього середовища;

в) державна власність?

5. Яка з наведених характеристик суперечить поняттю “конкурентний ринок”:

а) велика кількість продавців;

б) виробник може впливати на ринкову ціну;

в) відносно легкий вхід виробників у конкретний ринок?

ЛЕКЦІЯ № 10. ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО КРУГООБІГУ

План лекції:

- 4.1 Домашнє господарство як суб'єкт економічних відносин.
- 4.2 Домашнє господарство у ринковій системі.
- 4.3 Структура доходів та їх використання.

При вивченні даної теми важливо зосередити увагу на таких питаннях: характеристиці домогосподарств як суб'єкта економічних відносин; їх двоїстій ролі в економіці; бюджеті сім'ї, джерелах її доходів і структурі їх використання.

Характерною особливістю даної теми є те, що домогосподарство як самостійна навчальна проблема раніше не вивчалася, тому і не знайшла більш-менш повного відображення в існуючій навчальній літературі.

1. Домашнє господарство як суб'єкт економічних відносин

Серед безлічі учасників господарювання сучасна економічна теорія виокремлює три основні групи суб'єктів економічних відносин:

- * домашні (сімейні) господарства;
- * підприємства (фірми) різних видів, форм і господарської спеціалізації;
- * держава з її розгалуженим апаратом управління та захисту.

Поняття «домогосподарство»

Первинним (базовим) суб'єктом економічних відносин є домашнє господарство. В економічному плані під цим розуміється група осіб, які пов'язані родинними стосунками і ведуть спільне господарство для сімейного споживання. Тому саме поняття «домогосподарство» близьке до поняття сімейне господарство у традиційному розумінні: сім'я – це люди, пов'язані родинними зв'язками, мають спільні доходи і спільно їх використовують (сім'я може складатись і з однієї людини).

Отже, домашнє господарство - 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 натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності.

Домашні господарства постачають підприємствам незамінні виробничі ресурси: робочу силу, підприємницькі здібності, а також капітал, землю тощо. Формування в домашніх господарствах споживчого попиту -- необхідна умова стимулювання розвитку будь-якої економіки.

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. Термін «домогосподарство» об'єднує всіх

споживачів: найманих працівників, підприємців, власників капіталів, природних ресурсів, осіб, що зайняті і незайняті в суспільному виробництві.

Еволюція ролі домогосподарств

У ході історичної еволюції домогосподарство зазнало суттєвих змін. Протягом тисячоліть воно було приречено на ведення натурального сімейного виробництва. Все необхідне для задоволення матеріальних потреб здобувалось, вироблялось членами родини. Неодмінними супутниками натурального сімейного виробництва були нерозвинутість, обмеженість потреб. Отже, домогосподарство як економічний суб'єкт було замкненим. Воно не брало або майже не брало участі в обміні, оскільки практично все, що вироблялось, споживалось на місці. За таких умов домогосподарство практично не мало залишків продукції для продажу, а відповідно -- коштів для «широкого» придбання потрібних промислових товарів. Воно фактично не користувалося або майже не користувалося товарами, послугами інших виробників.

У процесі подальшого розвитку продуктивних сил суспільства та ринкових відносин суттєво змінювались й економічні функції домогосподарства. Поступово економічний прогрес об'єктивно призводив до того, що домогосподарствам було вигідніше відмовлятися (за незначними винятками) від ведення натурального виробництва. Для них ефективнішою виявилась участь у розгалуженій системі суспільного поділу праці та її кооперуванні, ніж самозабезпечення навіть первинних потреб (в їжі, одягу, житлі), втому числі шляхом малопродуктивної праці у традиційному підсобному господарстві. Про це переконливо свідчить досвід економічно розвинутих країн. Наприклад, згідно з американською статистикою, 80 млн домашніх господарств виробляють менше 4 % ВВП, а споживають понад 70 % його обсягу. Це дозволяє дійти висновку про те, що сім'я виступає важливим споживачем. Разом з тим вона — базова пріоритетна одиниця суспільного життя. В ній відбувається розвиток самої людини, формується її індивідуальність.

Тому не слід вважати закономірним процесом один із парадоксів пострадянського періоду, коли продекларований рух до ринку в країнах СНД, в т. ч. й Україні, значною мірою перетворився на власну протилежність: рух назад - до натурального виробництва.

«Ренесанс» домогосподарства в Україні

Глибока економічна криза, що охопила Україну з початку 90-х років, перервала процес поступового підвищення рівня життя нашого населення. Розкрадання нагромадженого суспільного багатства, знецінення вкладів населення, масове (явне і приховане) безробіття дуже швидко зробили бідними і жебраками мільйони людей як на селі, так і в місті. Тому, аби вижити, люди почали шукати порятунку власними силами. Багато сімей, нещодавніх вихідців із села, які часто мешкали в містах у відомчих гуртожитках, втративши роботу, почали повертатись в село. Економічний занепад сільськогосподарських підприємств, багатомісячні затримки з виплатою заробітної плати та пенсій змусили сільські домогосподарства майже повністю перейти на

самозабезпечення. Натуральне виробництво на селі знову стало домінуючим.

За даними статистичного обстеження бюджетів сімей в Україні протягом 1997 р., частка оплати праці в середньодушовому сукупному доході порівняно з 1990р. скоротилася в 1,5 рази, а частка надходжень від особистого присадибного господарства зросла приблизно в 3 рази. Сільські сім'ї майже всі свої потреби в харчуванні забезпечують за рахунок надходження продуктів з особистих підсобних господарств, в яких наприкінці 90-х років вироблялось більше половини всієї сільськогосподарської продукції в Україні. Значну частину спожитої картоплі, близько половини овочів і баштанних, фруктів, ягід та винограду, більше чверті яєць, кожний шостий кілограм м'яса і м'ясопродуктів та восьмий молока і молочних продуктів міські сім'ї отримують з підсобних господарств та від родичів, які мешкають у сільській місцевості.

Таким чином, майже 10 років перехідного періоду до ринку вітчизняні сільські домогосподарства прямували не до нього, а від нього. В усіх розвинутих країнах завдяки ефективному кооперуванню такі домогосподарства чітко зорієнтовані на товарне, а не натуральне виробництво.

2. Домашнє господарство у ринковій системі

Економічна роль домогосподарства

Економічна роль сім'ї у ринковій економіці досить важлива і складна. Сім'я вирішує різноманітні проблеми ведення домашнього господарства, сімейного бізнесу, відтворення робочої сили, забезпечення необхідного рівня споживчого попиту, формування споживчого потенціалу. Вирішення проблем сім'ї, яка веде домашнє господарство та займається підприємницькою діяльністю в умовах ринкової економіки, слід шукати у:

- * формуванні нових потреб і можливостей сім'ї;
- * створенні умов розвитку і реалізації економічних функцій сім'ї;
- * забезпеченні нормальних побутових умов сім'ї;

* підвищенні її соціально-економічного статусу. Соціально-економічний статус сім'ї - це інтегральний показник, який відображає в сімейних відносинах особливості соціально-політичного устрою держави, її правові основи, рівень розвитку економіки, культури та суспільної самосвідомості.

В узагальненому вигляді домашнє господарство виконує подвійну роль в сучасній економіці. З одного боку, воно є активним суб'єктом ринкових відносин, а з іншого - важливою ланкою в економічному кругообігу ресурсів, товарів (послуг), доходів. Спрощену модель включення домогосподарств у виробничо-розподільчий кругообіг і місце сім'ї у сучасній економіці ілюструє рис. 3

Грошові доходи
Витрати



Виручка від продажу Споживчі витрати

Рис 3. Місце сім'ї (домогосподарства) в ринковій економіці

Як видно, домогосподарства є одним з основних суб'єктів економічної діяльності в суспільстві. Досить рельєфно це проявляється в ряді їх функцій.

Функції сімейних господарств

Функції сім'ї досить різноманітні. Вони стосуються всіх важливих секторів функціонування суспільства і багато в чому визначають соціально-економічні процеси, що відбуваються в ньому.

За ринкової економіки сім'я є основним осередком формування і нагромадження людського капіталу. В ній створюється фізіологічна основа даного капіталу, що постійно розвивається, одночасно адаптуючись до існуючої соціально-економічної системи життєдіяльності. Це пов'язано з соціальною та виховною функціями сім'ї.

Для появи і розвитку людського капіталу необхідні такі фактори: самі продуценти - члени сім'ї, а також - споживчі блага (товари, послуги). Зниження дітонороджувальної функції сім'ї зменшує не лише трудовий, а й соціально-економічний потенціал суспільства в цілому. З економічної точки зору діти є не лише суб'єктом споживання, а й об'єктом інвестицій.

Наступною важливою функцією домогосподарств є споживча. Суть її полягає в тому, що саме сімейні господарства виступають основним споживачем товарів і послуг, які обертаються на відповідному ринку.

* Див- Экономическая теория: Учеб. / Под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, акад. Г. П. Журавлевой. — М: ИНФРА-М, 1999. — С. 249.

Адресний платоспроможний попит домогосподарств на ринку товарів і послуг визначає обсяги та асортимент внутрішнього виробництва й імпорту. Такий попит є однією з рушійних сил функціонування та розвитку всієї економіки. При цьому важливо, щоб адресне грошове забезпечення домогосподарств як сукупного споживача дорівнювало адресному виробництву товарів і наданню послуг, тобто їх пропозиції. Зрозуміло, що це — ідеальна формула (мета), чого досягнути на практиці неможливо, але потрібно намагатися наблизитися до цього.

Одночасно роль домашнього господарства як економічного суб'єкта реалізується не лише в заключній (кінцевій) фазі суспільного відтворення — споживанні економічних благ (товарів, послуг). Не менш важливою його функцією є постачальницька, Кругообіг починається з домашніх господарств як власників ресурсів. Вони постачають на ринок такі важливі виробничі ресурси, як працю (робочу силу), капітал, землю та підприємницькі здібності, одержуючи за це доходи в грошовій або натуральній формі. Ці ресурси потрапляють до підприємств, які, поєднавши їх певним чином, створюють товари і послуги. Останні, опинившись на відповідному ринку, купуються домогосподарствами. Як бачимо, в умовах ринку домогосподарства і підприємства одночасно діють як покупці і продавці.

Такий подвійний зв'язок домогосподарств і підприємництва здійснюється через ринок споживчих товарів і послуг та через ринок ресурсів, узгодженість їх дій. Адже домогосподарства не можуть придбавати на споживчому ринку більше благ, ніж це дозволять їм отримані від продажу ресурсів доходи. А підприємці не можуть купити більше ресурсів, ніж це дозволяє їх виручка, яку вони отримали від продажу товарів і послуг.

Скорочення доходів домогосподарств відразу негативно впливає на споживчий попит. Його скорочення призводить до зменшення обсягів виробництва товарів і послуг, зростання безробіття, що зумовлює подальше зменшення маси трудових доходів населення, а відповідно і його споживчого попиту. Розірвати це «зачароване коло» можна збільшенням маси трудових доходів, але не шляхом емісії, а зниженням цін і тарифів на товари і послуги. Однак за економічної кризи дуже обмежені можливості як збільшення трудових доходів, так і зниження цін і тарифів.

Суттєва роль у функціонуванні домогосподарств як економічного суб'єкта належить їх виробничій та посередницькій функціям. Так, частина домогосподарств виступає безпосередніми виробниками різних товарів і послуг, які поставляються на ринок. За вітчизняних умов це в основному виробництво сільськогосподарської продукції, ремісництво, різноманітні ремонтні, будівельні та побутові послуги, а також інші види індивідуальної трудової діяльності. З подальшим розвитком останньої та фермерства в Україні продукуюча (виробнича) функція домогосподарств зростатиме.

Посередницька функція домогосподарств найчіткіше виявляється в сфері торгівлі. Зокрема, в країнах з розвинутою ринковою економікою досить поширені сімейні форми малих торговельних підприємств, які надають послуги на високому професійному та сервісному рівнях. На жаль, «масова ейфорія» щодо можливостей і вигід заняття роздрібною та дрібнооптовою торгівлею різноманітними товарами, яка охопила різні прошарки українського населення на початку 90-х років, нічого спільного із загальними тенденціями розвинутої ринкової економіки не мала. Головна причина цього масового явища в Україні — глибока економічна криза. Різке скорочення виробництва, масова зупинка підприємств, незатребуваність науково-дослідної, культурно-просвітницької діяльності позбавили робочих місць десятки тисяч працездатних людей, які в пошуках засобів для виживання сім'ї змушені були зайнятись нескінченними

«вояжами» до суміжних країн за товарами-напівфабрикатами та дрібною базарною торгівлею ними. Більшість з них готові негайно залишити професію крамаря-посередника і так званих реалізаторів, тільки-но трапиться постійна робота за набутою попередньою професією і кваліфікацією.

3. Сімейний бюджет: структура доходів та їх використання

У політико-економічному аспекті кожне домогосподарство, як правило, є автономною самодостатньою економічною ланкою (суб'єктом), що має власний бюджет доходів і витрат. Воно (домогосподарство) розраховує лише на власні ресурси і забезпечує потреби сім'ї всім необхідним для нормальної її життєдіяльності та відтворення. Крім того, домогосподарства сплачують державі податки.

Формування доходів сім'ї, їх використання, узгодження доходів та витрат і утворюють бюджет сім'ї.

Джерела доходів домогосподарства

Джерела, за рахунок яких формується дохідна частина бюджету, досить різноманітні. У ринковій економіці їх можна згрупувати в три види.

По-перше — це джерела сімейних доходів, які мають трудове походження: заробітна плата (у т. ч. й натуральна оплата); доходи від індивідуально-трудої та підприємницької діяльності; доходи від особистого підсобного господарства. Сюди з відповідною часткою умовності можна віднести і

трудова пенсія.

По-друге --це доходи від власності: рента (орендна плата), проценти на вклади та з облігацій, дивіденди тощо.

І, по-третє, значну частку доходів сім'я одержує через так звані суспільні фонди споживання (вони мають різні суспільні форми, наприклад, Пенсійний фонд) у вигляді грошових виплат і безкоштовних послуг. В основному — це соціальні пенсії та допомоги, виплати по безробіттю, стипендії, дотації на різні путівки для відпочинку, виплати багатодітним сім'ям, а також наявність елементів безкоштовного або пільгового лікування та освіти населення. У формуванні цього джерела закладена праця всього суспільства і разом з тим кожного працездатного члена сім'ї.

Структура доходів сімейного бюджету

Структура доходів сімейного бюджету залежить від характеру суспільних відносин у країні та рівня розвитку продуктивних сил. Для ринкової економіки специфічним є те, що в доходах сім'ї підвищується роль доходів від власності та індивідуальної трудової діяльності.

Сукупний сімейний дохід не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто вартості (грошової оцінки) набору товарів і послуг, розрахований на основі наукових нормативів споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Кризовий стан економіки України, на жаль, поки що не дозволяє підтримувати відповідний науково обґрунтований рівень прожиткового мінімуму для значної частини населення,

особливо соціально вразливих прошарків — багатодітних сімей, інвалідів, основної маси пенсіонерів і безробітних. Ці люди неспроможні без допомоги держави забезпечувати хоча б мінімальні свої потреби, тому категорія наших співвітчизників, які знаходяться за межею бідності, надзвичайно численна.

При аналізі доходів бюджету сім'ї принципово важливо врахувати не просто номінальний їх розмір, а реальну купівельну спроможність, що залежить від рівня цін на товари, послуги та динаміки інфляційних процесів у тій чи іншій країні.

Одночасно слід розуміти, що чисельність і склад сім'ї, співвідношення між працюючими і непрацюючими у реальному житті надзвичайно різноманітні. Це позначається як на обсязі, так і на структурі доходів. Середні цифри не в змозі врахувати цю різноманітність (тут особливо часто виходить як у тому анекдоті: пан сам з'їв курку, але разом зі слугою вони з'їли по пів курки). Однак середні величини мають позитивну властивість: дають можливість виявити типову ситуацію і визначити головні тенденції її розвитку. У нашому випадку — це тенденції формування та використання сімейних доходів. На цьому й базується їх широке застосування при аналізі цих доходів.

Так, за даними Держкомстату України, сукупний середній дохід на сім'ю в 1997 р. становив понад 3,8 тис. грн. (табл. 2).

Таблиця 2

СТРУКТУРА СУКУПНОГО ДОХОДУ СІМЕЙ В УКРАЇНІ ЗА 1997 р.

Джерела доходу у середньому на сім'ю за рік	Усі сім'ї незалежно від місця проживання	
	грн.	%
Сукупний дохід,	3804,9	100
в тому числі:		
трудові доходи	1679,3	44,1
пенсії, стипендії, різні допомоги і т. ін.	375,8	9,9
доходи від особистого підсобного господарства	1046,9	27,5
доходи з інших джерел	702,9	18,5

Трудові доходи (зарплата в усіх її різновидах і формах) дорівнювали понад 2/5 цієї суми. Для сільських домогосподарств основним джерелом доходів був дохід від особистого підсобного господарства (понад 50 %). Отже, питома вага трудових доходів сімей в їх загальному обсязі виявляється не досить високою. Це свідчить про те, що заробітна плата втратила своє значення як основне джерело засобів для забезпечення життєдіяльності населення України.

Для реалізації отриманих домогосподарствами доходів в умовах ринкової економіки необхідна наявність на споживчому ринку достатньої кількості та відповідного асортименту товарів і послуг за доступними для масового споживача цінами *. Це одна з найважливіших умов макроекономічної ринкової рівноваги.

Використання сімейних доходів

Отримання сімейних доходів, якими б великими вони не були, з точки зору теоретичного економічного аналізу не слід абсолютизувати як самоціль, адже це лише засіб задоволення потреб людини. Із зростанням доходів не тільки повніше задовольняються потреби сім'ї, а й змінюється структура системи надання переваг в їх використанні. У цьому виявляється одна з форм закону зростання потреб та їх ускладнення. Відповідно змінюється і структура витрат сім'ї.

Сімейні доходи використовуються за різними напрямками. Основні серед них такі: на харчування; придбання товарів широкого вжитку (одяг, взуття) і довгострокового користування (меблі, холодильники, телевізори, комп'ютери, автомобілі тощо); оплату соціально-культурних і комунально-побутових послуг; сплату податків і різних платежів; заощадження та нагромадження; інші, часто непередбачені витрати.

Щодо зміни структури витрат із сімейного бюджету можна виявити кілька тенденцій. Перш за все це скорочення у доходах питомої ваги коштів, що йдуть на харчування сім'ї. В цілому така тенденція прогресивна і свідчить про зростання рівня та якості життя населення. Вона характерна для всіх країн з динамічним розвитком економіки. Пояснюється це тим, що витрати на харчування — необхідна основа існування кожної людини. Видатки на нього, за всієї їх пріоритетності, визначаються традиційними сімейними потребами і менш за все піддаються скороченню. Тобто ці видатки більш-менш стабільні порівняно з іншими їх видами.

Позитивними є й тенденції зростання витрат із сімейного бюджету на соціально-культурні потреби, збільшення заощаджень та нагромаджень, які спрямовуються для поліпшення добробуту членів сім'ї, організацію власного бізнесу тощо.

Щодо згаданих загальних прогресивних тенденцій, характерних для використання бюджету домогосподарств у розвинутих країнах, то в Україні у 90-ті роки вони не проявлялися. Це очевидно зі структури використання сукупного доходу сімей, представленої у табл.3.

** Якщо споживчий ринок насичений недостатньо, то існує асортиментний дефіцит. Проте найголовніше інше: якщо доходи сімей не узгоджені з роздрібними цінами (як в економіці сучасної України), то розподільчий ринковий механізм деформується як на макро-, так і мікрорівнях*

Таблиця 3

СТРУКТУРА ВИКОРИСТАННЯ СУКУПНОГО ДОХОДУ СІМЕЙ В УКРАЇНІ ЗА 1997 р.

Напрями використання доходу в середньому на сім'ю за рік	Усі сім'ї незалежно від місця проживання	
	гри.	%
Увесь використаний сукупний дохід,	3804,9	100
в тому числі на:		
харчування (з урахуванням алкогольних напоїв)	2192,6	57,7
непродовольчі товари	631,7	16,6
оплату послуг	481,1	12,6

в т. ч. на оплату житла і комунальних послуг	265,9	7,0
податки, збори, платежі	163,5	4,3
втрати	12,4	0,3
інші втрати	288,5	7,6
нагромадження	35,1	0,9

Так, досить високою була питома вага витрат сімей на харчування (близько 3/5) і мізерними — нагромадження коштів (менше 1 %).

Більше того, незважаючи на те, що частка витрат коштів з бюджету сім'ї на харчування в середньому була надзвичайно високою, споживання цих продуктів на душу населення в 1997 р. істотно зменшилось порівняно з 1990 р.: м'яса і м'ясопродуктів — на 49 %, молока - 44, яєць - 45, цукру - 39, риби і рибопродуктів— на 71,5 %. Відчутно знизилось споживання населенням й інших основних продуктів харчування: хліба, овочів, фруктів тощо. У цей період і відбулося суттєве зниження рівня добробуту сімей.

Фактори добробуту населення

Добробут населення формується під впливом різних факторів, які іноді діють у різноманітних, навіть протилежних напрямках. Чим більше в домогосподарстві працездатних осіб, чим вищою є їх освіта, кваліфікація, тим краще вони працюють або займаються підприємницькою діяльністю, тим більшим буде сукупний дохід сім'ї. і навпаки, переважає в сім'ї непрацездатних осіб, утриманців, пенсіонерів з малою пенсією зменшує сукупний і середньодушовий дохід. Як правило, додаткові джерела добробуту для наших сімей - малі пенсії, стипендії, допомоги різного призначення та субсидії - не є вирішальними.

Не сприяє зростанню добробуту і масова втрата роботи працездатними членами сім'ї, тобто безробіття, яке в Україні за останні роки безперервно збільшується. Знижується добробут українських сімей і зростають податки на доходи, нерухомість, а також збільшуються різні збори, платежі, особливо перманентне підвищення плати за комунально-побутові послуги. Останні дуже істотно зросли в кінці 90-х років та за 2000 р.

Суттєвим фактором негативного впливу на добробут сімей залишається інфляція, яка без компенсаторських заходів з боку держави є хронічною для економіки України. Тож, соціальна політика уряду має бути спрямованою на реальне стримання інфляції, стабілізацію курсу гривні, скорочення безробіття та своєчасне розрахування з боргами по виплаті зарплати і пенсій, оптимізацію податків й інших платежів.

Країна ніколи не буде багатою, якщо в ній основна маса населення зубожіла. Навпаки, зростання доходів домогосподарств сприятиме і зростанню споживчого попиту, пожвавленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку суспільства.

Домогосподарства і держава

Домогосподарства з державою мають органічні взаємозв'язки. З одного боку, вони об'єктивно заінтересовані в існуванні сильного державного апарату,

який забезпечує охорону кордонів країни, підтримує правопорядок, створює і вдосконалює законодавство, регулює функціонування різних сфер галузей економіки та управляє адміністративно-територіальними утвореннями, забезпечує значною мірою безкоштовні освітні та медичні послуги тощо. Весь цей громіздкий державний апарат утримується за рахунок податків, в т. ч. і громадян (домогосподарств). І хоча всім нам не дуже хочеться віддавати гроші державі у формі податків, зборів та інших платежів, але це є об'єктивна умова існування країни, її суспільства і кожного з нас. З іншого боку, держава за рахунок податків та різних платежів юридичних і фізичних осіб формує спеціальні фонди: пенсійний; соціального, медичного страхування; сприяння зайнятості тощо. Це дає змогу їй сплачувати пенсії непрацездатним особам, матеріально підтримувати дітей-сиріт, інвалідів, безробітних, відшкодовувати втрату заробітної плати через травми і хвороби. З державного бюджету, який також формується в основному за рахунок податків, держава фінансує системи освіти, охорони здоров'я, утримує силові структури (армію, міліцію тощо).

Образно кажучи, економіка домогосподарства пов'язана з економікою держави за принципом сполучених посудин. У періоди економічної активності зростає обсяг виробництва (національний дохід країни) і суспільство має можливість підвищувати добробут сімей шляхом збільшення як трудових доходів, так і пенсій, стипендій, інших соціальних виплат. І хоча можливості сім'ї щодо маневрування своїми ресурсами небезмежні навіть у періоди сприятливої економічної кон'юнктури, вона може більше витратити коштів на поточні потреби, освіту, зміцнення здоров'я своїх членів та робити заощадження.

У періоди погіршення загальної економічної кон'юнктури (кризи) в країні доходи сім'ї скорочуються і вона мусить зменшувати свої видатки або шукати нові можливості поновлення доходів.

Таким чином, формування і використання сімейних доходів, завершуючи процес (фазу) розподілу, є важливим та активним важелем економічного стимулювання суспільного виробництва та стабільного соціального розвитку суспільства.

Література, що рекомендована для заглибленого вивчення дисципліни

1. Абашкин О.Ю. Капитализм по-датски М.: Знание,1992.
2. Ананьев А. Новые процессы в занятости населения в условиях перехода к рыночной экономике// Вопросы экономики.-1995.-№5.
3. Введение в рыночную экономику: Учеб. пособие для экон. спец. вузов/ Под. ред. А.Лившица.-М.:Высшая школа,1996.-Гл13.-с.280-300.
4. Волохова Т.В. Государственное регулирование рынка труда: классификация мер и опыт разных стран// Вестник МГУ, серия экономическая.-1994.-№3.-с.54.
5. Загоруйко Н.А., Федоров В.Н. Социальное неравенство: причины, следствия, механизм преодоления в обществе будущего// Вестник МГУ, серия экономическая.-1994.-№1.-с.30.

6. Зубченко Л. Пенсионная система Франции: состояние и перспективы// Вопросы экономики.-1995.-№9.-с.56-63.
7. Курс экономической теории: Учеб. пособие/ Под ред. М.Н.Чепурина, Е.А.Киселевой.-Киров,1994.-Гл.12,13.
8. Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика:В 2т.: Пер. с англ.-М.: Республика,1992.-Т.1.-Гл.6; Т.2.-Гл.37.
9. Микро-, макроэкономика: Практикум С.-Пб.: Литература плюс.-1994.-Т.13.
- 10.Современная экономика/ Под ред. О.Ю.Мамедова.- Росто-на-Дону,1995.- Гл.18.
- 11.Соколик М. Оценка бедности в Украине в 1995-1996гг.// Экономика Украины.-1998.-№1.
- 12.Соловьева Л. Социальное обеспечение в западных странах: проблемы 90-х годов// Мэи МО.-1993.-№12.-с.114-124.
- 13.Черевко Г., Лукаш В. Человеческий аспект социально-экономической эффективности// Экономика Украины.-1998.-№3.
- 14.Шмидт Г. Социальная политика как составная часть рыночной экономики// Вестник МГУ, сер. экономическая.-1994.-№5.-с.32.
- 15.Экономическая теория: Учеб. пособие/ ХГИ <<НУА>>; Е.М.Воробьев, А.А.Гриценко, М.Н.Ким и др.-Х.: Фортуна-Пресс,1997.
- 16.Бедность в Украине.-З.Н.-31.03.2001г.

Запитання і завдання для самоперевірки.

1. Що розуміється під поняттям “домогосподарство”.
2. Чим зумовленні зміни в економічній функції домогосподарства?
3. Який характер носить домогосподарство в Україні в сучасний період?
4. В чому полягає подвійна роль домогосподарства в сучасній економіці?
5. Назвіть функції домогосподарства.
6. В чому полягає постачальницька функція домогосподарства?
7. Приведіть докази того, що домогосподарство є автономною економічною ланкою.
8. Які ви знаєте джерела сімейних доходів?
9. Від чого залежить структура сімейного бюджету?
- 10.Як пов’язана економіка домогосподарств з економікою держави?

Тести до екзамену.

1. Домохозяйство – это:
 - а) семья;
 - б) отдельная хозяйственная единица;
 - в) собственник и поставщик ресурсов в экономику;
 - г) потребитель произведенный товар;
 - д) все ответы верны.
2. Функциями семьи являются:
 - а) социальная;
 - б) воспроизводственная;
 - в) воспитательная;
 - г) поставальницька;

- д) посередницька;
 - е) виробнича.
3. Бюджет семьи – это:
- а) общая сумма денежных доходов, которыми располагает семья;
 - б) общая сумма расходов, которые произведет семья за определенный период времени;
 - в) структура всех доходов и расходов за определенный период времени.
4. Бюджет семьи формируется за счет:
- а) заработной платы членов семьи;
 - б) заработной платы и доходов с приусадебного участка;
 - в) личных доходов членов семьи;
 - г) располагаемых доходов членов семьи.
5. Реальный доход – это:
- а) доход, выраженный в деньгах;
 - б) доход после выплаты налогов;
 - в) все доходы, которые получает человек;
 - г) все ответы неверны.
6. Назовите факторы, отрицательно влияющие на благосостояние населения:
- а) увеличение безработицы;
 - б) снижение налогов на доходы;
 - в) повышение платы за коммунальные услуги;
 - г) повышение налогов на недвижимость;
 - д) стабилизация курса национальной денежной единицы;
 - е) повышение уровня инфляции;
 - ж) снижение задолженности по зарплате.
7. В странах с развитой рыночной экономикой в структуре доходов семьи наибольший удельный вес занимают:
- а) заработная плата и жалованье;
 - б) доходы от владения собственностью;
 - в) доходы от ценных бумаг.
8. Если заработки выросли в 2 раза, а цены- в 2,5 раза, то:
- а) реальный доход вырос;
 - б) реальный доход упал;
 - в) номинальный доход упал;
 - г) реальный доход не изменился.
9. Выберите наиболее точный показатель уровня жизни:
- а) денежный доход населения;
 - б) реальный доход на душу населения;
 - в) уровень безработицы;
 - г) темпы инфляции.
10. Средняя зарплата в 80-е годы в СССР равнялась 150руб. в месяц, в Украине в 1999г.- 170грн. Жизненный уровень в Украине по сравнению с 1990г.:
- а) вырос;
 - б) снизился;
 - в) остался на том же уровне;
 - г) приведенных данных для ответа недостаточно.

ЛЕКЦІЯ № 11. КАПІТАЛ ТА НАЙМАНА ПРАЦЯ. КАПІТАЛ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

План лекції.

1. Сутність капіталу. Стимули і механізм підприємницької діяльності.
2. Структура і функціонування капіталу підприємства не фінансової сфери.
3. Підприємництво, головні умови та принципи його здійснення.
4. Типи і форми підприємництва.
5. Особливості підприємницької діяльності і функціонування капіталу в різних сферах економіки.

Вступ

Підприємець – одна з визначальних постатей в економіці, яка діє за принципами ринкових відносин в умовах підприємництва. Підприємництво тісно пов'язане з відносинами капіталу.

Мета лекції розкрити сутність капіталу та підприємництва і умови його безперервного відтворення. Показати принципи, типи і форми підприємницької діяльності.

1. Сутність капіталу. Стимули і механізм підприємницької діяльності.

Розпочинаючи виробничо-господарську діяльність, господарюючий суб'єкт має чітко уявляти, задля чого він збирається організувати виробництво тих чи інших матеріальних благ або надання послуг. Уявлення про мотивацію діяльності виробничих ланок в тій або іншій сфері має важливе значення в процесі управління економікою. Від того, наскільки ефективно впливають різні адміністративні або економічні заходи на інтереси господарських одиниць, залежать спроможність управляти економічними процесами на національному, галузевому чи регіональному рівні, пошук найефективніших засобів для реалізації цієї мети.

Розглянемо мотивацію господарської діяльності в умовах ринкової економіки та головні фактори, необхідні для її ефективного здійснення.

В основу мотивації господарської діяльності покладено досить банальну тезу: може чи ні цей суб'єкт задовольнити свої економічні інтереси завдяки певному виду господарської діяльності, тобто матиме він від цього певну вигоду чи ні? Якщо ні, то, напевне, немає сенсу і розпочинати. Звичайно, певне підприємство може діяти, нехтуючи своїми економічними інтересами через будь-які причини. Проте це не може тривати довго, оскільки закони економіки змусять цей господарюючий суб'єкт або підкоритися цим законам, або припинити свою діяльність. В крайньому разі воно може функціонувати лише завдяки підтримці ззовні: з боку держави, благодійних фондів, громадських організацій. Однак більшість підприємств так працювати не може. Отже, підприємство має працювати заради задоволення економічних інтересів своїх власників і персоналу.

Господарська діяльність стає засобом реалізації економічних інтересів господарюючих суб'єктів тоді, коли результати діяльності конкретного виробника задовольняють суспільні потреби, тобто суспільство в процесі використання результатів діяльності господарських одиниць визнає їх за суспільне необхідні насамперед щодо витрат, які мало підприємство. Величина цих витрат має бути такою, щоб виробник міг відтворити себе як виробника і сформувати фонд особистого споживання.

Один з основоположників класичної економічної теорії А. Сміт відзначав, що підприємці, маючи власний інтерес (а він полягає в особистому збагаченні), організують свою господарську діяльність у тих сферах, які, на їхній погляд, дадуть змогу отримати високий дохід. Так вони сприяють і найефективнішому задоволенню потреб суспільства, адже діяльність у тих сферах, що приносять найвищі доходи, дістає завдяки механізму ринкового ціноутворення високу суспільну оцінку. Приватний інтерес стає засобом реалізації суспільного інтересу. "Дбаючи тільки про свої інтереси, він (підприємець. — Авт.) часто дієвишим способом служить інтересам суспільства, ніж тоді, коли свідомо намагається зробити це". Цією "невидимою рукою", що узгоджує приватні та суспільні інтереси, є ринок.

Для того щоб приватні інтереси реалізувалися в своїй сукупності, потрібно, щоб виробнича діяльність давала виробникові надлишок доходу над його витратами, тобто можливість збагачення. Наявність такого надлишку означає, що вся продукція підприємства визнається суспільством необхідною щодо споживної та мінової вартості, що створюються фонди для виплати заробітної плати персоналу, нормального відтворення засобів виробництва і нагромадження, робляться певні відрахування на задоволення суспільних потреб, повніше задовольняються особисті потреби. Отримання надлишку над витратами є основним рушієм підприємництва. Такий висновок цілком справедливий для більшої частини ділових одиниць (бізнесів). Проте значення збагачення як мотиву функціонування деяких з них суттєво відрізняється залежно від форми власності, на якій ґрунтується діяльність певної господарської одиниці.

Для державного підприємства збагачення не є головним стимулом господарської діяльності. Найчастіше вона підпорядковується суспільним потребам: забезпеченню соціальної стабільності, наданню допомоги національному підприємництву, забезпеченню певного рівня зайнятості тощо. Певна частина невеликих приватних господарств, що перебувають переважно в індивідуально-сімейній формі" власності, мають на меті не збагачення, а забезпечення свого самовідтворення. Такі економічні структури англійський учений Т. Шанін назвав експолярними.

Так, за даними опитування власників невеликих компаній Великобританії, лише 8 відсотків з них вважають головним стимулом своєї підприємницької діяльності персональне збагачення, а 87 відсотків — можливість відчувати себе незалежними і мати задоволення від власної роботи'.

Конкретна величина доходу від підприємницької діяльності залежить від економічних, організаційних та інших факторів. Економічні можна поділити на дві групи: ті, що залежать і не залежать від підприємця.

До головних внутрішніх факторів належать: наявність певної величини капіталу; якісний рівень засобів виробництва та виробничого персоналу; якість управління виробничими процесами і комерційною діяльністю.

Найпершою засадою господарської діяльності, без якої вона взагалі неможлива, є наявність засобів виробництва та кваліфікованих працівників, тобто грошових засобів підприємства має бути достатньо для того, щоб організувати ефективне виробництво, доход від якого перевищуватиме витрати. Отже, для того щоб функціонувати як виробник, потрібно мати достатню кількість грошей, купити за них засоби виробництва, найняти працівників, організувати виробництво певних товарів, реалізувати їх і отримати суму грошей, що перевищує витрачену. Саме такий перебіг подій, які становлять життєвий цикл виробника, перетворює витрачені ним гроші на капітал, тобто *капітал — це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто самозростає.*

Перетворення звичайних грошових знаків на капітал включає як суто технічні, техніко-організаційні, так і соціально-економічні моменти. *По-перше*, виробник (власник капіталу) повинен вступити у відносини з іншими виробниками з приводу купівлі засобів виробництва. *По-друге*, якщо його наявного капіталу недостатньо для організації ефективного виробництва, йому доведеться звертатися до кредитних установ. *По-третє*, він мусить найняти певну кількість працівників, щоб забезпечити ефективне функціонування засобів виробництва, якщо цього потребують обсяги виробництва.

Отже, перетворюючи свої гроші на капітал, виробник має вступити в економічні відносини з підприємствами, що виробляють необхідні йому товари та послуги, та з індивідами, що через певні причини отримують засоби для існування не завдяки власній підприємницькій діяльності, а шляхом найму за гроші.

Отже, капітал — це категорія, що виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини, тобто капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов. Такими умовами є:

- 1) високорозвинені товарне виробництво і обіг;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення;
- 3) зосередження у частини господарюючих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;
- 4) відсутність власних засобів виробництва у частини господарюючих агентів, що змушує їх найматися (*Маркс К. Капітал. Т. 1 // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. — Т. 23. — С. 157—187*).

Дане трактування капіталу може бути визначене як соціально-економічне. Звичайно, є й інші погляди на сутність капіталу, зокрема так званий предметно-функціональний і грошовий підходи.

Багато дослідників вважають, що капітал — це сукупність засобів виробництва, які приносять дохід їхньому власникові. А. Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід (*Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — С. 205*); Д. Рікардо — як ту частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці (*Рикардо Д. Соч. Т. 1. — М, 1941. — С. 9—10*); Дж. С. Мілль — як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці, який забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, охорону, знаряддя і матеріали, а також харчування та інші засоби існування для робітників на час виробничого процесу (*Милль Дж. С. Основы политической экономии. — М., 1980. — Т. 1. — С. 148*); А. Маршалл — як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з однаковою ефективністю, але які не є безплатними дарами природи (*Маршалл А. Принципы политической экономии. — М., 1984. — Т. 3. — С. 234*). Перелічені підходи до визначення капіталу дещо односторонні, пов'язують цю категорію з сукупністю речових факторів виробництва. Вони звертають увагу на речову форму капіталу, хоча навіть з цього боку не врахована така частина капіталу, як грошовий капітал, який ніяк не можна ототожнити з засобами виробництва і який призначається для придбання факторів виробництва, забезпечення безперервності руху капіталу у сферах виробництва та обігу.

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу. Цей підхід, запропонований Г. Беккером, Дж. Мінсером та іншими вченими, має назву "концепції людського капіталу". Під ним розуміють витрати, що сприяють майбутньому збільшенню доходів індивіда (навчання в школі, вузі, на виробництві, піклування про власне здоров'я).

Значного поширення набув погляд на капітал як на один з виробничих факторів, що поряд з працею, землею приносить дохід. Основоположником такого підходу можна вважати французького економіста Ж. Б. Сея.

Усі розглянуті підходи загалом можна охарактеризувати як народногосподарські (макроекономічні). З погляду підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів підприємця, які він може використати на господарські потреби. З цієї точки зору принциповим моментом є співвідношення між власним і чужим капіталом.

Для того щоб зрозуміти, звідки береться надлишок над авансованим капіталом, треба проаналізувати процеси, що відбуваються безпосередньо у фазі виробництва, тобто є результатом свідомих дій підприємця. При цьому слід абстрагуватися від таких факторів зростання капіталу, як нечесна торгівля, крадіжка майна тощо, оскільки інакше не можна зрозуміти, чому може зростати багатство суспільства в цілому, а не лише окремих осіб.

Отже, треба виключити всі можливі порушення економічних законів (особливо закону вартості) та існуючих юридичних настанов, розглядаючи

проблему абстрактно. Крім того, можна знехтувати тими зовнішніми економічними факторами, що суттєво впливають на діяльність виробника, — реалізацією продукції та зміною цін на фактори виробництва, перерозподілом доходу, що здійснюється державою.

Припустімо, що певне підприємство виробляє окремі елементи для комп'ютерів. На придбання господарських будівель і устаткування витрачено 1200 тис. г. о., на закупівлю комплектуючих виробів, додаткових матеріалів, оплату електроенергії тощо щомісяця треба витратити 800 тис. г. о.; найнято 10 працівників з середньою місячною заробітною платою 6000 г. о. Місячне виробництво становитиме 1000 певних елементів, кожен з яких згідно з контрактом, підписаним з комп'ютерною фірмою, буде коштувати 1000 г. о. Отже, загальна сума реалізації становитиме 1000 тис. г. о. за місяць.

Для того щоб визначити, чи буде виробництво вигідним, тобто чи зросте капітал, треба порівняти виручку від проданої продукції з витратами на її виготовлення. В нашому випадку сума місячного чистого доходу (за умови, що все основне устаткування функціонує в середньому протягом 10 років, отже, місячна сума зносу його — 10 тис, г. о.) становитиме: $1\ 000\ 000 - (10\ 000 + 800\ 000 + 60\ 000) = 130\ 000$ г. о.

Однак виникає питання: завдяки яким факторам виробництва, частин капіталу виник цей надлишок? Для того щоб відповісти на це питання, треба розглянути кожен з цих факторів окремо. Зупинимось передусім на *постійному* і *змінному* капіталі. Якщо взяти кошти, вкладені в купівлю будівель і основного устаткування (1200 тис. г. о.), то у вартість місячного продукту включається $1/120$ їхня частина ($1\ 200\ 000 : 10 : 12$), тобто 10 тис. г. о. Якщо підприємство нормально працюватиме впродовж усього періоду функціонування цих засобів виробництва, то через 10 років воно просто поверне авансовану суму — 1200 тис. г. о. Очевидно, що ніякого зростання капіталу в цьому випадку немає.

Далі розглянемо *виробничі витрати*, що їх підприємство несе щомісячно: сплачує рахунки за комплектуючі вироби, додаткові матеріали, електроенергію, воду, транспортні послуги тощо. їх величина, якщо не враховувати можливі коливання кон'юнктури на ринках цих товарів, послуг тощо, з місяця в місяць є однаковою — 800 тис. г. о., і ця сума щомісяця повертається до підприємства як частина вартості реалізованої продукції. Отже, в цьому випадку жодного зростання капіталу немає.

Останній фактор — *наймані робітники*. Згідно з контрактом місячна зарплата одного працівника становить у середньому 6000 г.о. Завдяки чому наймані робітники можуть бути фактором зростання капіталу? Відповідь на це питання криється у характері найманої праці як такої. Її виконують за допомогою засобів виробництва, які не належать працівникові; цим процесом керує власник засобів виробництва; результати виробництва не належать безпосередньому виробникові. Однак, попри це наймана праця залишається працею, що за умов товарного виробництва зберігає притаманні праці товаровиробника ознаки: вона утворює завдяки своєму подвійному характеру споживну вартість і вартість товару. Отже, підприємець наймає працівників

саме тому, що їхня праця може створювати вартість, на відміну від засобів виробництва, які, не створюючи вартості, лише переносять власну вартість на продукт.

Власник засобів виробництва, наймаючи робітника, на перший погляд, купує його працю, але це не так, оскільки працю як таку купити неможливо. *Праця* — це процес, в якому створюються матеріальні та нематеріальні блага. Те, що купує власник засобів виробництва, — це специфічна риса людської особистості, її здатність до праці. Її й називають робочою силою.

Робоча сила є сукупністю фізичних і духовних здібностей, які людина використовує в процесі виробництва. Як і будь-який інший товар, вона має вартість. Вартість товару "робоча сила" визначається тією кількістю суспільне необхідної праці, яка потрібна для відтворення працівника як такого у всій сукупності його фізичних та інтелектуальних рис. Оскільки для робочої сили властиве поступове зношування (тривалість найпродуктивнішого періоду її функціонування становить приблизно 40—45 років), то до суспільне необхідних витрат на відтворення робочої сили мають входити витрати на утримання сім'ї.

Отже, вирішення проблеми джерела зростання капіталу в подвійному характері товару "робоча сила". Вступаючи у відносини найму, людина за гроші відчужує свій товар — робочу силу — на основі його вартості, що становить основу заробітної плати. Споживання цього товару відбувається в процесі виробництва, тому вартість, створювана робітником завдяки абстрактному характеру своєї праці, зовсім не збігається з вартістю, еквівалент якої він отримує у вигляді платні. В іншому разі підприємцю немає сенсу наймати робітника. Отже, вартість, створена робочою силою, має бути більшою, ніж вартість самої робочої сили.

Продовжимо аналіз процесу виробництва капіталу. Місячна вартість робочої сили, необхідної для виробництва певних елементів комп'ютерів, становитиме 60 тис. г. о., а чистий доход — 130 тис. г. о. (13 тис. г. о. на одного працівника). Це означає, що робітник отримує за свою працю не повну вартість продукту, створену ним (19 тис. г. о.), а лише певну частину, величина якої в цілому достатня для відтворення працівник як такого. Цей надлишок над вартістю робочої сили К. Маркс назвав *додатковою вартістю*. Він детально обґрунтував зроблений ще Д. Рікардо висновок про те, що найманий робітник отримує у вигляді заробітної плати лише частину створеної ним вартості й поклав його в основу теорії додаткової вартості.

З погляду зростання вартості капітал можна поділити на дві частини: *постійний*, уречевлений у засобах виробництва, вартість якого в процесі виробництва залишається незмінною, і *змінний*, представлений робочою силою, вартість якого в процесі виробництва змінюється, зростає. Виходячи з цього, структуру вартості товару, виробленого із застосуванням найманої праці, можна подати так:

$$W = c + V + m,$$

де c — вартість постійного капіталу, перенесена на продукт; V — вартість змінного капіталу; m — додаткова вартість.

Висновок про те, що нову вартість в цілому і додаткову, зокрема, створює робоча сила, а засоби виробництва лише переносять свою вартість на продукт, не означає, що постійний капітал не відіграє ніякої ролі у виробництві додаткової вартості. Безпосередньо не створюючи її, він є найважливішим фактором, що впливає на розміри додаткової вартості. Процес праці неможливий без знарядь і предметів праці, отже, і виробництво вартості та додаткової вартості без них неможливе. І навпаки, без живої праці, носієм якої є робоча сила, засоби виробництва не можуть функціонувати.

Аналіз впливу цих факторів виробництва на величину нової вартості було здійснено американськими вченими К. У. Коббом та П. Х. Дугласом (так звана виробнича функція). За їхніми розрахунками, проведеними в середині 50-х років на матеріалах американської економіки, внесок живої праці у зростання національного доходу становив $3/4$, а капіталу (знаряддя праці) — $1/4$.

Постійний капітал впливає на створення вартості завдяки підвищенню ефективності живої праці: чим досконаліші засоби виробництва, тим більшу вартість може створити робоча сила за певний проміжок часу, тим більшою може бути величина додаткової вартості. Використання досконаліших засобів виробництва потребує й вищого рівня кваліфікації робітника.

Розглянемо *робочий день найманого робітника*. Оскільки робітник отримує у вигляді еквівалента вартості своєї робочої сили тільки частину створеної ним нової вартості, то на себе він працює лише частину робочого часу. Отже, його робочий день поділяється на дві частини: час, за який створюється еквівалент вартості робочої сили, і час, за який створюється додаткова вартість. Перший можна назвати *необхідним* робочим часом; другий — *додатковим* робочим часом. Впродовж необхідного робочого часу створюється вартість тієї частини продукту, що витрачається на задоволення особистих потреб працівника, тобто *необхідного продукту*. Протягом додаткового часу створюється додатковий продукт, вартість якого є джерелом доходів підприємців та задоволення потреб членів суспільства, безпосередньо не зайнятих виробництвом, і суспільства в цілому. Поняття необхідного і додаткового часу, необхідного і додаткового продукту є загальноекономічними і відбивають відносини виробництва взагалі,

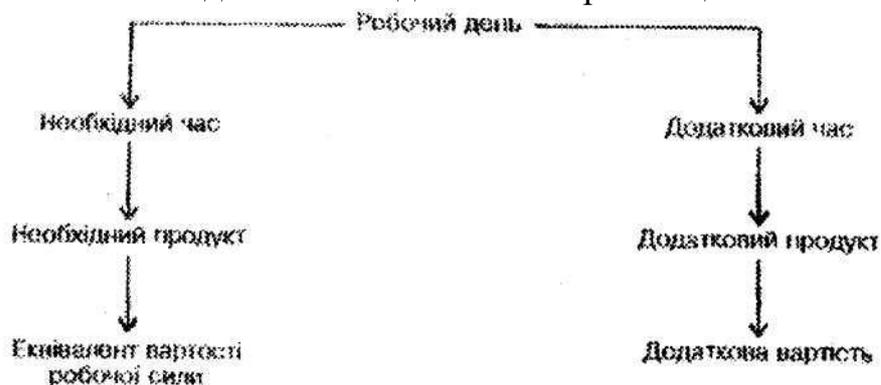


Рис. 1. Структура робочого дня найманого працівника

незалежно від історично визначених соціально-економічних відносин. Співвідношення між цими частинами робочого часу характеризує ефективність суспільного виробництва за тих чи інших умов: чим вища частка додаткового часу в сукупному робочому часі, тим ефективніше функціонує виробнича система, і навпаки. Так, робочий день людини за умов первісного суспільства майже на 100 відсотків складався з необхідного часу, відповідно весь продукт був необхідним. Наявність додаткового продукту була не правилом, а винятком. В умовах сучасного виробництва значну частку робочого дня становить саме додатковий час.

За умов товарного виробництва, особливо ринкової економіки, необхідний і додатковий продукт набувають вартісної форми, виступають відповідно у вигляді вартості робочої сили та додаткової вартості.

Структуру і результати робочого дня найманого робітника наведено на рис. 1.

Величина чистого доходу підприємця зумовлена не лише величиною додаткової вартості, що склалася за рахунок найманої праці. Так може бути лише в тому разі, коли індивідуальні витрати праці на підприємстві збігаються з суспільними, а останні — з вартісною оцінкою продукту споживачами, іншими словами, коли індивідуальна вартість продукту капіталу дорівнює його ринковій ціні. Проте такий випадок є винятком, а не правилом у конкурентній економіці. Отже, вироблена додаткова вартість найчастіше не збігатиметься з фактично отриманим чистим доходом, а більша або менша від нього.

Основні положення теорії додаткової вартості сформульовані К. Марксом. Сутність його концепції можна коротко подати так:

1) умовою виробництва додаткової вартості є повне відчуження найманого робітника від засобів виробництва, внаслідок чого повністю змінюється співвідношення між живою та уречевленою працею: не виробник споживає засоби виробництва, а, навпаки, засоби виробництва, "споживають" виробника;

2) відчуження працівника від засобів виробництва і управління процесом виробництва призводить до того, що останній нібито не має жодного відношення до результату своєї праці — товару. Товар, вироблений найманим робітником, стає приватною власністю господаря засобів виробництва;

3) усе це дає змогу власникові капіталу, реалізуючи продукцію, виплачувати найманому робітникові лише частину створеної ним вартості, привласнюючи собі надлишок над вартістю необхідного продукту — додаткову вартість;

4) оскільки меж для зростання капіталу немає, власник капіталу всіляко намагається збільшувати свою частку в новій вартості, тобто посилює експлуатацію робочої сили, внаслідок чого становище робітника з часом погіршується як абсолютно, так і відносно.

Можна вважати, що ці основні положення виходили з реального становища безпосереднього виробника в період вільної конкуренції (том I "Капіталу" вийшов друком 1867 р.). Проте подальший перебіг подій показав, що в процесі виробництва додаткової вартості відбуваються суттєві зміни.

По-перше, змінилася роль суб'єктивного фактора в процесі виробництва: якщо за часів К. Маркса результати виробничої діяльності зумовлювалися тим, наскільки ефективно засоби виробництва "споживали" робочу силу, то тепер вони все більше залежать від того, як їх використовує робітник, наскільки він зацікавлений в ефективному виробництві.

По-друге, відбулися радикальні зміни в структурі найманого персоналу: різко зменшилася частка працівників, зайнятих фізичною працею (а саме таку працю виконували більшість робітників у ХІХ ст.) і виготовленням матеріальних благ, натомість різко зросла частка працівників, що зайняті духовною, творчою діяльністю і виробляють не матеріальні блага, а послуги, ідеї, нові знання. Так, у США, за даними на середину 80-х років, частка найманих робітників, які працюють у промисловості, становила 44,7 відсотка загальної кількості найманих робітників у всіх галузях господарства; торгівлею та управлінською діяльністю зайнято 53,7 відсотка, безпосередньо у сільському господарстві, що стало частиною складного агропромислового комплексу, — 1,6 відсотка. Відповідні дані для України на кінець 80-х років становили 47,9; 32,7; 19,4 відсотка.

Частка працівників, що займаються переважно творчою працею, а отже, потребують більш високого рівня освіти, у США дорівнює 44 відсотки, Німеччині — 40, Великобританії — 50, Японії — 45 відсотків і має чітку тенденцію до подальшого зростання. Відповідно до деяких прогнозів після 2000 р. практично всі додаткові робочі місця у промислових розвинених країнах заповнюватимуть працівники лише з вищою освітою.

По-третьє, докорінно змінилися відносини між найманим робітником і власником капіталу в процесі виробництва. Сучасне високотехнологічне устаткування потребує сумлінної професійно компетентної роботи персоналу, а науково-технічна творчість — польоту думки, не стримуваного нагальними повсякденними турботами про хліб насущний. Для стимулювання творчого внеску в результати роботи підприємств у багатьох компаніях, що досягають всесвітнього визнання як лідери технічного прогресу, практикується розповсюдження серед працівників акцій підприємства, розвивається система участі в прибутках та управлінні виробництвом. Численні західноєвропейські та північно-американські компанії намагаються запозичити накопичений у японських корпораціях досвід створення "корпоративної сім'ї". Отже, ступінь відчуженості виробника від засобів і результатів виробництва порівняно з умовами ХІХ ст. відчутно знизився, а розподіл нової вартості став сприятливішим для нього. Про це свідчать як підвищення добробуту більшої частини найманих верств суспільства, так і зростання частки оплати праці у національному доході, виходячи з розрахунків на основі виробничої функції факторів, тобто

впливу всіх факторів виробництва на зростання національного доходу (у США — 60, в Японії — 75 відсотків).

До цього можна додати також суттєві зрушення у відносинах власності. Якщо за часів К. Маркса власником капіталу був індивідуальний капіталіст, то тепер все частіше йдеться про інституціоналізацію власності, насамперед у великих компаніях. Так, серед акціонерів різко зростає частка інституцій — банків, пенсійних та страхових фондів, інших юридичних осіб. У США співвідношення між вартістю акцій, що знаходяться в руках юридичних, з одного боку, та фізичних осіб — з іншого, становить 1 : 1, у країнах Західної Європи воно вище, в Японії — 7:3. Отже, власність на засоби виробництва стає анонімною, деперсоніфікованою.

Усе це стосується країн, у яких за часів К. Маркса бурхливо розвивалося підприємництво у виробництві. Тепер їх називають промислово розвиненими, в них утверджується соціальне орієнтоване ринкове господарство. Країни, які належать до тих, що розвиваються, і тепер застосовують описані в "Капіталі" методи експлуатації найманих робітників.

Оскільки додаткову вартість створює робоча сила, то зростання капіталу слід вимірювати відношенням додаткової вартості до змінного капіталу:

$$m' = \frac{m}{V} \cdot 100.$$

Отже, норма додаткової вартості, на відміну від норми прибутку, характеризує зростання не всього капіталу, а лише його змінної частини, що впливає з аналізу процесу виробництва додаткової вартості.

Норма додаткової вартості є відносним показником. Абсолютна величина її (маса) може бути визначена множенням норми додаткової вартості на величину змінного капіталу:

$$M = m'V$$

або

$$M = kvn,$$

де A — середня норма додаткової вартості; V — середня вартість одиниці робочої сили; n — кількість найманих робітників.

У наведеному прикладі норма додаткової вартості округлено становитиме:

$$m' = \frac{130\,000}{60\,000} \cdot 100\% = 217 \text{ відсотків}$$

Маса додаткової вартості округлено дорівнюватиме:

$$m = 2,17 \cdot 6000 \cdot 10 = 130\,000 \text{ г. о.}$$

Оскільки метою підприємця є отримання додаткової вартості, він прагне отримати її у якомога більшому обсязі. Для збільшення маси додаткової вартості найпростіше найняти за тією самою ставкою місячної платні (6000 г. о.) додаткову кількість робітників. Нехай кількість зайнятих у нашому прикладі збільшиться на 50 відсотків і досягне 15 чол. Це, на перший

погляд, дає можливість збільшити виробництво додаткової вартості на 50 відсотків, тобто до $130\ 000 + 65\ 000 = 195\ 000$ г. о. Однак для цього потрібні не тільки кошти на зростання фонду заробітної плати, а й додатковий постійний капітал для обладнання нових робочих місць і придбання більшого обсягу комплектуючих виробів, матеріалів тощо, тобто для збільшення на 50 відсотків маси додаткової вартості треба відповідно збільшити весь авансовий капітал. Зазначимо, що це збільшення буде дещо меншим, ніж відсоткове зростання змінного капіталу, тому що будуть економитися ті елементи постійного капіталу, зростання яких не потрібне (наприклад, якщо додаткові робітники будуть розміщені на тих самих виробничих площах) або темпи зростання яких відставатимуть від зростання фонду заробітної плати, як, наприклад, по умовно-постійних витратах, зокрема витратах на управління тощо.

Джерелами коштів для збільшення капіталу можуть бути додаткова вартість, накопичена за певний проміжок часу, тобто фонд нагромадження, фонд амортизації, банківський кредит, фінансування підприємства за рахунок державних коштів, а також розпродажу майнових паїв підприємств (акцій). Очевидно, що головним джерелом збільшення капіталу для невеликого підприємства може бути саме фонд нагромадження. Як же можна збільшити його? Якщо абстрагуватися від пропорції розподілу додаткової вартості на фонди споживання і нагромадження, відповідь може бути однозначною: треба збільшити додаткову вартість, не збільшуючи на перших етапах розмір свого капіталу, тобто не застосовуючи працю додаткових робітників.

Цю проблему можна вирішити двома основними шляхами:

- а) поставити робітника в умови, за **яких** він буде за ту саму платню більше працювати;
- б) удосконалювати виробничий процес так, щоб індивідуальна вартість товару була нижча за суспільну.

Перший шлях можна реалізувати подовженням робочого дня або підвищенням інтенсивності праці. В першому випадку при незмінному необхідному робочому часі збільшується тривалість робочого дня; в другому при зовні незмінній тривалості робочого дня змінюється співвідношення між необхідним і додатковим робочим часом на користь останнього (проте за цією зовнішньою видимістю криється те саме подовження робочого дня, тому що робітник повинен за ту саму платню віддавати більше своєї праці). Оскільки цей спосіб збільшення додаткової вартості пов'язаний з абсолютним збільшенням кількості праці, яку виконує найманий робітник, його називають *виробництвом абсолютної додаткової вартості*, а додаткову вартість, вироблену завдяки цьому, — *абсолютною додатковою вартістю*.

Зазначимо, що додаткові витрати праці при виробництві абсолютної додаткової вартості потребують з боку робочої сили додаткових коштів для відповідної компенсації цих витрат, оскільки в противному разі матиме місце неповне відтворення робочої сили. Тому, якщо не брати до уваги тих випадків, коли робітник вимушений силою економічних умов (наприклад, ситуація на ринку праці) віддавати без відповідної компенсації додаткову кількість своєї

праці при збільшенні робочого дня чи посиленні інтенсивності праці, підприємство буде нести всезростаючі витрати на додаткову оплату робочої сили, що призведе до зниження норми додаткової вартості. Крім того, за певними межами подовження робочого дня настає виснаження робочої сили, яке вже не може бути компенсоване будь-яким підвищенням заробітної плати. Отже, виробництво абсолютної додаткової вартості може відбуватися у досить обмежених межах, що їх висуває характер відтворення товару робоча сила.

Зі зростанням тривалості робочого дня до певної межі зростає також величина абсолютної додаткової вартості, після чого вона починає скорочуватися, що означає перевищення витрат на компенсацію робітникам за збільшення обсягу праці над зростанням додаткової вартості, досягнутим завдяки цьому. І знову в процесі конкурентної боротьби окремі підприємства починають застосовувати науково-технічні та організаційні нововведення, що знижує їхні індивідуальні витрати виробництва порівняно з суспільне необхідними. Такі підприємства отримують надлишкову вартість. Інші підприємства або вводять подібні нововведення, або розорюються. Знижені витрати виробництва стають суспільне необхідними і зникає надлишкова вартість, що існувала. І все розпочинається по новому колу.

Для того щоб не дати можливості окремим підприємцям, які, користуючись скрутними обставинами певної частини працездатного населення, прагнуть надмірно використовувати трудовий потенціал суспільства, у більшості розвинених країн держава регулює тривалість робочого дня. Проте фактично відпрацьований середнім робітником час, як правило, дещо довший. Так, наприкінці 80-х років у Японії робітник відпрацьовував у середньому за рік 2150 год., у США — 1950, у Німеччині — 1650 год.

Найвигіднішим з погляду як підприємця, так і найманого робітника є вдосконалення виробничого процесу, впровадження нових технологій і засобів виробництва, підвищення кваліфікації робітників, організаційні новації. Все це підвищує ефективність живої праці, що веде до збільшення виробництва споживних вартостей за одиницю часу (або зменшення витрат часу на виробництво одиниці продукції), тобто до підвищення продуктивної сили живої праці. Оскільки таке підвищення відбувається лише на окремому підприємстві, то це підприємство, реалізуючи свою продукцію за цінами, що встановлюються відповідно до рівня суспільне необхідних витрат, отримує додаткову вартість, вищу за середню в цій галузі, або *надлишкову додаткову вартість*. Величина останньої залежить від того, наскільки відрізняються витрати постійного і змінного капіталу від суспільне необхідних.

Особливість надлишкової вартості за умов дрібного виробництва полягає в тому, що вона не має постійного характеру. Лише за умов висококонцентрованого виробництва вона стає більш-менш сталою частиною отримуваної підприємством додаткової вартості. Проте конкурентна боротьба примушує вдосконалювати виробництво, внаслідок чого зменшуються

суспільне необхідні витрати. Як наслідок, надлишкова вартість, що утворилася за умов виробництва, що існували раніше, поступово зменшується, доки не зникне зовсім.

Зниження суспільне необхідних витрат зумовлює зниження цін реалізації продукції галузі. Аналогічні процеси відбуваються у всіх сферах виробництва, що призводить до зниження вартості багатьох товарів. Якщо таке зниження охоплює виробництво товарів народного споживання, то знижується вартість товару "робоча сила". Оскільки за ту саму кількість грошей робітник може купити більшу кількість товарів, з'являється можливість за рахунок цього збільшити додаткову вартість. Остання, що виникає завдяки скороченню частки необхідного робочого часу і відповідному збільшенню додаткового робочого часу, називається *відносною додатковою вартістю*.

На відміну від надлишкової додаткової вартості відносна додаткова вартість, по-перше, має стабільний характер; по-друге, виробляється на всіх підприємствах, що застосовують найману робочу силу; по-третє, є результатом підвищення суспільної, а не індивідуальної продуктивної сили праці.

Відносна додаткова вартість виникає лише за умов технічного прогресу, чим вищі його темпи, тим можливості для виробництва її також вищі. Зауважимо при цьому, що високі темпи технічного прогресу потребують великих суспільних витрат на підготовку робочої сили, а отже, породжують тенденцію, протилежну зниженню частки необхідного часу.

До цього моменту в цілому виходили з того, що зростання капіталу зумовлене тим, що робоча сила створює вартість, величина якої більша, ніж витрати підприємця на оплату робочої сили.

Інший підхід до джерела зростання капіталу сформульований у *теорії "граничної продуктивності"*. Витоки цієї теорії знаходимо у К. Менгера і теоретиків неокласичного напрямку — А. Маршалла, Ф. Вікстіда, К. Вікселя, а також у Дж. Хікса та П. Самуельсона. Ці вчені вважають, що кожний виробничий фактор (а до них належать насамперед капітал і праця) сплачується згідно з принципом рівності "граничної продуктивності". Збільшення обсягу необхідних для виробництва факторів здійснюється доти, поки вартісна величина граничного продукту цього фактора не зрівняється з його ціною.

"Гранична продуктивність" кожного фактора зі зростанням його обсягу знижується, оскільки приріст фактора на кожну додаткову одиницю не супроводжується відповідним зростанням обсягу вироблюваного за його допомогою продукту. Про це свідчать зміни виробничої функції, якщо виходити з того, що всі інші виробничі фактори залишаються незмінними.

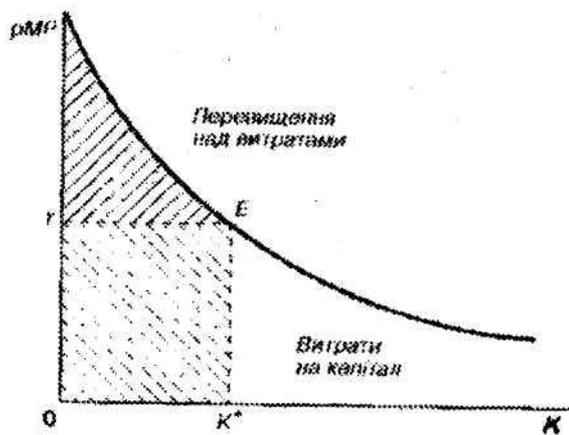


Рис. 2. Оптимальний обсяг застосування капіталу
 MP — граничний продукт, rMP — його вартість:

r — величина позикового відсотка; K — обсяг капіталу при праці, що дорівнює одиниці.

Для того щоб визначити обсяг використання того або іншого фактора, треба визначити ціну кожного з них. За умов вільної конкуренції ціна на вироблюваний продукт задається підприємству ззовні як сукупний результат взаємодії попиту та пропозиції. Доки вартість граничного продукту капіталу перевищуватиме ціну додаткової одиниці капіталу, підприємець збільшуватиме застосування цього фактора. Це триватиме доти, поки вартісний обсяг граничного продукту не зрівняється з ціною капіталу. Такий обсяг застосування фактора "капітал" дає підприємцю максимальний обсяг перевищення доходу над витратами.

Після того як вартість граничного продукту і ціни капіталу зрівняються, застосування кожної додаткової одиниці капіталу призведе до зниження маси доходу, оскільки витрати перевищуватимуть після певного значення k' додатковий дохід, який приносить кожна нова одиниця капіталу (рис. 19).

Оптимальний обсяг виробництва має дорівнювати витратам на фактори виробництва, тобто

$$PP = \sum V_i P_i$$

де p — ціна продукції; P — обсяг продукції; p — кількість факторів виробництва; i — порядковий номер фактора виробництва; V — обсяг i -го фактора виробництва; p — ціна 1-го фактора виробництва.

Отже, в цьому підході до аналізу зростання капіталу праця поставлена в один ряд з усіма іншими факторами виробництва.

2. Структура і функціонування капіталу підприємства нефінансової сфери

До підприємств нефінансової сфери належать усі ділові одиниці, що виробляють і реалізують товари, а також надають послуги. До них не належать банківські та інші кредитні установи, пенсійні, страхові, добродійні фонди та компанії. Прикладом такого підприємства може бути промислове підприємство.

Капітал підприємства складається з трьох частин:

1) знаряддя праці, запаси сировини, матеріалів тощо, тобто все те, що називають "засоби виробництва";

2) готова продукція;

3) гроші та грошові документи.

Підприємство насамперед має авансувати кошти для придбання факторів виробництва, тобто елементів постійного та змінного капіталу. Для цього потрібно вийти: а) на ринки засобів виробництва і вступити в економічні відносини з продавцями (ними можуть бути безпосередні виробники або оптові посередники); б) на ринок праці для придбання необхідної за кількістю і якістю робочої сили.

Отже, для нового підприємства капітал починає свій рух у сфері обігу як *грошовий капітал*, функцією якого є *придбання елементів виробничого капіталу*.

За наявності засобів виробництва і робочої сили можна починати виробничий процес. Капітал тут виступатиме як *виробничий капітал*, функцією якого є *виробництво товару і додаткової вартості*.

Для одержання вартості та додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу: доставити товар на відповідний ринок, знайти покупця. При цьому капітал набуває форми *товарного капіталу*, головною функцією якого є *реалізація товару і одержання додаткової вартості у грошовій формі*.

Отже, капітал проходить три стадії і набуває відповідно трьох форм — грошової, виробничої і товарної. Такий послідовний рух називають *кругооборотом капіталу*. Припинення руху на одній із стадій кругооборот призводить до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній із функціональних форм капіталу веде до загибелі його.

На кожний певний момент для капіталу, зайнятого в певній сфері виробництва, характерне певне співвідношення між функціональними формами його. Абсолютний обсяг капіталу підприємства визначається насамперед оптимальним розміром підприємства цієї сфери, а отже, величиною виробничого капіталу. Так, для роздрібною торгівлі або побутових послуг великого капіталу не потрібно, тоді як, наприклад, машинобудування потребує значних капіталів, адже оптимальний розмір підприємства тут значно більший. Чим триваліший процес виробництва продукту, тим більшим має бути виробничий капітал.

Хоча саме виробничий капітал створює додаткову вартість, значна частина капіталу фіксується у грошовій формі. Мотиви, що характеризують поведінку підприємців, які тримають певну частину капіталу у цій формі, сформулював Дж. М. Кейнс:

1) трансакційний — потреба в наявних грошах для **забезпечення** безперервності кругообороту капіталу;

2) перестороги — бажання мати частину капіталу в найліквіднішій формі на випадок непередбачених подій;

3) спекулятивний — бажання мати певний резерв, який можна при нагоді пустити в обіг для швидкого отримання прибутку (купівля-продаж цінних

паперів або іноземної валюти);

4) економії — висока ціна кредиту спонукає підприємців ефективніше використовувати власний капітал, а не брати позичку в банку.

Основними факторами, що впливають на розмір капіталу підприємства, є розмір виробничого капіталу (і зумовлений цим обсяг господарських операцій), відсоток за кредитні ресурси та інфляційні очікування (останній фактор сприяє зменшенню розміру грошового капіталу).

Розмір товарного капіталу обумовлений договірними і кредитними зобов'язаннями виробника, а також спекулятивними моментами — бажанням продати дорожче, притримавши товар. Головними факторами тут є обсяг виробництва, стан ринку збуту, інфляційні очікування (в цьому випадку на відміну від грошового капіталу вони сприяють відносному зростанню товарного капіталу), організація збуту тощо.

Певне зростання вартості може мати місце на стадії обігу, коли продовжується процес виробництва, наприклад зберігання, розфасовування товару в торгових закладах.

"Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М., 1978. — С. 233—238.

Формула кругообороту капіталу $G — G \dots B \dots T — G$ описує рух лише промислового капіталу, функцією якого є вироблення вартості та додаткової вартості. Однак крім реального існує також так званий **фіктивний капітал**, що уречевлений у різноманітних цінних паперах (ЦП). Скажімо, якщо певне підприємство, реальний капітал якого становить 2060 тис. г. о., випустить в обіг акції номінальною вартістю, що становитиме приблизно 50 відсотків вартості реального капіталу, тобто 1000 тис. г. о., які відповідатимуть вартості основного капіталу з урахуванням амортизації, і всі ці акції продаватимуться згідно з ринковою ціною за 3000 тис. г. о., то капітал підприємства ніби роздвоюється: одна його частина (реальний капітал) функціонує, весь час описуючи кругообіг $G — G \dots B \dots T — G'$, а інша або знаходиться в руках у власників акцій, або рухається у сфері обігу цінних паперів за формулою $G — ЦП — G'$. За певних обставин стає зрозумілою фіктивність капіталу, вкладеного в цінні папери: якщо підприємство стає банкрутом, його капітал, який має реальну вартість, можна продати за борги, тоді як цінні папери такого підприємства ніхто не купуватиме, а інвестований у них капітал знецінюється. Ілюзорність вартості фіктивного капіталу зумовлена тим, що вона визначається не величиною суспільне необхідної праці, уречевленої в певних благах, а величиною доходу, що припадає на цінні папери підприємства.

Про самостійність руху реального і фіктивного капіталів свідчать непоодинокі факти економічного життя: під час безпрецедентної біржової кризи жовтня 1987 р. сумарна вартість цінних паперів найбільших американських корпорацій зменшилася на 30 відсотків, тоді як реальний капітал на ці досить різкі зміни майже ніяк не зреагував. Для найбільших промислових корпорацій співвідношення між реальним капіталом (активами)

та номінальною вартістю акціонерного капіталу становило на 1989 р. 3 : 1. Така розбіжність дає змогу досить невеликим компаніям проводити агресивну фінансову політику, скуповуючи контрольні пакети акцій досить великих компаній, а потім розпродувати їх активи, отримуючи на цих спекулятивних операціях чималий зиск.

Оскільки капітал постійно знаходиться в русі, всі його три частини (грошова, виробнича і товарна) здійснюють кругообіг. Безперервний рух капіталу в сферах виробництва і обігу, послідовне повторення стадій кругообігу перетворюють його в оборот капіталу. Одиницею виміру одного обороту, тобто періоду, за який до підприємства повертається авансована вартість, є день. Показником кількості оборотів за певний проміжок часу вимірюється швидкість обороту капіталу:

$$n = 360 : O,$$

Отже, якщо капітал обертається один раз за 8 міс, то швидкість його обороту становитиме 1,5 обороту на рік. Вона залежить від того, як швидко обертаються частини капіталу.

Різні частини капіталу обертаються з різною швидкістю. Так, уречевлена частина капіталу (приміщення, виробничі будівлі) функціонує багато років, отже, обертається досить повільно. Оборот капіталу, вкладеного в основне технологічне обладнання, також охоплює кілька років. Це пов'язано з деякими особливостями функціонування засобів праці: вони функціонують у процесі виробництва впродовж кількох виробничих циклів і переносять свою вартість на продукт у міру втрати власної споживної вартості. Якщо певне обладнання може фізично функціонувати 10 років, то кожного року воно буде приєднувати до продукту 1/10 частину своєї вартості. Ці частини перенесеної вартості повертаються назад при реалізації продукції. Втрату засобами праці своєї вартості у процесі виробництва називають *амортизацією*, а накопичений завдяки цьому грошовий фонд підприємства, що призначений для зміни зношених знарядь праці та ремонту їх, — *амортизаційним фондом*. Коли засоби виробництва переносять свою вартість на предмет праці повністю, вони вважаються повністю амортизованими і можуть бути замінені новими. Проте така заміна може відбуватися набагато раніше. Норму (верхню межу) амортизації встановлюють державні органи.

Відношення перенесеної за рік вартості знарядь праці до їхньої первісної вартості називають *нормою амортизації*: A

$$H_a = \frac{A}{P_b} \cdot 100\%$$

де A — річна сума амортизації; P_b — первісна вартість знарядь праці.

Зношування засобів праці відбувається під впливом двох факторів: виробничого використання і технічного прогресу. Перший зумовлений втратою споживної вартості, другий — появою дешевших або досконаліших засобів праці. Відповідно розрізняють знос — **фізичний** і моральний. За умов прискорення технічного прогресу саме моральний знос стає найвагомим

фактором амортизації засобів праці, що призводить до впровадження різних форм прискореної амортизації. Методи останньої дають можливість списувати більшу частину вартості устаткування вже в перші роки його функціонування. Завдяки цьому без особливих додаткових витрат можна підтримувати рівень поновлення основного капіталу, що має важливе значення за умов жорсткої конкуренції на ринку збуту продукції.

Частина капіталу, втілена у сировині, матеріалах, комплектуючих виробках, заробітній платі працюючих, авансується підприємством для кожного нового виробничого циклу і повністю повертається назад з вартістю кожної партії реалізованої продукції. Хоча з погляду виробництва додаткової вартості роль складових цієї частини капіталу докорінно відрізняється (робоча сила створює нову і додаткову вартість), щодо обороту вони нічим не відрізняються.

Частину капіталу у вигляді знарядь праці, що зберігає свою споживну вартість упродовж кількох циклів виробництва, переносячи її на продукт частинами, в міру зносу, яка також частинами повертається і утворює грошовий фонд амортизації, називають *основним капіталом*. Ту частину капіталу, що представлена предметами праці та заробітною платою, втрачає свою споживну вартість за один виробничий цикл, вартість якої повністю включається у вартість продукту і повертається на підприємство повністю разом з реалізацією кожної партії продукції, іменують оборотним *капіталом*.

Чим вище співвідношення між основним і оборотним капіталом на користь останнього, чим коротші виробничі цикли, тим швидше може обертатися капітал. Звідси стає зрозумілим, чому капітали, незначні за розміром, починають своє функціонування в тих сферах, де ефективний розмір підприємства не потребує великого капіталу (особливо оборотного), а авансова вартість досить швидко повертається назад: чим триваліший період обороту капіталу, тим більший треба авансувати оборотний, а отже, і весь капітал.

Підприємець повинен контролювати загальний оборот свого капіталу, тобто оборот авансованої ним вартості, і повернення цього капіталу до вихідної форми — грошової.

3. Підприємництво: головні умови та принципи його здійснення.

До умов формування підприємницького середовища належить наступне:

- 1) наявність прав власності і господарюючих суб'єктів на засоби виробництва, його продукт і дохід;
- 2) наявність певної сукупності прав і свобод (наприклад, вибі вида господарської діяльності, джерел фінансування, доступ до ресурсів, збут продукції та інше), тобто економічної незалежності суб'єктів господарської діяльності;
- 3) наявність певного господарського середовища, яке б забезпечувало реалізацію перших двох умов (ринково-конкурентний режим господарювання);
- 4) наявність сприятливого клімату серед населення;
- 5) правовий захист підприємництва;

б) державна підтримка підприємства в області фінансового та матеріально-технічного забезпечення.

Закон України "Про підприємництво" передбачає виконання у країні наступних принципів:

1) вільний вибір діяльності;

2) добровільне залучення до здійснення підприємницької діяльності;

3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників та споживачів виробленої продукції, установлювання цін відповідно до законодавства. При цьому "втручання" державних органів у господарську діяльність підприємців не допускається. У цьому випадку дуже важливим є вибір форм взаємодіяльності господарюючих суб'єктів. В індустріально розвинутих країнах такою формою є контрактна система взаємовідносин між товаровиробниками. Це означає, що більшість угод здійснюється на основі письмової чи усної домовленості. У нашій же країні набуває розвитку така форма, як прямий договір між підприємствами;

4) вільне найняття робітників. Мається на увазі, що законодавство повинно бути так відпрацьовано, щоб робітник мав змогу запропонувати свою робочу силу відповідно до своїх бажань з одного боку. З другого боку, під час укладення трудового договору підприємець повинен забезпечити умови та охорону праці, його оплату не нижче встановленого мінімального рівня, а також інші соціальні гарантії;

5) залучення та використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено чи необмежено законодавством. Для реалізації цього принципу дуже важливою є роль держави. Саме вона:

а) дає підприємцю землю;

б) передає державне майно (протягом приватизації);

в) сприяє організації матеріально-технічного забезпечення;

г) допомагає у підготовці та перепідготовці кадрів;

д) забезпечує інформаційне обслуговування підприємців.

б) вільне розпорядження прибутком, який залишається у фірмі після внесення платежу, встановленого законодавством. Виключаються з практики будь-які нормативні розподілення прибутку;

7) самостійне здійснення підприємцем-юридичною особою, зовнішньоекономічною діяльністю, використання підприємствами належної їй частки валютного прибутку за власним розсудом.

Якщо проаналізувати мировий досвід, то перш за все потрібно відзначити серйозну підтримку дрібного бізнесу крупними підприємствами. (Франчайзинг).

Ця система співпраці крупного та дрібного підприємництва здобула широке розповсюдження у США, країнах Західної Європи. Конкретно ця співпраця виявляє себе в:

1) виділення дрібному бізнесу кредитів на пільгових умовах;

2) консультування;

3) надання рекламних послуг;

- 4) надання права використання торгівельної марки;
- 5) здавання в оренду обладнання.

Наприклад, у США на основі системи франчайзингу в 1988р. функціонувало більше 0,5 млн. підприємств дрібного бізнесу, число зайнятих - 7,3 млн. ос.; сума продажу - 640 млрд. дол. за рік.

4. Основні типи і форми підприємства.

В країнах розвинутою ринковою економікою підприємництво може бути виражено трьома основними типами:

- 1) дрібний бізнес, який засновується на приватній власності назасоби виробництва;
- 2) спільне підприємництво чи партнерство;
- 3) корпоративне підприємництво, яке засновується на акціонерній власності. Структура недержавного бізнесу у США

Типи підприємств	Кількість фірм %			Валовий дохід %		
	1970	1980	1990	1970	1980	1990
Приватні фірми	78,3	73,8	68,4	11,4	7,1	4,9
Партнерство	7,8	8,8	10,3	4,5	3,5	4,4
Корпорація	13,9	13,9	21,3	84,1	89,7	90,7
Разом	101%	100%	100%	100%	100%	100%

За типом власності розпізнають наступні форми виробництва:

- 1) приватні фірми;
- 2) колективні підприємства з необмеженою відповідальністю;
- 3) товариства з обмеженою відповідальністю;
- 4) державні та муніципальні підприємництва (на Заході до їх числа також відносять підприємства зі змішаним капіталом);
- 5) об'єднання підприємств.

Під приватною фірмою розуміють індивідуальне підприємство, яке належить громадянину на правах власності, або членам його родини на правах спільної часткової власності.

По суті, це дрібне підприємництво.

В США у с/г - 11 млн. приватних фірм з доходом від 3,5 - 65 млн. дол. і лише 40 тис. - 3 млн. дол., а чистий дохід - 200 -300 тис. дол.

Під колективною формою підприємств і необмеженою відповідальністю розуміють таку організаційно-правову форм підприємницької діяльності, коли усі члени колективу несуть необмежену солідарну відповідальність по зобов'язанням підприємства усім своїм майном.

В країнах з розвинутою ринковою економікою ця форма подається партнерствами, кооперативами і колективами народними підприємствами. Наприклад, в США - 2млн. партнерств(близько 10% підприємств у сфері дрібного підприємництва). Кооперативи охоплюють лише 5 - 6 % виробленої

продукції. Народні підприємства складають 3 - 4% . До колективних підприємств з необмеженою відповідальністю відносять також просте товариство і повне товариство.

Під простим товариством розуміють підприємство, яке засноване на взаємних зобов'язаннях учасників спільної справи про з'єднання капітальної та спільної діяльності.

Повне товариство - це така господарська форма, всі учасники якої (ті, що займаються торгівлею чи промислом у рамках однієї спільної фірми) відповідають, як солідарні боржники . Товариства обмеженої відповідальністю (ця форма популярна на Заході) - це така форма підприємницької діяльності, учасники якої - громадяни чи юридичні особи - об'єднуються для спільної господарської діяльності та відповідають по зобов'язаннях фірми лише у розмірі своєї частки у капіталі цієї фірми. При укладенні комерційних угод і визначенні виробничої програми достатньо чітко визначається міра фінансової та майнової діяльності кожного власника у процесі роботи фірми. У практиці Західних фірм обмеженою відповідальністю склад власників формується: або на основі установчого договору ; або між юридичними особами; або між окремими громадянами (керують громадяни).

У тому випадку, коли фірми обмеженою відповідальністю заснуються юридичними особами, керування фірмою здійснюється винятково найманими службовцями управління від власності. Визначення "Alt" - означає товариство з обмеженою відповідальністю. До товариств з обмеженою відповідальністю також відносять змішані товариства. Вони об'єднаннями кількох громадян чи юридичних осіб, які створені на основі договору між ними для спільної господарської діяльності та включають: дійсних членів ; членів - власників.

Дійсні члені несуть повну солідарну відповідальність по зобов'язанням товариства усім своїм майном, а члени - вкладники несуть відповідальність по зобов'язанням товариства у розмірі їх вкладів у капітал товариства. Цей різновид підприємства на заході визначається як "одномандатне товариство ".

Наступними різновидом фірм з обмеженою відповідальністю є акціонерне товариство, тобто об'єднання громадян чи юридичних осіб для спільної господарської діяльності. Його майно формується в основному за рахунок продажу акцій, які засвідчують право їх володаря на фіксовану частину капіталу акціонерного товариства. Акціонери несуть відповідальність по зобов'язанням лише у розмірі свого вкладу.

Існує 2 типи АТ: закриті та відкриті.

1). Закриті АТ - це форма, капітал якої розподілен на частини серед деякого числа власників. За кордоном ця форма стимулюється державою за допомогою знижування податкової ставки, наприклад в США на 5-25%.

2). АТ відкритого типу - це така форма , капітал якої розповсюджується шляхом відкритої підписки. Тому купити акцію може будь-яка людина .На Україні створення АТ здійснюється двома гілками :

а). гілкою створення нових фірм на основі добровільного об'єднання капіталів незалежних підприємців;

б). шляхом перетворенням державних підприємств в АТ.

Державні та муніципальні підприємства.

Хочу відзначити, що за кордоном державних підприємств радянського типу дуже мало від 0-2%, але вони позбавлені можливості "робити бізнес" - тобто не мають ні юридичної, ні господарської незалежності. Ці підприємства, не сплачують податків на прибуток, тому що всі їх доходи та витрати належать державі.

У розвинених країнах є й інший тип державних підприємств, які визначають державний сектор. В Англії наприклад, держсектор припадає -25% ВВП і зайнято 25% самодіяльного населення. В США на частку держави припадає 20% основного капіталу, 40% - землі, 45% усіх електростанцій.

Державний бізнес у цьому випадку виступає у формах суспільних "публічних" корпорацій, або змішаних акціонерних товариств. Найбільш розповсюдженою формою є публічні корпорації (ПК). ПК засновуються урядовим наказом у формі АТ усі акції яких належать державі. Проте всі корпорації входять до системи органів державного самоуправління, вони лише узгоджують з ними плани своєї діяльності, контролюються ними. Щодо змішаних фірм, то їх акції належать як державі, так і приватним вкладникам.

Наступна форма підприємництва - об'єднання підприємств. Сюди відносять також їх види: асоціації; консорціуми; міжгалузеві і міжрегіональні союзи. У цьому випадку підприємства, що входять до складу об'єднання, зберігають свою самостійність і права юридичної особи.

Керуючі органи об'єднання, не володіють владою розпорядження щодо підприємств, які входять до об'єднання, і виконують свої функції на основі договорів з підприємствами.

Господарська асоціація - це договірні об'єднання організацій та підприємств, з метою господарських функцій. Учасники асоціації зв'язані менш жорстко, ніж у концерні.

Різновиди асоціації:

1) соціальна асоціація - це об'єднання підприємств, організацій та громадян, а інколи й державних інститутів для захисту громадян в будь-яких сферах діяльності.

2) змішана асоціація: для неї характерна як виробничо-господарська, так і соціальна діяльність.

5. Особливості підприємницької діяльності і функціонування капіталу в різних сферах економіки

Істотні відмінності в характері та джерелах зростання капіталу, структурі авансованого капіталу спричинені умовами його функціонування. Розглянемо ці відмінності на прикладі підприємств аграрного сектора, торгівлі та грошово-кредитної сфери.

Капітали, що функціонують в аграрній сфері, мають суттєві особливості порівняно з іншими капіталами виробничої сфери. По-перше, основним об'єктом прикладання їх є такий невідтворюваний фактор, як земля; по-друге,

чітко виражена сезонність виробництва; по-третє, через обмеженість землі як виробничого фактора одним з елементів витрат може бути земельна рента.

Розглянемо послідовно кожну з названих особливостей.

Земля як фактор виробництва відіграє в сільському господарстві провідну роль. Здатність її відтворювати продукт залежно від родючості є найважливішим чинником, що впливає на ефективність сільськогосподарського виробництва. Проте інтенсивне використання землі може призвести до зниження родючості. Отже, запорукою успіху є проведення заходів щодо її підвищення. Незважаючи на технічний прогрес в аграрному секторі, тут застосовується, порівняно з іншими галузями економіки, більше живої праці внаслідок досить високої трудомісткості виробничих процесів. Це зумовлює ефективність у цій галузі відносно невеликих підприємств. Розміри капіталів порівняно з промисловістю тут менші, тому в сільському господарстві країн ринкової економіки значну частину продукції виробляють сімейні фермерські господарства.

Оборотний капітал аграрного підприємства обертається лише один раз на рік. Отже, для безперервного фінансування виробничого процесу через сезонність виробництва ці підприємства вдаються до кредиту.

На індивідуальну вартість продукту впливають різна родючість землі, а також близькість до ринків збуту. Це стає важливою передумовою появи специфічної частини чистого доходу — **ренти** (див. докладно розд. 26, § 2).

Ведення сільського господарства незначними за розміром виробничими ланками може змінити мотивації: підприємство може функціонувати не заради додаткової вартості, а лише для самозабезпечення сім'ї. Тому збитковість підприємства не завжди буде означати, що його власник закрие його або скоротить обсяг виробництва.

Капітал у сфері торгівлі зайнятий в основному лише купівлею-продажем (оптовим чи роздрібним) виготовлених товарів. Проте частина персоналу на торговому підприємстві виконує операції, що продовжують процес виробництва в сфері обігу: фасування, перевезення, зберігання тощо. Капітал торгового підприємства складається з трьох частин: а) капіталу для закупівлі товару; б) основного капіталу (будівлі, устаткування, торгове обладнання); в) оборотного капіталу (в основному заробітної плати працівників). В цілому капітал торгового підприємства складається переважно з капіталу обігу (а + б).

Природа торгової діяльності визначає також дуже швидкий оборот капіталу: один оборот торгового капіталу обслуговує оборот кількох промислових (тобто підприємств сфери виробництва).

Додаткова вартість, яку привласнює торгове підприємство, це, з одного боку, результат праці найманих працівників, а з іншого — частина додаткової вартості, створеної на підприємствах, продукцію яких реалізує торгівля. Через торгових посередників у виробничих підприємствах скорочується розмір капіталу, зайнятого у сфері обігу, а також зменшуються витрати живої та уречевленої праці на виконання функцій грошового і товарного капіталу. Вони зосереджуються на виробничій діяльності, сплачуючи послуги торгових підприємств, утворюючи у такий спосіб чистий дохід для останніх.

У багатьох країнах реалізація товарів та послуг все більше зосереджується у самостійних або орендованих невеликих торгових підприємствах, що уклали договір франчайзингу (від фр. *franchisi* — привілей) з великими промисловими або торговими компаніями.

Сутність франчайзингу полягає в тому, що велика компанія (франчайзер) надає невеликому підприємству (оператору) виключне право на реалізацію своєї продукції або послуг. Укладаючи договір франчайзингу, невелике підприємство бере на себе певні зобов'язання, порушення хоча б одного з яких призводить до розриву договору з боку фірми-франчайзера. Фірми-оператори, що орендують торгову точку, отримують дохід у вигляді відсотка від обороту.

Така форма функціонування торгового підприємства вигідна як суспільству, так і фірмам. Що ж до суспільства, то знання особливостей Сервісного ринку збуту допомагає населенню повніше задовольняти свої потреби: фірмі-франчайзеру це дає можливість без зростання капіталу збільшувати оборот і отримувати додатковий прибуток; для фірми-оператора це гарантоване постачання і фінансова підтримка з боку франчайзера, а отже, більша стійкість у конкурентній боротьбі.

Сучасна економіка характеризується дуже високим рівнем розвитку кредитних відносин. Кредит — це система відносин, за якими капітал надається на позиковій основі. Надаючи кредит, власник капіталу обумовлює:

а) повернення капіталу через певний строк, б) отримання доходу на цей капітал у вигляді відсотка. Відповідно до суб'єктів та об'єктів кредитних відносин розрізняють такі види кредиту: комерційний (між функціонуючими підприємствами, наприклад коли торгове підприємство купує в кредит товари у промислового підприємства); банківський (коли банк надає позику своєму клієнту під певні гарантії або без них); іпотечний (коли кредит надається під заставу нерухомого майна — землі, будівель тощо); споживчий (для купівлі дорогих предметів споживання — земельної ділянки, будинку, автомобіля тощо); державний (державі для покриття витрат державного бюджету, що не покриваються його доходами).

Головна роль належить банківському кредиту, а банківська система є центром розвиненої ринкової економіки. В центрі банківської системи стоїть державний національний банк, що є емісійним, касовим і резервним центром. Проте кредитне обслуговування функціонуючих капіталів здійснюють комерційні банки.

Комерційні банки створюють свій капітал переважно за рахунок депозитів (вкладів, позик клієнтів), а їхній капітал зростає завдяки наявності розбіжності між відсотком, що береться за наданий кредит, і відсотком, що сплачується за депозитами (маржа).

Операції щодо залучення депозитів називають пасивними, а прибуткового розміщення капіталу — активними. Саме сальдо між результатами цих операцій дає банку можливість отримувати прибуток.

Висновки.

1. Капітал – авансована вартість, що в процесі свого руху приносить

більшу вартість, тобто самозростає. Дане трактування капіталу може бути визначене як соціально-економічне.

2. Капітал проходить три стадії і набиває відповідно трьох форм – грошової, виробничої і товарної.

3. Фіктивний капітал є капітал, що уречевлений у різноманітних цінних паперах.

4. Основним капіталом називають частину капіталу у вигляді знарядь праці, що зберігає свою споживчу вартість упродовж кількох циклів виробництва, переносячи її на продукт частинами, в міру зносу, яка також частинами повертається і утворює грошовий фонд амортизації.

5. Форми виробництва за типом власності: приватні фірми; колективні підприємства з необмеженою відповідальністю, товариства з обмеженою відповідальністю, державні та муніципальні підприємства, об'єднання підприємств.

6 Капітали, що функціонують в аграрній сфері, мають суттєві особливості порівняно з іншими капіталами виробничої сфери. По-перше, основним об'єктом прикладання їх є такий невідтворюваний фактор, як земля;

Контрольні запитання й завдання:

1. Які умови необхідні для зростанню капіталу ?
2. Розкрийте роль змінного і постійного капіталу у виробництві додаткової вартості ?
3. Що являє собою капітал, як матеріальний, вартісний і соціально – економічний чинник ?
4. Чому відносна додаткова вартість є за сучасних умов провідною формою додаткової вартості ?
5. Перелічіть фази кругообігу капіталу та функції в кожній з них ?
6. Які фактори впливають на розмір капіталу і співвідношення його частин ?
7. У чому полягає різниця в поділі капіталу на постійний та змінний і основний та оборотний?
8. Розкрийте особливості підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.
9. Як функціонує капітал в сфері торгівлі ?
10. Які особливості підприємницької діяльності у грошово – кредитній сфері ?

Тести:

1. До якого типу підприємства належать:
 - а) підприємство, створене в результаті акумуляції коштів великої кількості власників;
 - б) підприємство, за стан якого засновники несуть відповідальність в межах свого внеску;
 - в) підприємство, трудовий колектив якого одержує за плату у тимчасове користування і володіння основні виробничі та невиробничі фонди;
 - г) договірні об'єднання підприємств, створенні з метою координації господарської діяльності;
 - д) статутні об'єднання підприємств, створені на основі фінансової залежності.

2. Що є метою підприємницької діяльності ? Пронумеруйте у порядку першочерговості:

- а) прибуток;
- б) задоволення потреб споживача;
- в) задоволення власних потреб;
- г) потреба бути потрібним суспільству.

3. Як ви вважаєте від чого залежить швидкість амортизації:

- а) фізичного зносу;
- б) морального зносу.

4. Назвіть переваги та недоліки:

- а) індивідуального бізнесу;
- б) партнерств;
- в) акціонерних товариств ?

7. Як називається:

- а) частина фондів, яка повністю переносить свою вартість на виготовлену продукцію;
- б) частина капіталу, яка не змінює своєї вартості у процесі створення нової вартості;
- в) фонд грошових ресурсів, призначений для відновлення основних фондів ?

Література для заглибленого вивчення даного розділу

Полкер Г. “ Что и как нужно делать чтобы стать предпринимателем. “ Минск – М.; 1991

Гэлбрэйш Дж. К. Экономические теории и цели общества . Гл. VIII, XXVII – М.; 1976

Маркс К. Капитал Г1. Гл. 4,5. – Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. т23

Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М.; 1992

Хойзер В. Как делать бизнес в Европе. М.;1991