

**Міністерство освіти і науки України
Відокремлений структурний підрозділ
«Любешівський технічний фаховий коледж
Луцького національного технічного університету»**



«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

Конспект лекцій

для здобувачів освіти освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр
Галузь знань 19 «Архітектура та будівництво»
Спеціальність 192 «Будівництво та цивільна інженерія»
Освітньо-професійна програма «Будівництво та експлуатація будівель і споруд»

УДК

М

До друку

Голова методичної ради ВСП «Любешівський ТФК ЛНТУ»

_____ Герасимик-Чернова Т.П.

Електронна копія друкованого видання передана для внесення в репозитарій
коледжу

Бібліотекар _____ Н.М. Корець

Затверджено методичною радою ВСП «Любешівський ТФК ЛНТУ»

протокол № _____ від «_____» _____ 2025 р.

Рекомендовано до видання на засіданні циклової методичної комісії викладачів
соціально-гуманітарних дисциплін, фізичного виховання та Захисту України

протокол № _____ від «_____» _____ 2025 р.

Голова циклової (методичної) комісії _____ Кравчик Л.М.

Укладач: _____ Р.М. Мельник, викладач I категорії

Рецензент: _____

Відповідальний за випуск: _____ Кузьмич Т.П., методист

Економічна теорія [Текст]: конспект лекцій для здобувачів освіти освітньо-
професійного ступеня фаховий молодший бакалавр галузь знань 19 Архітектура та
будівництво спеціальність 192 Будівництво та цивільна інженерія освітньо-
професійна програма «Будівництво та експлуатація будівель і споруд» денної форми
навчання / уклад. Р.М. Мельник – Любешів: ВСП «Любешівський ТФК ЛНТУ»
Луцького НТУ, 2025. – 87 с.

Конспект лекцій з дисципліни «Економічна теорія» складений відповідно до
програми навчальної дисципліни. Призначено для здобувачів освіти технічних
професій. містить теоретичний матеріал та перелік рекомендованої літератури.

©Мельник Р.М., 2025.

ЗМІСТ

ЗМІСТ	3
ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА	4
1. Предмет і метод економічної теорії	5
2. Економічні потреби та інтереси - рушійні сили соціально-економічного розвитку	12
3. Процес суспільного виробництва та його основні фактори	14
4. Економічні системи суспільства	16
5. Форми організації суспільного виробництва	19
6. Суть та еволюція грошей	22
7. Ринок: сутність, функції та умови формування	30
8. Економічний механізм функціонування ринку	36
9. Доходи населення та соціальна політика держави	39
10. Грошово-кредитна система	42
11. Фінансова система. Державний бюджет	44
12. Макроекономічний рівень господарювання та його показники	48
13. Економічне зростання та циклічний характер розвитку економіки	53
14. Відтворення робочої сили і зайнятість	57
15. Державне регулювання ринкової економіки	61
16. Підприємництво в аграрній сфері	66
17. Соціальні цілі економіки	70
18. Сталий розвиток	76
19. Ринкова економіка	78
20. Економіка домогосподарства	82
21. Підприємництво	86
22. Ринок праці	91
23. Сучасна світова економіка	95
24. Форми міжнародних економічних відносин	98
25. Економічні аспекти глобальних проблем	102
26. Домогосподарство як суб'єкт мікроекономіки	105
27. Підприємство і підприємництво	107
28. Капітал і наймана праця	110
29. Витрати виробництва і прибуток	113
30. Ціноутворення в ринковій економіці	116
ЛІТЕРАТУРА	120

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Вивчаючи дисципліну «Економічна теорія» здобувачі освіти набувають знання про економічні процеси та явища (фактори та результати виробництва, ефективність, власність, ринок, гроші, ціни, доходи, витрати, прибуток, та інші), економічний устрій суспільства, еволюцію та закономірності розвитку соціально-економічних систем, критерії соціально-економічного прогресу, сталого та інклюзивного розвитку.

В економічній теорії досліджуються економічні відносини в єдності з продуктивними силами, поведінка економічних суб'єктів у процесі вибору оптимальних способів використання обмежених ресурсів для задоволення зростаючих потреб людства.

Окрема увага приділена теоретичним основам ринкової економіки, умовам її функціонування, проявам конкуренції і монополії, економіці первинних ланок – підприємств та домогосподарств, особливостям економічних відносин в різних сферах економіки, ролі держави в ринковій економіці, тенденціям розвитку світового господарства.

Навчальна дисципліна «Економічна теорія» сприяє формуванню економічного складу мислення, економічних засад світогляду, розуміння сутності і зв'язків між економічними процесами та явищами, тенденцій їх розвитку, забезпечує основи економічної підготовки для професійної діяльності.

Знання економічної теорії особливо необхідні в умовах економіки ринкового типу та демократичного суспільства для свідомого обґрунтованого прийняття рішень.

Метою вивчення економічної теорії є формування ґрунтовних знань у майбутніх фахівців про сутність економічних процесів та явищ, закономірності функціонування і розвитку економічних систем, критерії їх сталого розвитку, а також логіки сучасного економічного мислення й економічної культури, навчання базовим методам аналізу економічної дійсності, умінню приймати обґрунтовані рішення в умовах ринкової економіки.

Предметом економічної теорії є економічні відносини в їх єдності та взаємодії з продуктивними силами, а також поведінка економічних суб'єктів у процесі вибору оптимальних способів використання обмежених ресурсів для задоволення зростаючих потреб людства

ЛЕКЦІЯ № 1. ПРЕДМЕТ І МЕТОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

1.1 Предмет економічної теорії.

1.2 Методи дослідження економічних процесів та явищ.

1.3 Економічні категорії та економічні закони.

Політична економія та економічна теорія є нині двома відносно самостійними ланками в системі економічних знань, яку виробило людство протягом століть. Але сам термін «політична економія» (з'явився у 1615 р.) увійшов до вжитку майже на три століття раніше від терміну «економічна теорія», або «економіка» (запроваджений у науковий обіг наприкінці XIX ст.).

З часу виникнення кожної з цих наук, які певною мірою збігаються за змістом, велася полеміка з приводу того, що вони повинні вивчати, якими методами пізнання при цьому користуватися. Різні напрями, течії, школи намагалися внести свої уточнення або нові визначення предмета політичної економії та основних елементів методу. Ця полеміка триває й нині.

Всесвітньо відомі історики, філософи, економісти, письменники, представники інших професій вважали політичну економію однією з провідних наук. Так, давньогрецький філософ Ціцерон стверджував, що політична економія є величезним досягненням людського розуму. Дж. Байрон зазначав: «Якби я міг повернутись і прожити заново нерозумно розтрачені роки, то всі періоди ясної свідомості присвятив би не римуванню, а есе на теми політичної економії».

М. Твен вважав, що «знання політекономії - першооснова вмілого керівництва державою. Наймудріші люди всіх часів присвячували... цьому предмету всю велич свого генія, життєвий досвід, пізнання».

У цьому плані заслуговує на увагу ще не здійснене пророцтво Ж. Сіменона: «Я давно передбачав, що настане день, коли політична економія стане на чолі всіх наук». М. Гоголь порівнював господарювання з розмовою з Богом, а Г. Сковорода говорив про божественну економіку.

Економіка — наука, що вивчає, як люди і суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів, щоб виробляти різні товари і розподіляти їх для споживання.

Розбіжності між економічною теорією (економіка) та політичною економією:

1. За наведеними визначеннями предмета цих наук розбіжність між ними незначна: в «економіка» йдеться про дії людей у різних сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі та споживанні матеріальних благ), а в політичній економії — про те, що люди в процесі праці (яка передбачає їхні дії) вступають між собою у певні зв'язки і відносини.

2. При порівняльному аналізі інших визначень предметів цих наук розбіжності між ними значніші. Так, політична економія стверджує, що вона є наукою про закони, які управляють виробництвом, обміном, розподілом та споживанням матеріальних благ у людському суспільстві. Такі закони вона називає об'єктивними, тобто такими, які не залежать від волі й свідомості людей. Економіка не заперечує, що предметом її дослідження можуть бути економічні закони, але не розглядає їх як об'єктивні, а називає законами ймовірності.

3. Цілковита відмінність існує між цими науками при переліку самих законів. Так, політична економія називає закон вартості, закон попиту і пропозиції, закон грошового обігу, закон концентрації виробництва тощо. Економіка оперує передусім такими законами, як закон рідкості, закон спадного попиту, закон спадної дохідності, закон зменшення віддач та ін.

Науково некоректно називати предметом вивчення економічної теорії дії людей щодо вибору рідкісних ресурсів. Адже до рідкісних не належать передусім трудові ресурси. Здавалось би, що економіка не повинна в даному разі вивчати проблеми зайнятості, безробіття.

Насправді вона аналізує ці проблеми, що свідчить про недосконалість визначення самого предмета. Те саме стосується дослідження основного капіталу (адже у розвинутих країнах світу незавантажено майже 25% виробничих потужностей), інформаційних ресурсів.

Надзвичайно поширеним в економіці є таке потрійне визначення предмета цієї науки: «Які товари та послуги виробляти, як їх виробляти і для кого виробляти». У цій тріаді викликає заперечення насамперед другий аспект визначення предмета: як виробляти товари та послуги.

Відповідь на це питання повинні, на наш погляд, дати не економіка, а інші науки, наприклад технологія промисловості. Частково це можуть робити також різні галузеві відділи економічної

науки, скажімо, економіка будівництва, економіка сільського господарства тощо. Крім того, таке визначення предмета економіка (усі три аспекти) означає намагання авторів розкрити проблему не на рівні сутності, а тим паче глибинної внутрішньої сутності, а на рівні явища, зовнішніх, поверхових зв'язків.

Завдання кожної науки — розкривати сутність явищ і процесів, що вивчаються. Справді, зв'язки й відносини між людьми в усіх сферах суспільного відтворення здійснюються на рівні як зовнішніх, поверхових, випадкових, так і внутрішніх, глибинних, причинно-наслідкових зв'язків. Наприклад, окремий товаровиробник може одного дня продати свій товар за одну ціну, другого — за іншу. Продаючи товар, він вступає у певні зв'язки з покупцями цього товару.

З першого погляду (рівень зовнішніх, поверхових зв'язків) товаровиробнику здається, що ціна товару визначається лише попитом і пропозицією. У цьому разі завдання економічної теорії полягає в тому, щоб з'ясувати, що лежить в основі ціни, як на неї можуть впливати попит і пропозиція товарів та інші фактори. Це означає, що шукати правильну відповідь слід на рівні внутрішніх, глибинних, причинно-наслідкових, сталих зв'язків.

Якщо такий підхід застосувати до всіх економічних явищ і процесів, то предметом економічної науки будуть не просто виробничі відносини (зв'язки) між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів і послуг (або дії людей у цих сферах), а **економічні закони**, що управляють цими процесами. Адже економічні закони — це внутрішньо необхідні, сталі, причинно-наслідкові зв'язки між різними економічними явищами та процесами.

Звідси випливає ще одна відмінність політичної економії від економіка, яка полягає в тому, що перша, а тим самим значною мірою й сучасна економічна наука, більше уваги приділяє з'ясуванню сутності економічних законів, а економіка щодо деяких найбільш фундаментальних понять економічної науки перебуває на рівні поверхових, зовнішніх взаємозалежностей.

Так, у центрі логічної системи економіка міститься категорія **ціни**, яка визначається не витратами суспільне необхідної праці, а корисністю речі (що, у свою чергу, зумовлено оцінкою споживачем корисності товару або послуги, точніше, корисністю останнього екземпляра, який задовольняє найменш значущу (вагому) потребу). У політичній економії в центрі логічної системи — категорія вартості, яка визначається витратами суспільне необхідної праці й лежить в основі ціни товару. Ця відмінність між двома науками значною мірою зумовлена тим, що економіка належить до позитивної економічної теорії, тобто не з'ясовує причинно-наслідкові зв'язки, а лише констатує певні зв'язки й узагальнення на поверхневому рівні. Так, вона глибоко не досліджує зв'язок економічної системи капіталізму з наявністю мільйонів бідних, з концентрацією влади в руках незначної частини найбагатших членів суспільства, глибинні причини економічних криз тощо.

Економіка, на відміну від політичної економії, значно більше уваги приділяє з'ясуванню відносин між людиною та речами. Як відомо, виробничі відносини між людьми завжди пов'язані з речами, з привласненням матеріальних благ та послуг. У таких двоїстих відносинах відображаються певні сторони діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин. Так, у процесі праці людина використовує верстати, машини, різне устаткування, сировину, отже, при цьому виявляється техніко-економічне відношення людини до речей. Економіка більшою мірою вивчає таке ставлення, тобто те, як безпосередній виробник використовує техніку, економить електроенергію, сировину тощо.

Сучасна економічна теорія виконує такі основні **функції**:

1. **Практичну**. Вона полягає у всебічному обґрунтуванні необхідності й шляхів вдосконалення прогресивних типів і форм власності, які найбільше відповідають інтересам людини, колективу, суспільства; розробці наукових основ управління господарською практикою, обґрунтуванні наукових організаційно-господарських форм, у винайденні найбільш адекватних форм розв'язання економічних суперечностей. Це дає змогу виробляти науково обґрунтовані рекомендації щодо підвищення ефективності виробництва з метою забезпечення зростання життєвого рівня населення. В умовах економічної кризи практична функція економічної теорії полягає ще й у тому, щоб знайти найраціональніші шляхи виходу з цієї кризи, обґрунтувати оптимальні напрями переходу від командно-адміністративної до регульованої ринкової економіки. Економічна теорія повинна більше уваги, ніж політична

економія, приділяти проблемам підвищення ефективності виробництва, основних типів і форм власності, вести пошук нових організаційно-господарських форм, що відрізняє її від економіка. Важливим завданням економічної теорії є вивчення досвіду світового розвитку, запозичення на цій основі найпрогресивніших економічних форм розвитку світової цивілізації.

2. **Пізнавальну.** Полягає в тому, щоб розкрити сутність економічних законів і категорій та форм їх вияву, притаманні їм внутрішні суперечності, механізм їх дії. Лише на основі всебічної реалізації цієї функції може бути виконана практична функція економічної теорії. Пізнавальна функція її є методологічною основою для інших економічних дисциплін.

3. **Вироблення нового типу економічного мислення,** формування сучасного світогляду людини.

Матеріальне виробництво — основа життя людського суспільства. Основою розвитку людського суспільства є матеріальне виробництво, створення матеріальних благ. Щоб мати такі блага, люди повинні їх виробляти. Тому першим історичним актом людини є виробництво засобів, необхідних для задоволення її життєвих потреб. Виробництво матеріальних благ у кожній суспільно-економічній формації має специфічні особливості, відбувається за допомогою різних знарядь праці тощо. Водночас йому властиві й деякі спільні риси. Так, у межах будь-якого способу виробництва здійснюється взаємодія людини з природою, в якій суб'єктом є людство, а об'єктом — природа. У процесі цієї взаємодії людина видозмінює речовину природи і пристосовує її для задоволення своїх потреб.

Така взаємодія означає процес праці, що містить **три основні моменти**:

1) *працю людини*; 2) *предмети праці*; 3) *засоби праці*.

Праця — свідома, доцільна діяльність людей, в процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речовин між собою й природою і водночас змінюють власну сутність.

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 рубаять); 2) ті, які підлягають попередній обробці (видобута руда на металургійному заводі). Такий предмет праці називають сирим матеріалом, сировиною.

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

Вирішальна роль серед них належить *механічним* засобам праці (машини, устаткування), які є кістковою та *мускульною* системою виробництва й ознакою кожної епохи суспільного 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 мускульної системи виробництва, слід виділяти й *судинну систему*, яка містить труби, бочки, посудини тощо. Залежно від функцій, які виконуються в процесі праці, певна річ може виступати і предметом, і засобом праці. Так, функціонуючий токарний верстат належить до засобів праці, а той, що перебуває у ремонті, — до предметів праці.

Процес праці є органічною єдністю трьох названих моментів і визначальна роль у ньому належить людині.

Якщо процес праці розглядати з точки зору його результату — продукту, то він виступає як *процес виробництва*, а засоби і предмети праці — як *засоби виробництва*. При цьому праця, взята поза певною суспільною формою, є продуктивною працею. Деякі західні вчені (У. Ростоу, Т. Стоунвер та ін.) також визнають провідну роль матеріального виробництва в житті суспільства, його зумовленість розвитком продуктивних сил.

Продуктивні сили та виробничі відносини. Якщо розглядати загальну для всіх суспільно-економічних формацій структуру продуктивних сил, то до них належать засоби виробництва і люди, які володіють виробничим досвідом і приводять у рух засоби виробництва, а також використовувані людьми сили природи: вітер, вода, сонце та ін.

Основною продуктивною силою є **людина**. Предмети праці входять до складу продуктивних сил тією мірою, якою вони йдуть на продуктивне споживання і використовуються як джерела енергії.

В сучасних умовах до складу продуктивних сил відносять також **науку** (як специфічну продуктивну силу), **форми і методи організації виробництва**. Окремим елементом продуктивних сил стає **інформація**. Отже, **сучасні продуктивні сили** — це складна система, що містить матеріальні й духовні (за складом), об'єктивні (за характером відтворення і специфікою функцій), суспільні й природні елементи. В процесі історичного розвитку їх склад загалом, як і окремі елементи, постійно збагачуються, наповнюються якісно новим змістом. На ранніх етапах розвитку капіталізму потреби виробництва задовольняли робітники з низьким рівнем освіти і кваліфікації.

Внаслідок постійно поновлюваного процесу взаємодії усіх елементів продуктивних сил вони перебувають між собою у діалектичній єдності, кількісній та якісній функціональній залежності.

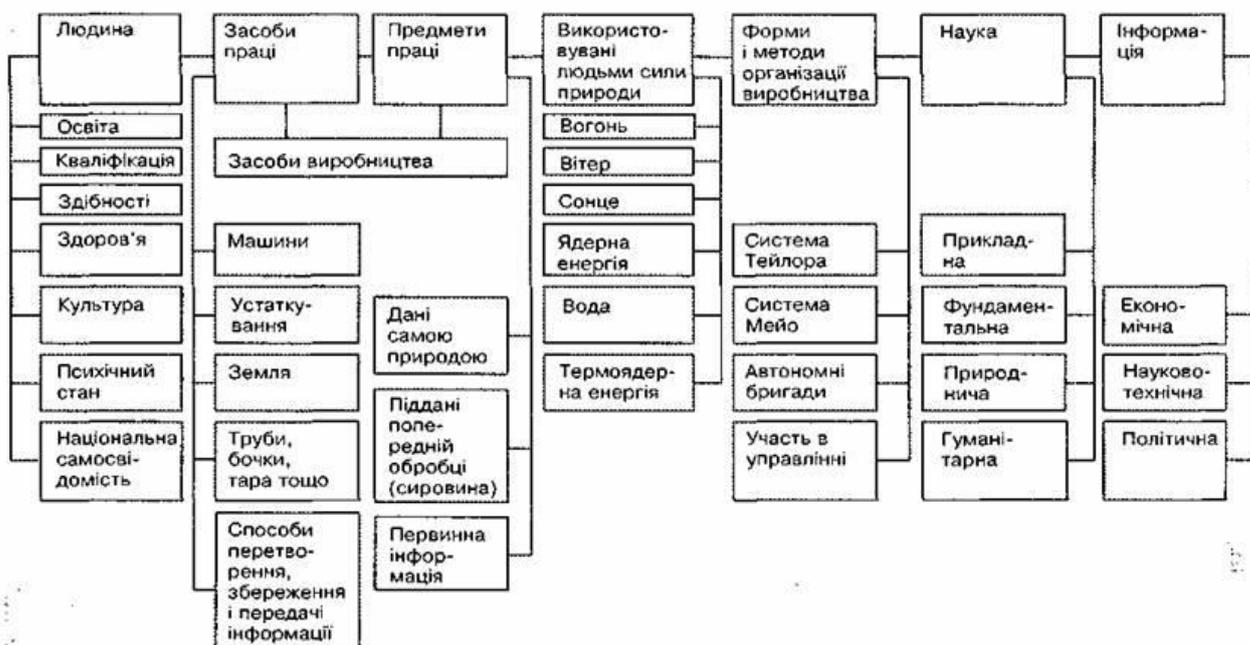


Схема 1. Структура продуктивних сил

Виробничі відносини — суспільна форма розвитку продуктивних сил у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ.

У процесі виробництва здійснюється привласнення двох видів: 1) предметів природи через процес праці; 2) засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання, послуг, об'єктів інтелектуальної власності тощо через суспільну форму.

Привласнення другого типу, яке відбувається між людьми в усіх сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, розподілі, обміні, споживанні), становить суспільну форму власності, відносин економічної власності, тоді як перший вид привласнення — їх речовий зміст.

Економічна власність — відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили, предметів споживання, послуг, об'єктів інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного відтворення.

Визначальними серед них є відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, або відносини економічної власності на засоби виробництва. Вони становлять основу виробничих відносин, формують їхній тип. Відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва є важливою підсистемою виробничих відносин, що розкривається та функціонує і у сфері безпосереднього виробництва, і при розподілі, обміні й споживанні.

Юридична власність — загальна умова виробництва, вияв волі певного класу і правове оформлення цієї волі в юридичних актах і нормах, у праві власності.

Найважливіші категорії юридичної власності — володіння, розпорядження, користування.

Економічна система. Система — це сукупність певних елементів або підсистем і зв'язків між ними, якій притаманні такі ознаки цілісності, як організованість, наявність інтегративних властивостей і функцій, саморух і загальна мета.

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

Основними елементами економічної системи, її **підсистемами** є: 1) продуктивні сили; 2) техніко-економічні відносини; 3) організаційно-економічні відносини; 4) виробничі відносини, або відносини власності (економічний аспект).

Оскільки регулювання економічної діяльності здійснюється за допомогою господарського механізму, то п'ятим основним елементом економічної системи є її господарський механізм. Кожний із названих елементів, у свою чергу, — складна система (точніше, підсистема), що складається з певних компонентів, частин з властивою їм сукупністю зв'язків між собою і розвивається відповідно до спільних для всієї економічної системи законів, а також за притаманними лише даній підсистемі законами і суперечностями.

Таким чином, можна дати системне визначення предмета економічної теорії.

Економічна теорія — наука, що вивчає закони розвитку економічних систем, які виникають з приводу виробництва і привласнення товарів і послуг в усіх сферах суспільного відтворення, а також ті аспекти еволюції національної свідомості, духу народу, його культури, психології, моралі та поведінки, що впливають на прогрес економіки.

Економічні закони, їх об'єктивний характер. У загальному вигляді відносини економічної власності, як уже зазначалося, виражають сутність системи виробничих відносин. Водночас сутність економічної власності розкривається в системі економічних законів. Це сутність більш глибокого порядку. Закон і сутність, як відомо, поняття однорідні (одно-порядкові).

Сутність — комплекс необхідних, глибинних зв'язків і відносин, які визначають основні риси, особливості й тенденції розвитку певної матеріальної системи.

Сутність, як і закон, розкриває лише глибинні, сталі, внутрішньо необхідні форми зв'язку. Тому явище багатше, ніж закон, бо у ньому відображаються також випадкові, нестійкі зв'язки, форми вияву закону. Сутність, а отже й закон, всебічно можуть бути досліджені лише через всі інші категорії діалектики (кількість і якість, зміст і форму, ціле й частину тощо), насамперед через категорію суперечності, взаємодію її протилежних сторін.

Закон — внутрішньо необхідні, сталі й істотні зв'язки між протилежними сторонами, властивостями явищ, процесів, елементів матеріальної системи.

Отже, кожен закон пронизаний внутрішньою суперечністю. У свою чергу, суперечність є суттєвим закономірним відношенням між протилежними сторонами.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер. Проте вони істотно відрізняються від законів природи, бо виникають, розвиваються і функціонують лише в процесі економічної діяльності людей — у виробництві, розподілі, обміні та споживанні. Крім того, економічні закони, на відміну від законів природи, діють не вічно. Більшість із них має тимчасовий, мінущий характер.

До системи економічних законів належать передусім чотири їх **типи**:

1. *Загальні економічні закони*, тобто закони, властиві всім суспільним способам виробництва (закон відповідності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил, закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо). Загальні економічні закони відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві насамперед технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою, між різними елементами в процесі праці, однаковими для всіх суспільних форм.

2. *Закони, що діють у декількох суспільно-економічних формаціях*: закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо. Такі закони відображають внутрішні, необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві декільком технологічним способам виробництва в їх взаємодії з деякими однаковими елементами різних суспільних форм в однотипних суспільно-економічних формаціях. Це особливі економічні закони.

3. *Специфічні економічні закони*, тобто закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливіший серед них — основний економічний закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами, відносинами економічної власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил.

4. *Закони, що діють лише на одній із стадій* (висхідній або низхідній) суспільного способу виробництва (закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму).

Економічна категорія — теоретичне вираження, мислена форма виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують.

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

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 й відносини, охоплюють явища і процеси, які виражаються у низці категорій. Іншими словами, внутрішньо необхідний, сталий, суттєвий зв'язок між економічними явищами та процесами, що виражається за допомогою економічних законів, набуває відображення у взаємозв'язку певних економічних категорій. Кожний закон наче групує навколо себе певну кількість (залежно від його складності) економічних категорій.

Оскільки економічні категорії є теоретичним вираженням окремих сторін виробничих відносин у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, деяких економічних явищ і процесів, то зміна останніх, розвиток і модифікація виробничих відносин відбуваються в русі, плинності економічних категорій.

Так, з погляду об'єктів власності та виробництва економічна теорія вивчає виробничі відносини, які виникають між людьми в процесі створення й наступного руху, привласнення не лише матеріальних благ, а й послуг в усіх сферах суспільного відтворення.

Метод економічної теорії — шлях пізнання системи економічних відносин у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, мисленого відтворення цієї взаємодії в теорії діалектики.

Головними елементами методу економічної теорії є: 1) філософські та загальнонаукові принципи (розвитку, суперечності, взаємодії, об'єктивності, аналізу й синтезу, системності тощо); 2) закони діалектики (закон єдності та боротьби протилежностей, закон кількісно-якісних змін і закон заперечення заперечення); 3) категорії діалектики (кількість і якість, сутність і явище, зміст і форма та ін.); 4) закони і категорії економічної теорії (закони вартості, грошового обігу тощо; категорії «вартість», «гроші», «прибуток» та ін.). Три перші структурні елементи діалектичного методу дослідження не механічно накладаються на економічні явища і процеси, що вивчаються, а відображаються через предмет і метод економічної теорії як науки. При цьому вони набувають специфічних форм застосування. Так, принцип суперечності є формою боротьби між речовим змістом суспільного способу виробництва (або продуктивними силами) та його суспільною формою (або відносинами економічної власності).

Метод абстракції — найпростіший елемент діалектичного методу пізнання економічних явищ і процесів. Він, по-перше, означає відмову від поверхових, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих, сталих і загальних зв'язків, справжньої тенденції руху. По-друге, цей метод передбачає необхідність розгляду певних економічних явищ і процесів під певним кутом зору.

Метод абстракції тісно пов'язаний з поняттям конкретного. **Конкретним** є цілісний об'єкт в єдності його різноманітних сторін, властивостей, рис. Кожна з цих сторін за допомогою методу аналізу (тобто розчленування цілого на окремі складові частини, елементи), з'ясування їх

сутності через принцип суперечності може бути розкрита у певному окремому визначенні. Тому важливим елементом діалектичного методу пізнання економічних явищ і процесів є метод сходження від абстрактного (простого, що є однією зі сторін, клітинок цілого) до конкретного (складного, цілого). Конкретне може бути розкрито в багатьох визначеннях, у синтезі (узагальненні) одержаних за допомогою абстракції окремих визначень.

Принцип суперечності є ядром, найважливішим елементом діалектичного методу дослідження економічних явищ і процесів. Так, товар — це єдність двох протилежних сторін: споживчої вартості й вартості, суспільний спосіб виробництва — єдність продуктивних сил і відносин економічної власності (або виробничих відносин). У процесі взаємодії таких суперечностей (їх взаємовпливу, взаємозв'язку, взаємної боротьби тощо) відбувається розвиток економічних явищ і процесів, а єдність і боротьба таких суперечливих сторін є джерелом їх еволюції.

Щоб дослідити певне економічне явище, всю економічну систему на різних етапах їх еволюції, необхідно застосувати принцип історизму та інші елементи діалектики. Західні економісти для з'ясування сутності різноманітних економічних явищ і процесів також використовують метод абстракції, аналізу і синтезу, індукції та дедукції тощо. Водночас вони більшою мірою вдаються до моделювання майбутніх вчинків людей, до діаграм, графіків, математичних формул, застосовують принцип граничності (використання граничних величин) і теорію оптимуму.

Раціональні засоби й методи економічного аналізу в працях західних науковців. До таких методів належить створення моделей майбутніх вчинків людей. При цьому не враховуються деякі деталі реального стану справ, а увагу концентрують на головному. Цінність моделі залежить від того, якою мірою використані у ній найважливіші дані, що, у свою чергу, дає змогу перевірити її правильність. Економічні дані слід використовувати у вигляді таблиць, графіків і рисунків (діаграм). Важлива роль в економічному аналізі належить структурним даним. Так, при вивченні проблем безробітних враховують такі дані, як вік безробітних, регіон, галузь промисловості тощо. Широко використовують індекси (які відображають дані щодо базисного показника), номінальні та дійсні змінні (наприклад, дані про номінальну та реальну заробітну плату), реальні та відносні ціни, провадять емпіричні дослідження (вивчають дані, зібрані за різні періоди). В економіка є окремий розділ — економетрика, мета якої — визначення взаємозв'язків на основі економічних даних.

ЛЕКЦІЯ № 2. ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ - ГОЛОВНА РУШІЙНА СИЛАСОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГРЕСУ

2.1. Сутність і структура економічних потреб суспільства.

2.2. Економічні інтереси, їхня класифікація та взаємодія.

2.3. Сутність і структура економічних потреб суспільства.

Потреби як визначальний чинник доцільної поведінки економічних суб'єктів є однією з фундаментальних категорій економічної науки.

Потреба - це нужда в чому-небудь, об'єктивно необхідному для підтримки життєдіяльності і розвитку людини, колективу, нації, суспільства в цілому; внутрішній збудник активності.

Потреби в найбільш загальному вигляді є усвідомленою індивідом необхідністю в певних матеріальних і духовних благах та послугах. Характер походження потреб досить складний, але в їх основі лежить дві визначальні причини.

Перша причина має фізіологічний характер (людина -це жива істота, яка потребує певних засобів існування).

Друга причина є результатом суспільних умов (зміст потреб залежить від рівня розвитку економіки, продуктивних сил, панівних відносин власності, взаємозв'язків з іншими країнами світу, стану економічної безпеки, національних, історичних особливостей розвитку економіки тощо).

Спектр потреб надзвичайно широкий, проте в течії розглядаються тільки ті потреби, які пов'язані зі сферою господарської діяльності. Вони дістали назву економічних потреб.

Економічні потреби - це частка суспільних потреб, це ідеальний внутрішній мотив людини, що спонукає її до ефективної діяльності з метою забезпечення як власного добробуту, так і добробуту своєї сім'ї.

Економічні потреби тісно пов'язані з виробництвом, обміном і споживанням. Цей взаємозв'язок проявляється таким чином:

а) необхідність задоволення потреб спонукає до виробництва необхідних життєвих благ. У свою чергу, виробництво, створюючи нові товари і послуги, стимулює розвиток потреб людини. Такий самий діалектичний характер має і взаємодія потреб і обміну;

б) задоволення економічних потреб здійснюється в процесі споживання. Спожитий продукт або послуга породжує нові потреби.

Існують різноманітні економічні потреби. Вчені-економісти класифікують їх за різними критеріями. Великого значення при цьому надається градації потреб за ступенем їхньої нагальності. В межах цього підходу всі економічні потреби умовно можна розподілити на дві групи: першочергові, необхідні для підтримки життя людини як біологічної системи (їжа, одяг, житло, безпека, здоров'я), та другорядні, не першочергові, що зумовлені як рівнем розвитку суспільства, так і соціальним положенням у ньому самої людини (певний тип житла, рівень освіти, проведення дозвілля та ін.).

За суб'єктами задоволення потреби поділяються на суспільні, колективні, особисті. При цьому важливо, що їх розглядають не як ізольовані елементи, а як певну складну систему, підпорядкованість у якій визначається видом економічної системи, поточними, стратегічними завданнями та іншими чинниками.

Розрізняють також **загальнолюдські потреби**: у світі, екологічній безпеці, стабільності, розвитку традиційної потреби (для масового задоволення); нові потреби, та ті, що зароджуються. Потреби мають історичний характер і з розвитком суспільства змінюються кількісно і якісно: одні відмирають, а інші зароджуються. Кожен спосіб виробництва формує специфічні суспільні потреби (рабів - рабовласників, феодалів - кріпаків тощо). Як з погляду виникнення, так і реалізації послідовності задоволення потреб у суспільстві, як стверджують західні економісти, існує певна ієрархія - від задоволення потреб первинних, базисних до вторинних, від I рівня - до II і III рівня. Щоб детальніше зрозуміти один із таких підходів, необхідно розглянути ієрархію потреб за А. Маслоу, який запропонував їхню градацію відповідно до їхньої вагомості.

Людина прагне задовольнити насамперед першочергові невідкладні свої потреби. І якщо вони задоволені, то на відповідний термін ці потреби перестають бути рушійним мотивом для людини. У нього виникає бажання задовольнити наступні за вагомістю потреби. Останні

задають програму діяльності, а діяльність забезпечує можливість їхнього задоволення. Потреби визначають зміст майбутньої діяльності і необхідний рівень її ефективності: діяльність повинна задовольнити потреби на достатньому рівні. Це теоретичне дослідження, як стверджують економісти, має велике практичне значення, його використовують при розробленні системи мотивації праці.

Досить важливою є **класифікація потреб** за ступенем їхньої реалізації. За цим критерієм розрізняють:

- 1) абсолютні потреби (породжені сучасним рівнем розвитку світової економіки);
- 2) дійсні потреби (відповідають рівню розвитку економіки певної країни);
- 3) платоспроможні потреби, які людина може задовольнити відповідно до власних доходів та рівня цін.

В економічних дослідженнях існують і інші, не менш значні, класифікації потреб. Реалізація або задоволення потреб означає певний рівень споживання благ, який залежить від багатьох факторів. Серед них:

- рівень розвитку продуктивних сил суспільного виробництва й економічної ефективності ;
- соціально-економічні відносини і принципи розподілу благ, які забезпечують соціально-економічну ефективність;
- політичний устрій держави, система організації й управління виробництвом, політика держави;
- традиції, рівень культури;
- історично визначений спосіб виробництва, формації, цивілізації.

Проте задоволення одних потреб завжди спричинює виникнення інших, більш різноманітних. Це відбувається з кількох причин. Перша причина - людина не може одноразово задовольнити свої потреби в споживчих благах. Друга причина - людина завжди прагне до чогось нового, досконалішого, ніж уже має. Третя причина - на потреби ринкової економіки впливає конкуренція виробників, що постійно пропонують нові споживчі блага, реклама тощо.

Таким чином, продуктивні сили, невпинно розвиваючись, не лише створюють умови для задоволення потреб, що склалися, а й стають ґрунтом для виникнення нових потреб. Цей процес, як і сам процес суспільного виробництва, відбувається безперервно і свідчить про дію в суспільстві об'єктивного закону зростання потреб.

Закон зростання потреб є законом суспільного прогресу. Він характеризує не просто зростання потреб, а й зміну їхньої структури, їхній новий якісний рівень. У сфері економічних відносин потреби проявляються як інтереси, тобто задоволення потреб забезпечуються в процесі реалізації економічних інтересів та є рушійною силою економічного й духовного прогресу людства, що стимулює появу все нових і нових потреб.

ЛЕКЦІЯ № 3. ПРОЦЕС СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЙОГО ФАКТОРИ

3.1 Основні фактори суспільного виробництва.

3.2 Робоча сила.

3.3 Предмети праці. Фактори виробництва

Виробництво пройшло тривалий шлях історичного розвитку. Проте на всіх етапах воно демонструє деякі спільні риси, зокрема для його функціонування завжди в наявності мали бути такі елементи, як праця, засоби праці та предмети праці.

Як вже зазначалось, виробництво - це процес створення матеріальних благ. У виробництві продукту людина впливає на об'єкти природи, надає їм форми придатної для задоволення матеріальних потреб. Для нас важливо з'ясувати питання, які фактори беруть участь у виготовленні благ.

Існують різні підходи при виділенні факторів і їх класифікації в окремі групи. Марксистська теорія в якості факторів виділяє: особистий фактор виробництва і речовий фактор виробництва.

Особистий фактор виробництва це трудові колективи, люди, зайняті суспільно корисною працею в галузях матеріального і нематеріального виробництва. Трудові колективи виступають особистим фактором виробництва тому, що кожний працівник є носієм робочої сили, завдяки якій він може створювати життєві блага, вдосконалювати процес виробництва. Поняття праця використовується поряд з поняттям робоча сила. Вони розглядаються як різні економічні категорії.

Робоча сила - це здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей та професійних навичок, що використовуються в процесі створення матеріальних і духовних благ. Праця ж виступає як доцільна діяльність людини, спрямована на зміну предметів і сил природи з метою задоволення своїх потреб. До речового фактору належать усі засоби виробництва, тобто сукупність предметів та засобів праці, які використовуються в суспільному виробництві для створення матеріальних благ.

Предмети праці - це те, на що спрямовано працю людини. Предмети праці поділяються на ті, котрі дані самою природою (руда, вугілля, газ і т.д.), а також ті, що є результатом попередньої праці людини (метал, бавовна).

Засоби праці - це річ або комплекс речей, за допомогою яких людина діє на предмет праці, тобто все те, що людина ставить між собою і предметами праці. До засобів праці належать будівлі, споруди, верстати, машини, обладнання і т.п.

Проте слід підкреслити, що засоби виробництва самі по собі, без тісного контакту з людською працею не можуть виробляти блага і являють собою груду мертвих речей. Щоб процес виробництва розпочався, потрібно з'єднати засоби виробництва з робочою силою, тому засоби виробництва і люди, які володіють певними навиками, досвідом в органічній сукупності утворюють продуктивні сили суспільства.

Сучасна економічна теорія традиційно виділяє чотири групи факторів виробництва: землю, працю, капітал, підприємницьку здібність.

1) Земля, чи більш широко - природні ресурси - це дар природи для наших виробничих процесів - земля, яка використовується для обробітку, для зведення будинків, заводів і прокладання доріг; енергетичні ресурси для забезпечення паливом машин і теплом наших помешкань; неенергетичні ресурси, наприклад, мідна і залізна руда чи пісок. Навколишнє середовище - повітря, яким ми дихаємо, і воду, яку п'ємо, - розглядаємо також як природні ресурси.

2) Праця - це свідомо діяльність людини, спрямована на створення необхідних для задоволення особистих і суспільних потреб, матеріальних і духовних благ, а також інша діяльність, зумовлена суспільними потребами.

Праця вимірюється часом, витраченим людиною на виробництві. Вважається, що в процесі праці відбувається споживання робочої сили, а також розвиток і вдосконалення самої людини завдяки нагромадженню знань, досвіду, підвищенню кваліфікації. Чим більш кваліфікована праця людини, тим вищий її капітал, а відповідно і дохід з цього капіталу.

3) Капітал утворюють товари тривалого використання, вироблені для виробництва інших товарів. Сюди відносять верстати, дороги, комп'ютери, молотки, вантажівки, сталеливарні заводи, автомобілі, машини для миття посуду. (Іншими словами, це матеріальні та фінансові

ресурси в системі факторів виробництва). Їх технічний стан постійно вдосконалюється і впливає на загальну результативність виробничого процесу і його ефективну доцільність.

4) В сучасних умовах набуває великого значення четвертий фактор - підприємницькі здібності.

Підприємницькі здібності - особливий вид людського капіталу, який передбачає використання ініціативи, винахідливості та ризику в організації виробництва та являє собою діяльність по координації та комбінуванні всіх інших факторів виробництва з метою створення благ та послуг. І хоча носієм підприємницьких здібностей також виступає людина, їх не можна прирівняти до праці. Далеко не кожен з нас має дар підприємця. тому підприємництво вважають особливим людським ресурсом, що об'єднує всі інші ресурси в єдиний процес виробництва товарів або послуг.

Наведені класифікації факторів виробництва не є незмінними і назавжди заданими. Обидві вони тісно пов'язані з досягненням сучасної науки, яка сама по собі також виступає в якості самостійного фактору, оскільки впливає на рівень ефективності виробництва, процес підготовки кваліфікованої робочої сили і підвищення потенційних можливостей людського капіталу. В економічній теорії постіндустріального суспільства до факторів виробництва відносять також інформаційний та екологічний фактори.

Слід підкреслити, що виробництво можливе тільки за умови введення у виробничий процес всіх факторів виробництва.

Таким чином, суспільне виробництво займає в житті людини визначне місце, оскільки:

- * це необхідна умова, без якої суспільство не може існувати;
- * в процесі виробництва вдосконалюється сама людина, нагромаджується досвід, знання, розвивається інтелект.

ЛЕКЦІЯ № 4. ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ

4.1 Підприємницькі здібності

4.2 Економічна ефективність **Економічний капітал**

4.3 Економічна свобода. Економічна безпека

4.4 Економічна стабільність. Економічні цілі

Кожне суспільство має економіку або економічну систему, яка допомагає йому забезпечити потреби для людей. Економіка або економічна система - це організований спосіб забезпечення бажань і потреб свого народу. Кожна економіка має справу з поняттям дефіциту і повинна відповідати на питання «що виробляти?», «як виробляти?» і «для кого виробляти?»

Традиційна економіка

Є щонайменше три способи, які товариства знайшли для організації економіки. Перша - це традиційна економіка, яка є найдавнішою економічною системою і її можна зустріти в деяких районах Азії, Африки та Південної Америки. Традиційні економіки організують свої економічні справи так, як вони завжди робили (тобто традиції). Заняття залишаються в сім'ї. Більшість сімей - це фермери, які вирощують культури, які вони завжди вирощували традиційними методами. Те, що ви виробляєте, - це те, що ви отримуєте споживати. Оскільки речі рухаються традиціями, економічного прогресу чи розвитку мало.

У суспільстві з традиційною економікою розподіл ресурсів впливає з ритуалу, звички чи звичаю. Цей тип економічної системи також керує суспільством, оскільки ролі щодо робочих місць людей визначаються звичаєм старших та предків. Очікування полягає в тому, що члени громади продовжують володіти навичками попереднього покоління. Тому звичай полягає в тому, щоб діти продовжували виконувати ту ж роль, що й батьки. Дівчата дізнаються свою роль у своїх матерів та інших дорослих жінок, тоді як хлопчики дізнаються свою економічну та соціальну роль у своїх батьків чи інших дорослих чоловіків. Якщо ви син фермера, ви теж будете фермером. Цей тип соціальної відповідності дає можливість групі виживати від одного покоління до наступного.

Командна економіка

Командна економіка дуже різна. У командній економіці економічні зусилля присвячені цілям, переданим від правителя або правлячого класу. Стародавній Єгипет був хорошим прикладом: значна частина господарського життя була присвячена будівництву пірамід, для фараонів [рис. 1]. Середньовічне садибне життя - ще один приклад: владики надали землі для вирощування сільськогосподарських культур і захисту в разі війни. Натомість васали забезпечували працю і солдатів, щоб виконувати повелительські торги. У минулому столітті комунізм підкреслював командну економіку.

У командній економіці уряд вирішує, які товари та послуги будуть вироблятися та які ціни за них стягуватимуться. Уряд вирішує, які методи виробництва будуть використані і скільки буде виплачено працівникам. Багато предметів першої необхідності, таких як охорона здоров'я та освіта, надаються безкоштовно і можуть вважатися силою економіки. Однак недоліки системи, такі як відсутність харчування для споживачів, мало стимулів працювати більше чи краще, велика бюрократія, відсутність гнучкості та відсутність винагороди за індивідуальну ініціативу чи унікальні ідеї, створюють застійний ринок. В даний час Куба та Північна Корея мають командні економіки.

А Ринкова економіка

Ринок - це установа, яка об'єднує покупців і продавців товарів або послуг, які можуть бути як фізичними особами, так і підприємствами. Хоча командні економіки мають дуже централізовану структуру для прийняття економічних рішень, ринкова економіка має дуже децентралізовану структуру. У ринковій економіці прийняття рішень децентралізовано. Ринкова економіка базується на приватному підприємстві: засоби виробництва (ресурси та підприємства) належать і експлуатуються приватними особами або групами приватних осіб.

Більшість економік в реальному світі змішані; вони поєднують в собі елементи командної та ринкової (і навіть традиційної) систем. Економіка США позиціонується до ринково-орієнтованого кінця спектру. Багато країн Європи та Латинської Америки, хоча в першу чергу орієнтовані на ринок, мають більший ступінь участі уряду в економічних рішеннях, ніж

економіка США. Китай і Росія, хоча вони ближче до того, щоб мати ринкову систему зараз, ніж кілька десятиліть тому, залишаються ближче до кінця спектру командної економіки.

У чистій командній економіці, а не підприємствам та приватним особам, оскільки влада володіє засобами виробництва, вони визначають, що виробляти, як його виробляти, і хто отримує його після того, як воно буде вироблено. Це неймовірно складний і складний процес, який обмежує вільну волю людей, що живуть за його правилами. Центральні планувальники (державні чиновники) приймають рішення, виходячи з того, що вони вважають найкращим для населення.

У чистій ринковій економіці немає державного втручання. Ціни на товари і послуги цілком встановлюються попитом і пропозицією того, що є в наявності. Це відоме як «система цін». Таким чином, існує конкуренція серед покупців і продавців в умовах ринкової економіки. Покупці намагаються перевершити інших покупців, пропонуючи більш високу ціну. Тоді як продавці конкурують з іншими продавцями, пропонуючи більш низькі ціни та/або більш якісні товари та послуги.

Незалежно від того, який тип економічної системи має нація, є три питання, на які кожен повинен відповісти. Те, як нація відповідає на ці питання, визначає, чи це більш ринкова чи командна економічна система. Ці три питання були висвітлені в попередньому розділі, але для перегляду:

Враховуючи ресурси, які країна має у своєму розпорядженні, вона може зробити будь-яку велику кількість речей. Хто вирішує, як економіка збирається використовувати ці виробничі ресурси для виробництва речей, визначає, чи є економіка більш командною чи ринковою.

У ринковій економіці підприємства (фірми) вирішують, як будуть вироблятися товари та послуги. Вони наймають робочу силу так, як вважають за потрібне і платять відповідно.

У командній економіці уряд відіграє значну роль у спрямуванні певних людей, які несуть відповідальність за виробництво товарів та надання послуг, і, ймовірно, встановлює заробітну плату, дуже схожу на іншу заробітну плату за різну роботу.

Це питання, яке зосереджується на тому, хто збирається отримувати товари та послуги, які виробляються. У ринковій економіці це значною мірою визначатиметься споживачами, які можуть дозволити собі придбати товари та послуги, які вони вимагають.

У командній економіці уряд вирішував би, хто отримує які товари та послуги.

Чи маркується економіка країни як ринкова або командна економіка, визначається тим, хто приймає ці рішення. У ринковій економіці більшість рішень приймаються приватно споживачами та фірмами про те, що виробляти, як його виробляти та хто його отримує. У командному господарстві всі рішення виконуються державними чиновниками. Як говорилося раніше, більшість економік змішані, де економічні рішення іноді приймаються приватними особами та приватними фірмами, а інші - державними чиновниками.

Економічні цілі

Країни намагаються створити стабільність для своєї економіки шляхом виконання різних економічних цілей. Хоча всі суспільства певною мірою працюють над кожною з перерахованих нижче цілей, соціальні цінності є диференційованими факторами, які визначають, в якій мірі переслідується кожна мета. Економічна ефективність, свобода, безпека, справедливість та зростання - все це цінності, які визначають, наскільки задіяні економічні гравці, і оскільки країни не завжди погоджуються з найважливішими економічними цілями, деякі цілі цінуються більше, ніж інші. Нижче наведено коротке пояснення кожної економічної мети. Коли ви читаете нумерований список, задумайтеся, які цілі були б важливішими для ринкової економіки, а які були б важливішими для країни з командною економікою.

Економічна ефективність

Ефективність орієнтована на те, щоб переконатися, що наявні ресурси використовуються в повній мірі для виробництва найбільш затребуваних товарів і послуг, затребуваних людьми. Коли економіка ефективна, вона організовується і максимізує виробництво.

Коли економіка не орієнтована на ефективність, вона може бути більш марнотратною у використанні своїх ресурсів і менш реагувати на потреби людей.

Економічний капітал

Equity відноситься до сприяння справедливості. Для забезпечення справедливості уряд може перерозподіляти багатство між своїми громадянами. Це означає, що уряд може оподатковувати багатших людей у вищій відсоток, ніж решта населення, а потім надавати програми соціального забезпечення біднішим населенням. Сім'ї з низьким рівнем доходу отримають допомогу з точки зору продовольчих талонів, дешевого житла, медичної допомоги або кваліфікаційних грантів на освіту.

Коли економіка не зосереджена на справедливості, вона мало б зробила для того, щоб бідне населення або населення з низьким рівнем доходу мали доступ до товарів і послуг, доступних для тих, хто може їх легко собі дозволити.

Економічна свобода

Свобода в економічному сенсі означає, що людина здатна приймати рішення про те, які товари та послуги купувати чи продавати, і як жити без будь-яких обмежень керівним органом. Очевидно, повна свобода буде проблематичною, оскільки потенційно шкідлива торгівля буде законною, що ставить під загрозу безпеку громадян. З цієї причини жодна економія не може бути повністю безкоштовною.

Економіки стають менш вільними, коли вони більше оподатковують, обмежують певні форми торгівлі та контролюють засоби виробництва.

Економічне зростання

Зростання економіки вимірюється постійним збільшенням виробництва товарів і послуг. В результаті економічного зростання рівень життя поліпшується, тобто люди заробляють більше грошей, населення здатне зростати, а рівень освіти підвищується.

Країни, які не мають економічного зростання, як правило, неефективні зі своїми ресурсами і не мають почуття оптимізму щодо майбутнього. Без адекватного економічного зростання ці країни також стикаються з проблемами своєї безпеки.

Економічна безпека

Країна, яка забезпечує високий рівень економічної безпеки, полегшує страх, який люди можуть відчувати, коли мова йде про виникнення економічних ризиків, над якими людина має дуже мало контролю. Наприклад, якщо країна постраждає від стихійного лиха або піти на війну, зазнати масового безробіття, люди хотіли б знати, що вони збираються задовольнити свої потреби, щоб вони могли забезпечити себе та свої сім'ї.

Країни, які не мають економічної безпеки, зазвичай не мають захисної мережі для тих, хто постраждав від сил, що знаходяться поза їх контролем. У цих системах відсутні державні програми, такі як продовольчі талони, допомога по безробіттю, державне житло та соціальне забезпечення. Без цих програм у тих, хто постраждав від таких подій, мало шансів вижити самотійно фінансово.

Економічна стабільність

Стабільність настає, коли виконуються три основні заходи економічного благополуччя:

- Економіка постійно зростає.
- Рівень безробіття відносно низький і послідовний.
- Ціни підтримуються на колишньому рівні.

Країни, яким не вистачає економічної стабільності, зазнають шкідливих коливань, які перешкоджають людям витратити гроші в свою економіку, яка зупиняє зростання та вдосконалення.

На закінчення всі економічні системи призначені для управління виробництвом, споживанням і розподілом товарів і послуг, вони просто мають різний ступінь контролю по економічному спектру.

Лекція № 5. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА: НАТУРАЛЬНЕ І ТОВАРНЕ

5.1 Способи товарного виробництва.

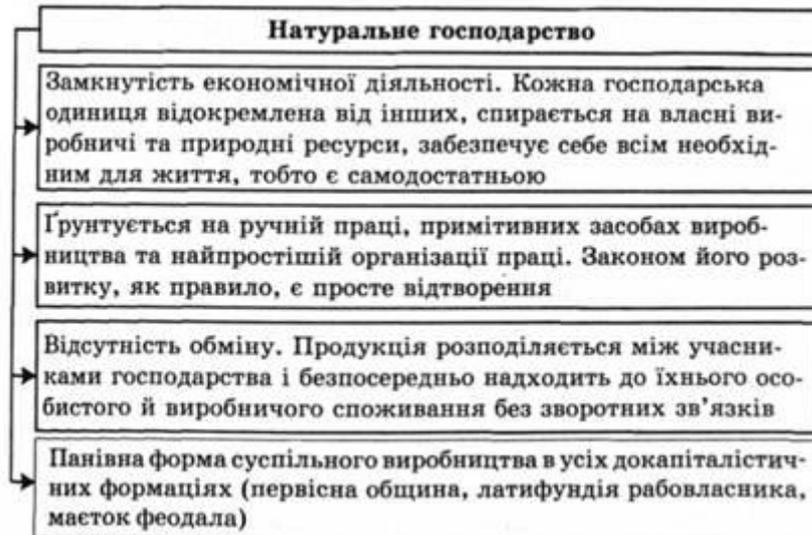
5.2 Натуральне виробництво.

5.3 Товарне виробництво.

Форма суспільного виробництва - це певний спосіб організації господарської діяльності.

Людство пройшло довгий історичний шлях розвитку і знало дві основні форми організації суспільного виробництва: натуральну і товарну. Історично першою формою суспільного виробництва було натуральне господарство.

Основні риси натурального господарства



Натуральне господарство - такий тип організації виробництва, при якому люди виробляють продукти для задоволення своїх власних потреб, тобто продукти праці не набувають товарної форми і призначені для особистого та внутрішнього господарського споживання безпосередніми виробниками.

Поступово на зміну натуральному господарству прийшло товарне виробництво як розвинутіша і ефективніша форма організації суспільного виробництва.

Товарне виробництво - це така форма організації суспільного господарства, за якої продукти виробляються не для споживання їх виробниками, а спеціально для обміну, для продажу на ринку.

Товарне виробництво на відміну від натурального господарства є не замкнутою, а відкритою економічною формою господарства.

В товарному господарстві між виробниками існують не безпосередні господарські зв'язки, а опосередковані через обмін продуктами їхньої праці як товарами. При цьому виробники є економічно вільними у виборі товарів і партнерів.

Товарне виробництво функціонує і розвивається на засадах таких економічних законів: закону вартості, закону попиту і пропозиції, закону конкуренції, законів грошового обігу та інших.

По-перше - наявність суспільного поділу праці, за якого відбувається спеціалізація виробників на виготовленні певних продуктів або на певних видах діяльності. Там, де немає суспільного поділу праці, не може бути і товарного виробництва, товарно-грошових відносин. Без поділу праці, без якісної диференціації трудової діяльності виробників обмін результатами їхньої праці буде економічно безглуздим, оскільки всі вони будуть виробляти одні й ті самі види продуктів.

По-друге - наявність економічного відособлення виробників благ як власників. Економічною основою відокремленості господарюючих суб'єктів спочатку була приватна власність на засоби виробництва, а потім і інші форми власності (колективна, акціонерна, змішана та інші).

Продукти праці протистоять один одному як товари, якщо вони вироблені економічно самостійними виробниками, що самі розпоряджаються результатами своєї праці. Тобто якщо товаровиробник водночас є і товаровласником. Власник самостійно вирішує на свій страх і

ризик, що, де, коли і скільки виготовляти, з ким здійснювати обмін і на яких умовах. Тобто економічна відокремленість зумовлює наявність сильно визначеного економічного інтересу суб'єкта і свободу вибору ним господарської діяльності.

Таким чином, дві обов'язкові передумови необхідні для виникнення і функціонування товарного виробництва - наявність суспільного поділу праці та економічного відокремлення виробників. І якщо суспільний поділ праці створює об'єктивні умови для обміну взагалі, то економічна відокремленість виробників потребує обміну товарів як еквівалентів.

Розрізняють два **типи товарного виробництва**: просте і розвинуте.

Просте товарне виробництво - це дрібне виробництво індивідуальних самостійних ремісників і селян, що працюють на ринок. Воно було притаманне докапіталістичним суспільствам.

Розвинута форма товарного виробництва - це вищий і ефективніший ступінь товарної організації господарства, заснований на великій приватній власності, найманій праці й машинній індустрії. Притаманна капіталістичному суспільству.

У сучасних умовах зростає ступінь загальності товарного виробництва як у рамках національних господарств, так і у всесвітньому масштабі.

Це зумовлено такими причинами:

по-перше, процесом подальшого поглиблення суспільного розподілу праці всередині національної економіки, що супроводжується виникненням нових галузей виробництв (електроніка, біотехнологія, космічна техніка, телекомунікації, інформатика та ін.);

по-друге, тенденцією розширення товарних відносин у сфері нематеріального виробництва, що спрямоване на задоволення інтелектуальних потреб людини;



Спільність і відмінність простого й розвинутого товарного виробництва

по-третє, швидким зростанням чисельності населення, що викликає розширення ринку найманої праці;

по-четверте, завдяки процесу інтернаціоналізації, розширенню всесвітніх економічних зв'язків товарне виробництво, дедалі більше набуває всесвітнього характеру.

Товарне виробництво є основою виникнення і розвитку ринкової економіки»

Ринкова економіка - одна з вершин суспільної цивілізації, геніальний винахід людства, що не має альтернативи в оглядній історичній перспективі. Тому економіка, яка відкидала необхідність розвитку товарного виробництва, ринкових відносин, відкидала і досягнення світової цивілізації, чим прирікала себе на саморуйнування, як це трапилося з командно-адміністративною економікою в колишніх соціалістичних країнах.

Тому вихід із кризи й економічний розвиток України полягає у створенні розвинутої ринкової економіки, інтегруванні її у світове ринкове господарство.

6. СУТНІСТЬ ТА ЕВОЛЮЦІЯ ГРОШЕЙ

6.1 Еволюція форм грошей

6.2 Типи грошей.

6.3 Функції грошей

Гроші пройшли тривалий і складний шлях розвитку з точки зору не тільки ускладнення їх економічної суті та підвищення суспільної ролі, а й урізноманітнення їх форм. Під впливом зміни суспільних відносин, формою виразу яких є гроші, та ускладнення вимог ринку до грошей останні періодично скидали одну форму і набували іншої, більш адекватної новим умовам. Історія грошей, по суті, є процесом поступового відбору окремих товарів чи особливих штучних форм, найбільш придатних виконувати функції грошей у певних ринкових умовах.

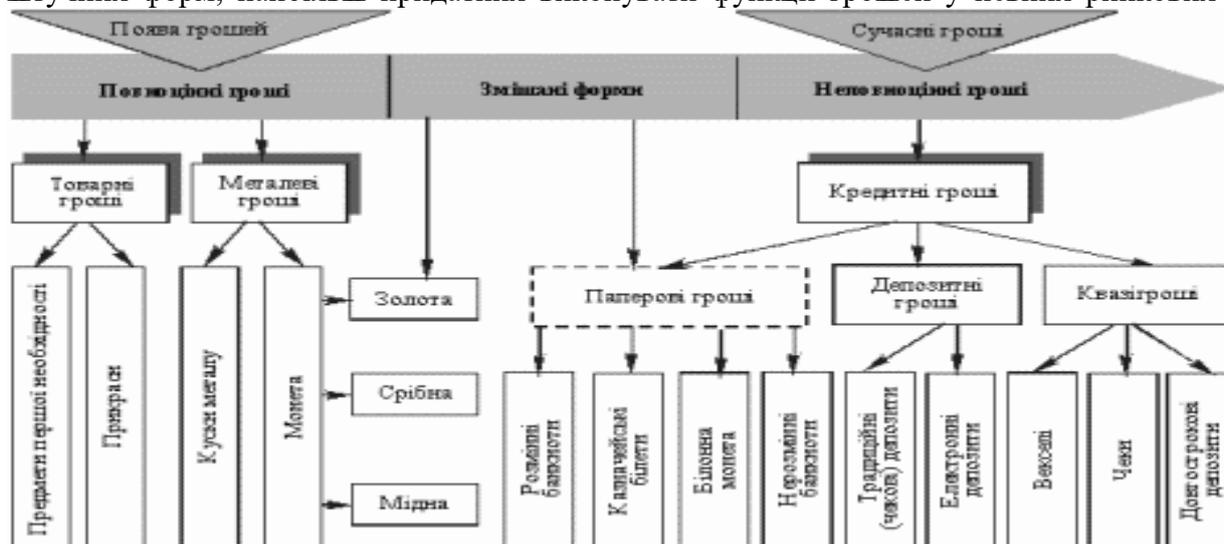


Рис. 1.1. Схема еволюції форм грошей

Еволюція форм грошей відбувалася в напрямі від повноцінних грошей до неповноцінних, якими є сучасні гроші. Повноцінними були гроші, що мали внутрішню реальну вартість, адекватну вартості товару, який виконував функції грошей, чи вартості того матеріалу, з якого гроші були виготовлені, наприклад золоті чи срібні монети. Неповноцінними є гроші, які набувають своєї вартості виключно в обігу. При цьому вона може істотно відхилятися від вартості того матеріалу, з якого вони виготовлені (банкноти, білонна монета, депозитні та електронні гроші). У сучасний період усі країни світу користуються виключно неповноцінними грошима.

Між періодами використання повноцінних і неповноцінних грошей знаходиться епоха використання змішаних форм. У цей період в одних країнах використовували повноцінні гроші, в інших — неповноцінні (паперові). Крім того, в одних і тих самих країнах поряд з повноцінними монетами нерідко використовувалися неповноцінні — білонні — монети, а також паперові знаки грошей (банкноти). Останні не мали внутрішньої вартості і були за формою ідентичні неповноцінним грошам. Проте вони тривалий час вільно обмінювалися на повноцінні монети і їх вартість, що формувалася в обміні, зближалася з вартістю металу, на який вони обмінювалися. Тому такі банкноти були тотожні повноцінним грошам.

Початковою висхідною формою повноцінних грошей були товарні гроші. Спочатку це були предмети першої необхідності — худоба, сіль, зерно, риба, хліб тощо як найбільш ходові товари. Так, худоба, що має широкий спектр споживчих ознак, активно і довго використовувалася в ролі грошей у багатьох стародавніх народів — слов'ян, індійських племен, інших кочових племен.

На зміну предметам першої необхідності в ролі грошей поступово прийшли предмети розкоші, передусім прикраси: намисто з черепашок, перли, хутра, інші дорогоцінні вироби. Це можна пояснити тим, що попит на предмети розкоші виявився більш динамічним, тривалим і об'ємним, ніж на предмети першої необхідності. Та й за своїми фізичними даними вони були менш громіздкі, довше зберігалися, мали більш сталу вартість.

На території Київської Русі з цього різновиду товарних грошей найбільш поширеним було хутро. Слово “гроші” тут з'явилося лише в XIII ст., а до цього загальний еквівалент називався

словом “куна”, що означало “хутро”. Саме хутро в цій ролі широко застосовувалося кілька століть, навіть у середні віки. “Руська правда” часто використовує термін “куни” в розумінні грошей: “кунамися викупати”, “давать куни в рези” тощо.

Проте як перший, так і другий різновид товарних грошей був надто примітивним, функціонував поштучно, не підлягав поділу, виступав у своєму природному вигляді. Такі гроші відповідали потребам обміну на його найнижчих стадіях.

Другий великий поділ праці (відокремлення ремесла від землеробства) істотно розширив межі товарного виробництва й обміну та прискорив розвиток ринку. В обмін почали надходити не просто надлишки продуктів, а товари, спеціально виготовлені для даної цілі. Невпинно розширювалися територіальні межі обміну. Тому ринок поставив перед грошовим товаром нові вимоги — бути однорідним, економічно подільним, здатним тривалий час зберігати свою вартість. Задовольняти такі вимоги попередні гроші не могли у зв’язку з їх фізичними властивостями. На їх місце ринок стихійно висунув метал. Почалася тривала ера панування металевих грошей.

Проте з появою металевих грошей їх розвиток не припинився. Унаслідок неухильного зростання продуктивності суспільної праці збільшувалися можливості для нагромадження вартості, а відповідно і потреби в зростанні маси грошового товару, який відволікався в обіг зі сфери споживання. На це ринок реагував постійним посиленням вимог до грошового товару. Останній повинен був мати високу питому вартість вагової одиниці металу, властивість тривалий час (а найкраще — вічно) зберігати свої фізичні якості, здатність легко змінювати зовнішній вигляд, високу портативність тощо.

Потреби ринку набули настільки важливого значення, що відбулося розмежування природної споживної вартості грошового товару як його здатності задовольняти певні потреби людини і його специфічної споживної вартості — здатності задовольняти вимоги ринку. Причому в міру актуалізації другої споживної вартості грошового товару послаблювався зв’язок останнього з першочерговими життєвими потребами людини.

Під впливом зазначених об’єктивних процесів відбувався стихійний відбір грошового товару з групи металів. Спочатку використовувалися звичайні метали — залізо, мідь, бронза та ін., що найчастіше вживалися людьми. Згодом цю роль почало виконувати срібло як благородний метал з високою питомою і сталою вартістю та здатністю до зберігання. Проте ще більшою мірою цими властивостями природа наділила золото, яке теж стало претендувати на роль грошового товару. Почалася тривала боротьба між сріблом і золотом за “грошовий трон” у товарному світі. Цей етап у розвитку грошей характеризувався паралельним функціонуванням золота і срібла в ролі грошей і називався золото-срібним біметалізмом. Закінчився він наприкінці XIX ст. перемогою золота, установленням золотого монометалізму.

Еволюція металевих грошей найбільш відчутно проявилася у двох напрямках: перший — набуття і вдосконалення монетної форми; другий — розвиток представницьких форм металевих грошей в обігу.

Монета. З появою металевих грошей вони використовувалися у формі простих злиwkів чи кусків металу. Такі гроші мали величезні переваги перед товарними грошима. Разом з тим форма злиwkів обумовлювала певні незручності, які незабаром стали стримувати розвиток грошових відносин. У кожній платіжній операції необхідно було зважувати злиwки, визначати пробу і, що найгірше, ділити їх на частини. Щоб уникнути цих незручностей, злиwки робили різної ваги. Найбільш відомі купці ставили на них своє тавро, яке засвідчувало вагу і пробу металу.

Однак авторитет купця як приватної особи був обмеженим, і його тавро могло задовольнити вузьке коло суб’єктів ринку.

З розвитком торгівлі виникла потреба таврування злиwkів більш відомою й авторитетною особою, і ця функція перейшла до держави. Держави стали виготовляти за встановленою формою злиwки металу, вагу і пробу яких засвідчували своїм штемпелем. Такі злиwки дістали назву монети.

Монета виявилася найдосконалішою формою повноцінних грошей, тобто тих, що функціонують в обігу з власною субстанціональною вартістю. Вона обслуговувала економічні

відносини людей протягом майже трьох тисячоліть. За цей час монета теж розвивалась і змінювалась.

На початку створення монет суб'єкти ринку не завжди довіряли державному тавру і нерідко вимагали зважування монети. Особливо часто такі вимоги ставилися, коли монета використовувалася для розрахунків з іноземними контрагентами або коли існувала загроза фальшування монет. Лише зростання економічної могутності і стабільності держави, посилення довіри до державної влади з боку суб'єктів ринку, удосконалення техніки карбування, що ускладнювала підробку монет, підвищили довіру до монети, яка стала прийматися за рахунок, без зважування. Змінювалась сама форма монети: відомі монети квадратні, неправильної форми, овальні, проте найбільшого поширення набули круглі. Щоб запобігти підробленню та обрізанню монет, по краях у їх дизайні було застосовано рельєфний малюнок та “зубиювання” країв.

Білонна монета. Новий етап у розвитку монети як форми грошей пов'язаний з виникненням білонної монети, тобто розмінної, з дрібною вартістю. Вона призначена для забезпечення нормального виконання грошових функцій основною (валютною) монетою. Головна відмінність її полягає в тому, що вона карбується не з дорогоцінного металу, отже є неповноцінною. Причому такою розмінна монета стала не відразу, а на певному етапі розвитку грошового обігу.

Карбування поряд з повноцінною монетою неповноцінною було першою реакцією грошей на нову вимогу обігу — вимогу економічності, що ставала дедалі відчутнішою у міру розвитку товарно-грошових відносин. Розмінна монета найактивніше використовується в обігу і тому найшвидше стирається. Більше того, висока вартість дорогоцінного металу обумовлює необхідність карбування розмінної монети надто малих розмірів. Така монета була незручною у користуванні і легко губилася, що призводило до додаткових витрат дорогоцінного металу. Виготовлення її зі звичайного дешевого металу було об'єктивною необхідністю, а успішне функціонування поряд з повноцінною монетою сприяло пошукам альтернативи повноцінним грошам і заміні їх неповноцінними.

Переваги білонної монети (дешевизна, тривале функціонування) допомогли їй залишитися в обігу і після того, коли повноцінна монета як форма грошей “зійшла зі сцени”. І сьогодні вона широко використовується в усіх країнах, навіть у тих, які досягли великих успіхів у розвитку безготівкових розрахунків та електронізації грошового обігу.

Демонетизація золота. Еволюція металевих грошей досягла свого апогею в період капіталізму вільної конкуренції. Золоті гроші настільки добре відповідали вимогам ринку, що навіть найкритичніші дослідники того часу без будь-яких сумнівів ототожнювали гроші з цим металом. Зокрема, К. Маркс неодноразово підкреслював, що гроші за своєю природою — це золото і срібло. Таке твердження було справедливим лише для того часу. Як не міг завершитися розвиток суспільних відносин епохою капіталізму вільної конкуренції, так не міг закінчитися і розвиток грошей закріпленням їх за золотом. Ті ж самі еволюційні процеси в суспільному житті зумовили неспроможність золота назавжди закріпитися в ролі грошей та підготували передумови для переходу до якісно нового типу грошей — неповноцінних.

Ускладнення і розширення товарного виробництва та ринкових відносин, що охопили всі сфери людського суспільства, з одного боку, та поява могутніх неринкових (державно-монополістичних) факторів впливу на економіку, з іншого, поставили перед грошовим товаром в епоху золотого монометалізму ще складніші вимоги.

По-перше, швидко посилювалися вимоги щодо зростання обсягів відтворення грошового товару відповідно до інтенсивно зростаючих масштабів суспільного виробництва й обігу. Реакцією на цю вимогу було широке запровадження в обіг розмінних на золото паперових банківських білетів, оскільки виготовлення золотих грошей було вкрай обмежене малими запасами золота.

По-друге, зростали вимоги щодо скорочення витрат на виготовлення грошей для мінімізації суспільних витрат обігу, які постійно зростали в міру розширення масштабів виробництва та обігу і спричиненого цим збільшення маси грошей. Навіть при заміні в обігу золотих монет паперовими банкнотами, але при збереженні розміну їх на золото держави повинні були

нагромаджувати великі маси золота, відволікаючи для цього значні обсяги суспільного багатства.

По-третє, сама вартість грошей у нових умовах, що вимагали активного втручання держави в економічне життя суспільства, повинна була стати більш гнучкою, більш податливою до державних регулятивних заходів.

Зазначені вимоги не міг задовольнити жодний товар — продукт людської праці, навіть найбагородніший із металів — золото. Будучи відносно м'яким і маючи високу питому вартість, золото відчутно зношувалося в процесі обігу, що призводило до великих втрат уречевленої суспільної праці. Через незначне поширення золота у природі видобуток його не міг встигати за зростанням місткості ринку і потреб його в грошовій масі. Вартість золота найменше піддається будь-яким змінам, оскільки на неї впливають не тільки фактори, що визначають поточне виробництво, а й вартість віками нагромаджених золотих запасів. Сама матеріальна форма золота, фізичні властивості якого зробили його найбільш придатним виконувати роль грошей у попередні віки, в умовах ХХ ст. виявилася нездоланною перепоною для виконання ним цієї ролі. Відбувся процес демонетизації золота: спочатку з обігу були вилучені золоті монети, замість них сферу обігу стали обслуговувати неповноцінні гроші, а згодом повністю було зупинено обмін неповноцінних грошей на золото в будь-якій формі.

Еволюційні процеси в економіці, які спричинили демонетизацію золота, підготували підґрунтя для запровадження нематеріальних носіїв грошової суті — так званих кредитних грошей. Як зазначалося вище, саме золото виконувало грошову роль не стільки у своїй реальній вартості, скільки в номінальній. Поступово воно набуло особливої споживної вартості як загального еквівалента, що заслонила собою його природну споживну вартість. Відтак світова практика використання золотих грошей підготувала суспільство до сприйняття неповноцінних грошей, не пов'язаних із золотом, як більш ефективної грошової форми. На цій підставі економічна думка остаточно дійшла висновку, що гроші не адекватні золоту, що вони — щось інше, складніше явище суспільного характеру, який не може бути виражений навіть благородними металами.

Неповноцінні гроші — це гроші, які не мають власної субстанціональної вартості. Перехід до неповноцінних грошей відбувався поступово. Перші їх форми з'явилися ще за часів панування металевих грошей. Тому в історії грошей був тривалий період існування змішаних форм, властивих повноцінним і неповноцінним грошам. Основними формами неповноцінних грошей є білонна (розмінна) монета, паперові гроші (казначейські зобов'язання), банківські зобов'язання (банкноти), депозитні вклади, квазігроші. Не маючи субстанціональної вартості, усі вони застосовуються як гроші лише тому, що в економічних контрагентів, які їх одержують як платіж, є віра в можливість використати їх для забезпечення своїх майбутніх платежів. Фактор довіри до цих форм стає вирішальним для їх функціонування як грошей, завдяки чому вони дістали також назву кредитних.

Кредитні гроші класифікуються за кількома критеріями. Залежно від форми існування виділяють готівкові гроші, розмінну монету, депозитні гроші; залежно від статусу емітента та характеру емісії — казначейські та банківські гроші.

Паперові гроші. Поняття паперових грошей має два тлумачення: широке, коли паперовими називають будь-які грошові знаки, виготовлені з паперу (розмінні і нерозмінні банкноти, казначейські білети тощо), і вузьке, коли паперові гроші ототожнюються лише з казначейськими білетами. У цьому підручнику будемо застосовувати поняття паперових грошей у вузькому розумінні. Це нерозмінні на метал знаки, що випускаються державою для покриття своїх (бюджетних) витрат і наділяються нею примусовим курсом, визнаються законодавчо обов'язковими до приймання у всі види платежів. По суті, це — завершена форма знака вартості, яка відірвалася не тільки від субстанціональної вартості грошей, а й від реальних потреб обороту. Мірилом їх емісії стає не потреба обороту в платіжних засобах, а потреба держави у фінансуванні бюджетного дефіциту. Такі гроші називають ще казначейськими.

Виникнення паперових грошей зумовлене тими самими об'єктивними причинами, які привели в кінцевому підсумку до демонетизації золота. Проте у кожному конкретному випадку до випуску паперових грошей державу спонукають більш "прозаїчні" причини. Передусім це —

необхідність покрити дефіцит державного бюджету, оскільки уряд неспроможний це зробити збільшенням надходжень грошових коштів з інших джерел.

Об'єктивні умови для створення паперових грошей в окремих країнах остаточно визріли на початку переходу до капіталістичного способу виробництва. У попередніх формаціях таких передумов не було. Тому окремі спроби випустити там паперові гроші були спорадичними і закінчувалися невдачею. Населення сприймало їх як гроші і погоджувалося одержувати у платежі лише доти, доки держава підтримувала надію обміняти їх на реальні цінності. Як тільки така надія зникала, паперові гроші вилучалися з обігу і будь-які каральні заходи держави не могли змусити населення брати їх як гроші.

Отже, **паперові гроші** — це не “витвір” держави, а об'єктивний продукт розвитку економічних відносин у суспільстві. Роль держави обмежується тим, що, використовуючи об'єктивно обумовлені можливості заміни повноцінних грошей неповноцінними знаками вартості, вона друкує ці знаки і визначає умови випуску їх в обіг. І доки випуск паперових грошей не перевищуватиме об'єктивних потреб обігу в грошах, доти до них буде довіра і вони будуть виконувати функції засобів обігу і платежу.

Після впровадження паперових грошей в обіг довіру до них може підтримувати певний час держава методами економічної політики. В умовах ринкової економіки держава є наймогутнішим і найактивнішим суб'єктом економічних, у тому числі грошових, відносин. Вона має широкі податкові зв'язки з усіма суб'єктами грошового обороту і є одним з найбільших виробників товарів і продавцем їх на ринку, а також одним з найактивніших суб'єктів на ринку цінних паперів. У всіх цих випадках держава одержує гроші у великих розмірах від інших суб'єктів сфери обігу, і якщо вона погоджується одержувати платежі в паперових грошах, то інші суб'єкти обігу приймають їх у платежі і між собою.

Тут діє фактор довіри до наймогутнішого з економічного погляду партнера, який істотно впливає на поведінку всіх інших суб'єктів, унаслідок чого вони сприймають паперові знаки як повноцінні гроші. Ця дія базується не на суб'єктивній, а на об'єктивній економічній основі. Доти, доки суб'єкти сфери обігу мають можливість купити за свої паперові знаки товари чи послуги, вони віритимуть у кредитоспроможність уряду і прийматимуть паперові гроші у платіж за свої товари та послуги.

Визначальними ознаками паперових грошей є випуск їх для покриття бюджетного дефіциту; нерозмінність на золото; примусове запровадження в оборот; нестабільність курсу і неминуче знецінення. Ці ознаки властиві насамперед грошам, що емітуються безпосередньо урядом в особі Міністерства фінансів. Звичайно вони називаються казначейськими білетами, зобов'язаннями тощо. Але цих ознак можуть набути і гроші, які емітуються банками, зокрема центральним банком, якщо емісія їх спрямовується на фінансування бюджетного дефіциту. Про це переконливо свідчить досвід України 1991—1993 рр., коли кредитна емісія Національного банку перетворилася у ключове джерело фінансування бюджетних витрат. Як наслідок — знецінення українських грошей за 1993 р. у 100 разів.

Банківські гроші — це теж неповноцінні знаки вартості, які емітуються банками на основі кредитування реальної економіки, завдяки чому їх випуск тісно пов'язується з потребами обороту, забезпечується їх вилучення з обороту при погашенні позичок і підтримка стабільної вартості. У цьому полягає їх принципова відмінність і перевага порівняно з паперовими грошима.

Банківські гроші виникли стихійно з ринкових відносин, але на значно вищому ступені розвитку, на якому кредит став їх іманентною складовою. Коли ринкові зв'язки, а разом з ними і взаємна довіра суб'єктів ринку досягли такого рівня, що один із суб'єктів наважився передати другому товар чи іншу вартість під зобов'язання заплатити в майбутньому, була відкрита можливість виникнення принципово нової форми неповноцінних грошей, альтернативної паперовим грошам. Спочатку торговельний оборот породив так звані торгові гроші у формі боргової розписки, або комерційного векселя. Використаний як платіжний засіб, він став обертатися. З простої розписки боржника вексель стихійно перетворився в платіжний і купівельний засіб, тобто в носія важливих функцій грошей. Проте економічна потуга комерційних структур — емітентів векселів була незначною, тому сфера їх застосування як грошей була обмеженою.

З розвитком банківського кредиту і банківської справи взагалі банки стали випускати замість комерційних векселів свої зобов'язання — банкноти, які поступово перетворилися в універсальний платіжний і купівельний засіб і стали самостійним видом кредитних грошей — банківськими грошима. Згодом, коли банки стали широко залучати банкноти від клієнтів на вклади, виникла друга форма банківських грошей — **депозитні гроші**.

Банкнота в самому загальному трактуванні є простим векселем емісійного банку. Особливо чітко виявлялася спорідненість її з векселем на першому етапі розвитку, коли вона мала форму так званої класичної банкноти.

Історично “класична” банкнота виникла з розписки середньовічних банкірів про взяття на збереження від купців золота та про зобов'язання повернути його на першу вимогу. У міру зростання багатств банків їхні розписки (банкноти) стали користуватися такою довірою, що почали прийматись у платежі нарівні із золотою монетою. Поступово такі розписки набули строго встановленої форми й абстрактності як важливих ознак векселя і стали подовгу затримуватися в обігу, не повертаючись у банки для виплати по них золота. Ця обставина дала можливість банкірам видавати свої банкноти купцям на суму, що перевищувала вартість золота, прийнятого на збереження, тобто перейти від повного до часткового покриття банкнот. Не покриті золотом банкноти стали видаватися підприємцям взамін комерційних векселів. З цього часу (кінець XVII ст.) починається власне історія “класичної” банкноти.

Характерними **ознаками “класичної” банкноти** є:

- 1) випуск її емісійним банком замість комерційних векселів;
- 2) обов'язковий обмін на золото на першу вимогу власників;
- 3) подвійне забезпечення: золоте (золотим запасом банку) і товарне (комерційними векселями, що перебували у портфелі банку).

Завдяки цим ознакам банкнота істотно відрізнялася від комерційного векселя. Якщо останній має приватну гарантію, що забезпечується капіталом одного чи групи підприємств, то банкнота — суспільну гарантію, яка базується на капіталах усіх підприємців, що зберігаються в банках. Банкноти на відміну від векселів є безстроковими зобов'язаннями, не пов'язаними з конкретними торговельними операціями. Вони можуть випускатися в будь-яких купюрах і перебувати в обігу будь-який термін, що дає можливість розраховуватися ними по всіх можливих платежах. Ці переваги надали банкноті особливої якості — загальної оборотності, якої не мав вексель.

Подвійне забезпечення “класичної” банкноти гарантувало їй надійність, стали вартість, нормальний обіг та високу еластичність обігу. Через забезпечення комерційними векселями досягалося саморегулювання обігу банкнот. Видаючи позики під заставу чи дисконт векселів, банк збільшував кількість банкнот в обігу, а при оплаті векселів банкноти поверталися до банку, що забезпечувалося строковістю і безспірністю комерційного **векселя**.

Випуск векселів у тісному зв'язку з торговельними операціями забезпечував погодженість випуску банкнот з реальними потребами обороту — у міру зростання цих потреб випуск банкнот збільшувався, і навпаки. Проте випуск банкнот під комерційні векселі не завжди забезпечував автоматичне пристосування до потреб обороту. Це зумовлювалося цілою низкою обставин: обліком фінансових векселів, у тому числі казначейських, зниженням цін на товари та прискоренням обігу банкнот, унаслідок чого зменшувалася потреба в грошах до настання строків погашення векселів, та ін. У всіх цих випадках виникала загроза появи зайвих банкнот та їх знецінення. Запобігти цьому міг вільний розмін банкнот на золото: зайві банкноти пред'являлися в банки для обміну на золото.

Період “класичної” банкноти закінчився з повним припиненням розміну її на золото після світової економічної кризи 1929—1933 рр. У нових умовах банкнота втратила золоте забезпечення і свою кінцеву гарантію сталості вартості — розмін на золото. Це значно зблизило сучасні банківські гроші з паперовими, оскільки зняло внутрішнє гальмо їх знецінення.

Проте справа полягає не тільки в припиненні розміну банкнот на золото. У сучасних умовах зазнав деформації і механізм автоматичного регулювання емісії банкнот на основі вексельного забезпечення. Передусім поряд з комерційними стали значно ширше використовуватися казначейські векселі та облігації державних позик для забезпечення випуску банкнот. Оскільки зобов'язання держави не є реальними цінностями, кредитування їх емісійним банком значно

ускладнило зв'язок емісії з реальними потребами обороту. Різке зниження частки комерційних векселів і збільшення казначейських векселів та облігацій держави в забезпеченні емісії грошей означає переорієнтацію її з потреб товарообороту на потреби державного казначейства. Через задоволення останніх банкноти потрапляють у сферу товарообороту, при цьому лише частково вони задовольняють його потреби, а частково виявляються зайвими, проте залишаються в обороті. З цього погляду механізм емісії банкнот стає подібним до механізму емісії паперових грошей. Це також зближує сучасну банкноту з казначейськими білетами.

Разом з тим така банкнота повністю не втрачає своїх специфічних ознак банківських грошей, зберігає в обігу певні переваги порівняно із суто паперовими грошима і є найпоширенішою формою готівкових грошей у країнах з розвинутою ринковою економікою. Головні її ознаки і переваги полягають у тому, що навіть на покриття витрат держави вона випускається не безпосередньо і безповоротно, а через кредитування під боргові зобов'язання казначейства.

Ця, здавалося б, незначна деталь емісійного механізму має принципове значення. Вона передбачає, що держава як економічно самостійний суб'єкт грошового обороту може брати участь в емісійному механізмі нарівні з комерційними підприємствами, якщо прагнутиме до забезпечення збалансованості свого фінансового господарства і виявиться здатною своєчасно погашати свої борги емісійному банку.

У зв'язку з цим важливого значення набуває проблема регулювання державного боргу, підтримання його обсягів на економічно обґрунтованому рівні, установлення широкого демократичного контролю за його формуванням, включаючи лімітування його розмірів, а також за взаємовідносинами між казначейством і центральним емісійним банком.

Дуже важливо, щоб ці два органи, що перебувають по різні боки емісійного джерела, не стали “двома кишнями на одному й тому ж самому державному піджаку”, якими розпоряджається “одна рука”. У такому випадку гроші завжди будуть безперешкодно “перекочувувати” з банківської “кишені” в казначейську й остаточно зникне відмінність між банкнотами і казначейськими білетами. Щоб не допустити цього, більшість країн законодавчо встановили чітке розмежування між центральним емісійним банком та державним казначейством, вивівши банк з підпорядкування уряду і зробивши його самостійним державним провідником монетарної політики.

Зважена політика щодо державного боргу та виплати доходу за облігаціями державних позик забезпечує ринковий попит на вказані цінні папери. Це дає можливість центральному банку через регулювання свого портфеля таких паперів впливати на масу банкнот, продаючи їх на фондовому ринку — зменшувати, а купуючи — збільшувати їх кількість в обороті.

Не втратив свого значення і механізм саморегулювання банкнотного обігу через забезпечення їх емісії комерційними вексями. Проте дія його значно змінилася. Банківські позички під комерційні векселі стали видаватися переважно в депозитній, а не в банкнотній формі. Тому емісійні банки через цей механізм регулюють масу депозитних грошей в обороті, опосередковано впливаючи і на обіг банкнот.

Депозитні гроші — це різновид банківських грошей, який існує у вигляді певних сум, записаних на рахунках економічних суб'єктів у банках. Вони не мають речового виразу і використовуються для платежів у безготівковій формі. Рух їх здійснюється по рахунках у банках і не виходить за межі банківської системи. А приводяться вони в рух за допомогою технічних інструментів — чеків, платіжних доручень, пластикових карток тощо.

Потреба в такій формі грошей об'єктивно зумовлена посиленням вимог щодо економічності та зручності грошового обороту тоді, коли його обсяги і суми окремих платежів досягають значних розмірів. Вона має істотні переваги перед готівковою формою грошей (банкнотами): значно економішша, зручніша у користуванні, піддається контролю з боку банків за оборотом після емісії. Тому у сучасних умовах депозитні гроші стали основною формою грошей у країнах з розвинутою ринковою економікою. Їхня частка становить близько 90% усієї грошової маси в обороті.

Успішне функціонування депозитних грошей можливе лише за високого рівня розвитку банківської справи, коли кожний суб'єкт грошового обороту може вільно покласти свої гроші в банк, взяти їх звідти, швидко перевести в будь-який пункт ринку і йому гарантується повне їх збереження. За цих умов власник грошей на рахунку в банку може дати доручення останньому

перерахувати всю суму чи частину її своєму контрагенту і в такий спосіб погасити борг. Переміщуючись по рахунках у банках, депозитні грошові суми успішно виконують функції купівельного та платіжного засобів, а відтак включаються в загальний грошовий оборот.

В Україні в перехідний період не було достатніх передумов для широкого застосування депозитних грошей. Низька надійність банків та високий рівень тінізації економіки спричинили зниження частки депозитних грошей у загальній масі в окремі роки до 50%, що негативно впливало на стан грошового обороту та функціонування банків.

Електронні гроші — це різновид депозитних грошей, які існують у пам'яті комп'ютерів і здійснюють свій рух автоматично з допомогою комп'ютерних систем за безпосередніми розпорядженнями власників поточних рахунків. Ця форма органічно поєднує у собі всі переваги депозитної та готівкової форм грошей: немає потреби переносити чи перевозити великі маси готівки; досягається значна економія витрат на їх виготовлення, збереження, перерахування, перевезення тощо; кожний платник має можливість вмить виконати платіж, попередньо перевіривши всі його умови і здійснивши відповідні розрахунки, як і в платежах готівкою.

Носієм електронних грошей є **пластикова картка** — іменний грошовий документ, що видається банком власнику поточного рахунку і дає йому можливість оплатити через комп'ютерні мережі свої покупки і погасити борги переказом грошей по рахунку без використання готівки чи паперових платіжних документів. Упровадження пластикової картки в розрахунково-платіжну практику значно розширило сферу функціонування депозитних грошей, включило в неї масові платежі населення, прискорило обіг грошей, створило великі зручності для платників, зменшило витрати обігу. Все це надало депозитним грошам нової якості, що знайшло відображення в новій назві — “електронні гроші”.

Квазігроші, або майже гроші, — це специфічні грошові форми, в яких грошова суть істотно послаблена, відхиляється від загальноприйнятих, стандартних форм. Таке відхилення можливе з кількох причин:

- коли в стандартних формах значно послаблюється грошова суть. Так, при розміщенні грошей у довгострокові вклади вони зберігають звичайну форму депозитних грошей, проте при цьому знижується їх ліквідність, здатність бути платіжними засобами;

- коли грошові функції виконують нестандартні форми, які не можна віднести до жодної з зазначених вище. Наприклад, вексель у певних межах може використовуватися як гроші у функції купівельного і платіжного засобу, хоч не є грошима в загальноприйнятому розумінні. Те ж саме можна сказати про чек та деякі інші грошові інструменти.

Використання квазігрошей має позитивний вплив на економіку:

- дає можливість підвищити ліквідність ринку за рахунок запровадження в оборот додаткових платіжних інструментів квазігрошових форм, передусім векселів;

- дає можливість зменшити масу платіжних засобів в обороті за рахунок вилучення їх у довгострокові депозитні вклади, що сприяє оздоровленню кон'юнктури ринків;

- робить управління грошовою масою, а отже пропозицією грошей, більш гнучким і ефективним.

Квазігроші мають досить тривалу історію. Так, вексель з'явився і почав використовуватися як платіжний інструмент раніше, ніж банкнота, яка бере свій початок з векселя. Чек з'явився після того, як банки стали приймати гроші на вклади, тобто приблизно одночасно з банкнотою. Власник золотого чи срібного вкладу міг двояко реалізувати право на свої гроші:

- 1) взяти **розписку** банку і використати для платежу за своїми зобов'язаннями. Така розписка відкрила шлях для банкноти;

- 2) домовитися з банком, що він даватиме йому письмові накази про видачу всієї чи частини суми вкладу певній особі, а банк виконуватиме їх. З таких наказів розвинувся **чек**.

Тому квазігроші не є якоюсь випадковою чи нав'язаною грошам формою. Поява і тривале використання їх є закономірним результатом еволюції форм грошей. У перспективі вони теж будуть змінюватися. Зокрема, широкий розвиток “електронних грошей” може призвести до втрати чеком свого значення в обороті депозитних грошей і своєї ролі як виду квазігрошей.

Лекція № 7. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА РИНКУ

7.1 Економічний зміст поняття «ринок»

7.2 Сутність та структура ринку.

7.3 Функції ринку. Умови ефективного функціонування ринку

Ринок як одна з категорій товарного виробництва у процесі його еволюції зазнав істотних кількісно-якісних змін, що не могло не позначитися на його визначенні в останні понад два століття. У працях А. Сміта і Д. Рікардо термін «ринок» не набув чіткого політекономічного визначення, оскільки його відносили до зовнішніх, поверхових явищ ринкової економіки, а тому використовували переважно для характеристики ринкового попиту.

Першу спробу дати наукове визначення ринку зробив Французький економіст О. Курно. На його думку, цей термін позначає «будь-який район, на якому взаємовідносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на одні й ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватися». Англійський економіст А. Маршалл стверджував, що «чим досконаліший ринок, тим сильнішою є тенденція до того, щоб у всіх його пунктах в один і той самий час платили за одну й ту саму річ однакову ціну». У підручнику «Економіка» ринок розглядається як «інститут або механізм, який зводить покупців (представників попиту) і продавців (постачальників) окремих товарів і послуг». Американський економіст П. Хейне стверджував, що ринок — «це набір взаємозв'язків, або процес конкурентних торгів». Наведені визначення об'єднують те, що всі вони виходять із тлумачення західними науковцями предмета економічної науки, тобто без наголосу на вивченні виробничих або економічних відносин. Крім того, у перших двох визначеннях акцентується на тенденції до вирівнювання цін, тобто називається важлива функція ринку.

Сутність ринку полягає в тому, що це певна сукупність економічних відносин між суб'єктами різних типів і форм власності, в тому числі власності на робочу силу з приводу купівлі-продажу товарів і послуг відповідно до законів товарного виробництва.

Для комплексного визначення сутності ринку необхідно з'ясувати його функції. **Функціями ринку є:**

- 1) здійснення остаточного визначення вартості товарів і послуг та їх реалізації, перетворення продукту праці на товар;
- 2) забезпечення безперервності процесу суспільного відтворення (зокрема зв'язку між виробництвом і споживанням), сприяння формуванню цілісної національної економічної системи та її зв'язку з іншими національними економіками в масштабі світового ринку;
- 3) спонукання виробників товарів і послуг знижувати індивідуальні витрати порівняно із суспільне необхідними, підвищення суспільної корисності товарів і послуг, їх якості та споживчих властивостей;
- 4) певний регулюючий вплив на економіку в цілому, на пропорції між різними сферами та галузями економіки приведення у відповідність платоспроможного попиту і пропозиції, нагромадження і споживання та інших пропорцій;
- 5) сприяння контролю споживачів за виробництвом, вирівнювання цін;
- 6) посилення конкуренції між виробниками товарів і послуг у межах окремих країн і світового господарства.

Виходячи з цього, можна дати комплексне визначення ринку.

Ринок — певна сукупність економічних відносин між різними суб'єктами господарювання з приводу купівлі-продажу товарів і послуг, де відбувається остаточне визнання їх вартості та реалізація, завдяки чому посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної корисності товарів, поліпшується пропорційність розвитку народного господарства, забезпечується безперервність суспільного відтворення і формування цілісної економічної системи, а також здійснюється опосередкований контроль споживачів за виробництвом.

Умови ефективного функціонування ринку:

- 1) реальний плюралізм типів (у тому числі форм) власності та форм господарювання. Якщо виходити з досвіду розвинутих країн Заходу, то для забезпечення такого плюралізму повинні існувати індивідуальна (приватна) власність (заснована як на власній, так і на чужій праці), колективна власність (у формі акціонерних компаній, кооперативів, власності трудових

колективів тощо), державна власність у різних формах, змішана форма власності як результат різної комбінації названих форм;

2) здатність різних суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін. Наявність такого впливу, що передбачає існування монополій (у тому числі олігополій як колективних монополій), знижує ефективність функціонування ринку;

3) розвинуте антимонопольне законодавство. Наявність достатніх механізмів його реалізації значно послаблюють монополістичні тенденції в економіці й сприяють ефективному функціонуванню сучасного ринку;

4) добре розвинута система економічного, правового та адміністративного регулювання економіки державою (за переважання економічних методів);

5) наявність і доступність всебічної інформації про ринок, розвинута маркетингова діяльність;

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

7) розвинутий і розгалужений комплекс об'єктів власності, які можуть стати об'єктом купівлі-продажу (засоби виробництва, у тому числі земля, робоча сила, інтелектуальна власність у формі патентів, ліцензій тощо, послуги, цінні папери — акції, облігації, сертифікати та ін., гроші, нерухомість, предмети споживання тощо).

Структура ринку — сукупність окремих видів ринку у межах національної економіки, або внутрішнього ринку, а також регіональних, світового у межах світового господарства і взаємодія між ними.

Розрізняють ринок засобів праці, природних ресурсів, предметів праці, землі, робочої сили, технології, інформації, товарів, нерухомості, послуг, ринок інтелектуальної власності, фінансовий ринок та ін. Більшість із них може бути поділена на локальні ринки. Так, ринок товарів поділяється на оптовий і споживчий ринки; ринок інтелектуальної власності — на ринок патентів, ліцензій, «ноу-хау», програм математичного забезпечення та ін.; фінансовий ринок — на ринок інвестицій (довгострокових кредитів), ринок грошей (короткострокових кредитів), ринок валюти, ринок цінних паперів, ринок золота (в сучасних умовах він є водночас і ринком товарів).

Відповідно до ступеня монополізації розрізняють монополізований і олігополістичний ринки. На монополізованому ринку один виробник або продавець може зосередити у своїх руках всю масу виробленої продукції, всю сукупність товарів певного виду і диктувати ціни на ринку.

На немонополізованому ринку існує багато продавців, кожний з яких зокрема неспроможний впливати на процес ціноутворення.

На олігополістичному ринку декілька продавців певних товарів чи послуг можуть домовлятися між собою (письмово або усно) щодо поділу ринків збуту і впливати на рівень цін, тобто існує групова монополія.

Одним із критеріїв структуризації ринку є його поділ на ринок готової продукції та ринок замовлень (у тому числі державних, торговельних організацій).

Крім того, виділяють організаційно-функціональну структуру ринку, що містить контрактну систему закупівель, систему бірж, ярмарків, виставок та інших посередницьких структур із збуту товарів; прямі зв'язки між виробниками і збутовими організаціями (без посередників), між виробниками і споживачами; маркетинг, рекламу та ін. Між різними видами, типами ринків, їх суб'єктами встановлюються складні прямі й опосередковані зв'язки, на основі яких формуються економічні закони розвитку і функціонування сучасного регульованого ринку.

Фінансовий ринок (у вузькому значенні — грошовий ринок, ринок позичкових капіталів) — певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами цих відносин є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні організації, держава та ін. Об'єктами фінансового ринку є особисті заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворюються в процесі обороту промислового і торговельного капіталів та ін. Основні важелі цього ринку — попит, пропозиція позичкового капіталу та його ціна.

Продавцями капіталу на фінансовому ринку в сучасних умовах є комерційні та інвестиційні банки, страхові компанії, пенсійний фонд, інвестиційні компанії, ощадно-зберігальні асоціації,

заможні верстви населення та ін. У багатьох країнах ними є також різні міжнародні фінансово-кредитні організації, транснаціональні банки та ін. Основні покупці капіталу на фінансовому ринку — промислові, торговельні компанії, держава і населення. Водночас вони самі здійснюють продаж цього особливого товару.

Основними продавцями капіталів є страхові компанії (із страхування життя) і пенсійні фонди, які стабільно акумулюють грошові надходження довгострокового характеру від населення. Такої стабільності не мають комерційні банки, оскільки їх депозити формуються з ліквідних коштів підприємств і особистих заощаджень населення, а частину цих коштів вилучають ті самі суб'єкти.

Розрізняють **короткостроковий і довгостроковий фінансові ринки**. На першому об'єкті купівлі-продажу є векселі державної скарбниці (вид державних цінних паперів з короткостроковими зобов'язаннями держави до 12 місяців, що їх випускають центральні банки), на другому — довгострокові позички й цінні папери. Тому довгостроковий фінансовий ринок поділяється на ринок довгострокового кредиту і ринок цінних паперів.

Більшість короткострокових і довгострокових кредитів надають крупні комерційні банки. На фінансовому ринку існують різні рівні позичкового відсотка для певних категорій позичальників. Так, крупні компанії здебільшого отримують кредит на тривалий термін, без забезпечення і за нижчим відсотком, ніж дрібні фірми. Ці фірми повинні представити забезпечення, поручительство або гарантію.

У багатьох країнах значна частина позичок надається у формі відкриття кредитної лінії, що означає досягнення умови між банком і позичальником про максимальну суму заборгованості за кредит і можливість протягом певного періоду отримати позичку без додаткових переговорів з банком. Водночас відкриття кредитної лінії передбачає, що позичальник зберігає на своєму поточному рахунку не менше 20% загальної суми кредиту (компенсаційний залишок), яку він не може вилучити або перевести в інший банк. Ця умова «прив'язує» позичальника до банку. Якщо кредити надаються під заставу, то банк отримує право розпоряджатися закладеним майном (нерухомістю, цінними паперами, депозитними сертифікатами та ін.).

Найнижчими відсотковими ставками за банківські кредити є базова ставка («прайм рейт») за незабезпечені короткострокові кредити для першокласних позичальників.

Вагомий вплив на розвиток і функціонування фінансового ринку справляє держава через механізм проведення кредитної політики. Зокрема, держава впливає на величину облікової ставки, на співвідношення попиту і пропозиції на цьому ринку та ін.

Для розвитку фінансового ринку в Україні необхідно насамперед відновити довіру до держави, повернути трудящим вилучені державою трудові заощадження, індексувати заробітну плату, пенсії, стипендії відповідно до зростання цін, інтенсивніше здійснювати процес акціонування власності, створювати інвестиційні фонди тощо.

Ринок робочої сили — сукупність економічних відносин між найманими працівниками, підприємцями і біржами праці (державними й приватними) з приводу організації, використання і купівлі-продажу робочої сили.

Продаж робочої сили здійснюється у сфері обігу. В сучасних умовах результати цього продажу фіксуються в колективних та індивідуальних контрактах, в яких зазначено обсяги й умови роботи, величину заробітної плати, тривалість оплачуваних відпусток та ін. Під час тривалої роботи на підприємстві виникають нові обставини, які не можуть повністю знайти своє відображення в контракті. Крім того, колективні договори через певний час переукладаються. Тому сферою продажу робочої сили для вже зайнятих працівників певною мірою стає і саме виробництво. Оскільки на зміст колективних договорів, умови їх укладання активно впливає держава, то суб'єктами ринку робочої сили є не тільки підприємець і найманий працівник, а й опосередковано держава. Безпосереднім учасником такого ринку вона є на підприємствах і установах державного сектора економіки.

Основні ланки (важелі) ринку робочої сили — це попит, пропозиція і заробітна плата (ціна вартості й частково споживчої вартості робочої сили). Попит на робочу силу з боку індивідуального, колективного (підприємства акціонерного типу) капіталіста або держави залежить: від попиту на товари і послуги, що виготовляються на підприємствах відповідного типу; рівня їх технічної оснащеності, інтенсивності та продуктивності праці; форм і методів

організації виробництва, економічної кон'юнктури; ступеня лібералізації зовнішньоекономічної діяльності країни (зокрема, від можливості проникнення на національний ринок продукції іноземних компаній); якості робочої сили та якості праці; величини інвестицій; технічної будови капіталу та ін. Пропозиція робочої сили залежить від рівня народжуваності населення, тривалості освіти і набуття кваліфікації, демографічної політики держави, ринку житла, рівня заробітної плати, престижності праці та інших факторів.

Залежно від співвідношення попиту і пропозиції формується **дефіцитний, рівноважний і надлишковий ринки робочої сили**. У першому випадку пропозиція робочої сили недостатня (порівняно з попитом), у другому — попит і пропозиція збігаються, у третьому — пропозиція перевищує попит. Типовою ситуацією на ринку робочої сили у розвинутих країнах світу є перевищення пропозицією робочої сили її попиту (в масштабі окремої держави, про Що свідчить певна кількість безробітних, у деяких країнах безробіття сягає 15% працездатного населення), з дефіцитом на окремі професії. Тому нерівновага на цьому ринку — загальноприйняте явище. Внаслідок перевищення пропозиції над попитом заробітна плата відхиляється донизу від вартості товару робоча сила, і навпаки. В межах загальнонаціонального ринку робочої сили виділяють окремі сегментні ринки, або субринки: наприклад, ринок робочої сили в передових наукомістких галузях промисловості та в «старих», традиційних галузях; ринок робочої сили у сферах матеріального і нематеріального виробництва та ін. Кожний із них, у свою чергу, поділяється на ринок робочої сили кваліфікованих, напівкваліфікованих і некваліфікованих працівників з відповідною диференціацією робіт і спеціальностей.

Основними умовами формування ринку робочої сили є також створення стабільних і ефективних стимулів до праці, системи професійної переорієнтації, підготовки та перепідготовки кадрів, ринку житла, інтенсивний розвиток малого підприємництва тощо.

Ринок засобів виробництва, або ринок капіталу (за термінологією економіка). Попит на цей тип капіталу залежить насамперед від величини відсотка (або ефективності вкладень грошей у цінні папери). Із зростанням відсотка попит на засоби виробництва (а отже, інвестиції та розширення виробництва) зменшується, і навпаки. У ринку засобів виробництва виділяють ринок засобів праці та ринок предметів праці. Ринок засобів праці поділяють на ринок нового і вживаного устаткування, а також ринок специфічного устаткування, що виготовляється на індивідуальні замовлення.

Для створення широкомасштабного і високоефективного ринку засобів виробництва в Україні необхідно забезпечити реальний плюралізм форм власності, що зумовить формування конкурентного середовища, створить стимули для нововведень, масового оновлення основних виробничих фондів. Крім того, потрібна активна амортизаційна політика держави, слід надавати податкові, кредитні пільги тим підприємствам, які впроваджують нову техніку. Важливу роль у цьому процесі відіграватиме формування венчурного (тобто ризикового) капіталу, створення фінансово-промислових груп, консультативних фірм для впровадження нової техніки, утворення вільних економічних зон тощо.

Ринок предметів споживання. Складовими елементами цього ринку є виробництво товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відео-техніки, пральних машин тощо) та поточного споживання. Найважливішими напрямками формування такого ринку в Україні є:

- 1) ліквідація глибокої диспропорції в народному господарстві між групою «А» (виробництво засобів виробництва) і групою «Б» (виробництво предметів споживання).
- 2) поступове створення сучасної системи заробітної плати.
- 3) насичення споживчого ринку на основі радикальної перебудови аграрних відносин, відродження села, розвитку аграрно-промислового комплексу.

Ринок послуг — певна сукупність економічних відносин з приводу організації та купівлі-продажу послуг. Послуга — це особлива споживча вартість, що задовольняє певні потреби людини. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром, втіленим у речі) є те, що вона корисна не як річ, а як діяльність. Тому споживання послуги збігається з процесом її створення, з діяльністю, а їх неможливо накопичувати, транспортувати тощо.

Розрізняють традиційні (послуги транспорту, зв'язку, страхування товарів, туризм, послуги вчителя, юриста, лікаря, культурні, мистецькі та ін.) і нетрадиційні (маркетингові, інженерно-консультаційні та інженерно-будівельні, рекреаційні, рекламні, інформаційні та ін.) послуги.

Якщо ціни на послуги перевищують суспільно-необхідні витрати на їх створення, відбувається надмірне привласнення частки фінансових ресурсів виробниками послуг та їх вилучення з доходів споживачів.

Привласнені ресурси можуть розподілятися в різній пропорції між власниками підприємств і установ, що надають послуги, і тими, хто їх створює (якщо ці підприємства не є власністю самих виробників послуг).

Ринок інформації — сукупність економічних відносин з приводу збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачеві. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення. Інформація не є рідкісним благом, для отримання якого потрібні певні витрати. Між виробником і споживачем на ринку інформації є посередники, основне завдання яких — збирання і продаж інформації. Ці ринки різняться ступенем поінформованості та можливістю реальних дій таких посередників у реалізації товарів і послуг. За цей вид послуг вони беруть комісійну плату. Своєрідною ціною на ринку інформації є плата за рекламу.

Важливий елемент ринку інформації — інформація про конкурентів. Збирання, обробку і передання її в окремих країнах Заходу називають інформаційно-статистичною базою підвищення конкурентоспроможності. Збирання інформації здійснюється насамперед під час візитів команди спеціалістів (інженери, техніки, майстри, робітники) і стосується тривалості технологічного циклу, пропускну здатності устаткування, рівня запасів, особливостей організації виробництва, конструктивних і технічних можливостей виробів, рівня структури і витрат. Засобом збирання відповідної інформації є перегляд професійних журналів, зустрічі з фахівцями, запрошення

консультантів тощо. Відтак узагальнюються найважливіші результати, визначаються основні нормативи та показники діяльності фірм, розробляється план розвитку на близьку та віддалену перспективу.

Ринок золота — сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу золота. Здійснюють її консорціями місцевих банків (банкірські доми) і спеціалізованих фірм, які займаються очисткою металу (афінаж) і виготовляють злитки, ставлять на них клеймо, зберігають. Продавцями золота є золотодобувні країни, власники приватних і державних запасів золота. Покупці цього товару — промислові компанії, які використовують золото у промислових цілях, ювеліри, інвестори, тезавратори (накопичення дорогоцінних металів (у вигляді злиwkів, монет, ювелірних виробів) приватними власниками у вигляді скарбу чи страхових фондів. В сучасних умовах тезаврація обумовлена бажанням застрахувати капітал і заощадження від інфляційного знецінення), спекулянти. Найбільшу кількість золота продають для використання в промислових цілях.

У період золотого стандарту золото безпосередньо виконувало роль грошей і тому практично не купувалося й не продавалося. Потреби в золоті промислових компаній і приватних власників, а також реалізацію золота золотодобувних країн і частини золотих запасів держав і приватних осіб забезпечували монетні двори і центральні банки, які розмінювали кредитно-паперові гроші на золото за твердим паритетом відповідно до золотого вмісту грошових одиниць. Це означало монетарний розмін. Внаслідок цього поняття «купівля-продаж золота», «ціна золота» були ірраціональними, мали умовний характер, тобто були позбавлені економічного змісту.

Після краху золотого стандарту (скасування вільного обміну кредитно-паперових грошей на золото) було заборонено володіти золотом, внаслідок чого приватні тезавратори були позбавлені можливості купувати золото за фіксованою ціною. Після Другої світової війни в умовах стрімкого зростання цін уряду США стало не вигідно продавати золото по 35 дол. за унцію. Тому поступово стали формуватися два ринки золота — державний і вільний, з різними цінами на кожному з них. На державному ринку об'єктом купівлі-продажу був державний коштовний метал. США (країна з найбільшими золотими запасами) зобов'язані були продавати золото державним органам інших країн за твердою доларовою ціною.

Американські науковці поділяють населення на **чотири головні категорії споживачів**, кожна з яких складається з певних груп із відповідними способами життя. До **першої категорії** належать люди, які намагаються задовольнити елементарні потреби. Це переважно знедолені, з низьким рівнем осві-

ти які живуть у злиднях (як правило, люди похилого віку) та молодші за них, що прагнуть вирватись із злиднів. У середині 90-х років їх налічувалось у США приблизно 13%. До **другої категорії** американські економісти відносять людей, що «спонукаються ззовні». Серед них вони виділяють групу, в якій виражене почуття належності до середнього класу; групу з прагненням зверхності, готових до змагальності. Це верхній шар середнього класу. До цієї групи також віднесено тих, хто намагається досягти в житті якомога більше — лідери бізнесу, вищі менеджери, високопоставлені урядові чиновники. Ця категорія становить до 67% населення країни.

Третя категорія — люди, які «спонукаються зсередини». За соціальним походженням вони не можуть належати до перших двох категорій. Це особи, захоплені екзотичними та благородними заняттями, активні захисники довкілля, учасники суспільних рухів та ін. Ця категорія охоплює до 20% населення США.

До **четвертої категорії**, найменш чисельної (майже 2% населення), належать люди, в яких поєднуються деякі риси другої та третьої категорій і які є своєрідною вершиною цієї класифікації. Згідно з нею більшість людей у колишньому СРСР (або в умовах «дефіцитної економіки») належала до першої категорії, що здебільшого відповідає дійсності, особливо в останні кризові роки. Ці категорії населення є учасниками різних типів ринків, розглянутих вище з погляду об'єктів ринку.

Другий важливий суб'єкт внутрішнього ринку — фірми, передусім національні. Існують різні підходи до класифікації фірм. Так, виділяють приватнопідприємницькі фірми, партнерства, корпорації, регульовані фірми, державні фірми, споживчу кооперацію, взаємоощадні банки, неприбуткові організації та фірми із самоуправлінням.

З погляду правових форм в економічній літературі розрізняють індивідуальні підприємства, відкриті товариства, командитні товариства, розширені командитні товариства, негласні товариства, акціонерні товариства, командитні товариства на акціях, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства, картелі, консорціуми, змішані підприємства (концерни, трести).

Найпростішою класифікацією цього типу суб'єктів ринку, що дає змогу кількісно оцінити їхню роль у внутрішньому ринку, є поділ фірм на дрібні, середні та крупні. У більшості розвинутих країн світу кількісно переважають дрібні фірми

Лекція № 8. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ

8.1 Сутність попиту та особливості його формування.

8.2 Попит та пропозиція.

8.3 Ринкова ціна, грошовий обіг.

8.4 Монополізація і конкуренція.

Економічний механізм функціонування ринку - це механізм формування ринкових цін і розподілу ресурсів, взаємодії суб'єктів господарювання щодо встановлення та застосування цін, обсягу виробництва і продажу товарів та послуг. Його основними складовими елементами є попит, пропозиція, ринкова ціна, грошовий обіг, монополізація і конкуренція.

Закон попиту

В умовах ринкової економіки попит є найважливішою категорією, адже саме він визначає ринкову ціну на різні товари і послуги, розподіляє економічні ресурси і готову продукцію.

Попит - це форма прояву потреб покупців у певних товарах і послугах, забезпечена відповідними грошовими засобами. Інакше кажучи, це платоспроможна потреба, тобто сума грошей, яку покупці можуть і згодні заплатити за необхідні їм товари та послуги. Попит залежить від грошових доходів покупців, потреби у певних товарах чи послугах та їх ціни. Обсяг попиту визначається кількістю товарів (послуг), яку суб'єкт попиту (покупець) має намір купити за певними цінами, що склалися на ринку. Попит тісно пов'язаний з реальними суспільними потребами в життєвих засобах, бажаннями суб'єктів попиту, але не збігається з їхньою кількісною визначеністю, тому що фінансові можливості покупця залежать від платоспроможного попиту.

Об'єктами попиту можуть бути будь-які об'єкти ринкових відносин, що мають вартісну оцінку і певну користь для споживачів (покупців).

Основним чинником ринкового попиту є ціна товару чи послуги. Чим вища ціна, тим меншу кількість товару споживачі хочуть купити. І навпаки, чим нижча ціна, тим більшу кількість товару вони можуть придбати. Цю залежність виражає відповідний економічний закон - закон попиту. Суть цього закону полягає в тому, що між ринковою ціною і величиною попиту існує зворотний зв'язок: чим вища ціна товару, тим менша величина попиту, і навпаки, чим нижча ціна, тим більша величина попиту. Тобто закон попиту відображає причинно-наслідковий зв'язок між зміною ринкової ціни і зміною величини попиту за незмінності всіх інших чинників: підвищення ціни товару призводить до зменшення обсягу попиту, і навпаки - зниження ціни призводить до його зростання.

Формами вияву закону попиту є також ефекти доходу та заміщення. Суть ефекту доходу полягає в тому, що в результаті зниження ринкової ціни товару у споживача з'являється вільна сума грошей, і він може купити більшу кількість цього товару. Тобто зниження ціни товару збільшує купівельну спроможність грошового доходу споживача і навпаки.

Суть ефекту заміщення полягає у переміщенні попиту на дешевші товари-замінювачі. Споживачі схильні замінити дорогі товари харчової та легкої промисловості дешевими. Наприклад, замість кави купують чай, замість шкіряного взуття - взуття із заміників шкіри. Ефекти доходу і заміщення призводять до того, що у споживачів з'являється бажання купувати більшу кількість товарів за нижчою ринковою ціною.

Залежність між ринковою ціною товару та величиною попиту можна зобразити графічно кривою АД, яку в економічній теорії називають кривою попиту. Якщо на горизонтальній осі позначити кількість товару Q, на яку є попит на ринку, а на вертикальній осі - рух ціни P, то одержимо такий результат (рис. 9.1): крива попиту АД відображає економічний інтерес споживачів (покупців). Якщо ринкова ціна товару знаходиться на рівні P3, то кількість споживачів, готових купувати, відповідає позиції Q1. Тобто, у разі високої ринкової ціни товарів продається не дуже багато. Якщо ціна знижується до P2, то товар стає доступнішим, кількість проданого товару збільшується до рівня Q2, якщо ціна нижча - P1, величина попиту зростає до значення Q3.

Проте в реальному житті обсяг ринкового попиту залежить не тільки від ринкової ціни певного товару, а й від нецінових чинників. Головними серед них є: реальні грошові доходи споживачів (покупців), смаки та уподобання споживачів, ціни на суміжні товари (замінники), кількість споживачів на ринку, очікування споживачів щодо майбутніх доходів і ринкових цін,

гарантійний і післягарантійний сервіс проданих товарів. Нецінові чинники спроможні змінити ринковий попит покупців, тобто

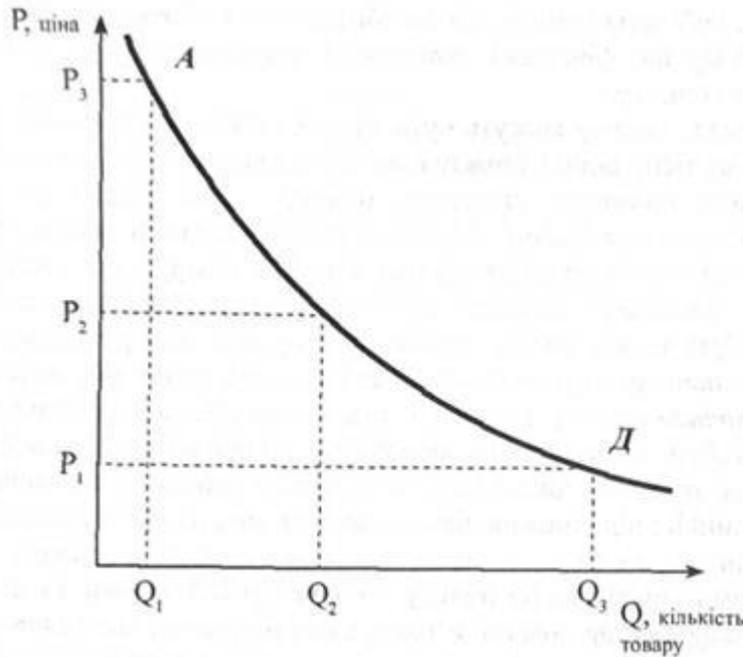


Рис. 9.1. Крива попиту

спонукати споживача придбати більше чи менше певного товару за однією і тією ж ціною за одиницю товару. Внаслідок зміни ринкового попиту під дією нецінових чинників змінюється й крива попиту АД. Якщо попит зростає, то, за інших рівних умов, крива попиту переміщується праворуч вгору (АД \rightarrow А1, Д2), що означає збільшення обсягу продажів товару за тією ж, незмінною ціною, а коли зменшується - ліворуч вниз (АД \rightarrow А2Д2) (рис. 9.2).

Взаємозв'язок між попитом і чинниками, що його визначають, виражений в загальній функції попиту. Вона може бути представлена таким виразом:

$$Q = f(P_x, P_y, \dots, P_z, I, W, T_x, F, S, q)$$

де Q_t - обсяг попиту на товар x за одиницю часу;

P_x - ціна товару x ;

$P_y \dots P_z$ - ціна товарів-замінників та взаємодоповнюючих товарів;

I - грошовий дохід покупця (споживача);

W - рівень добробуту;

T_x - потреба покупця в товарі;

F - думки споживача щодо перспектив покращення його добробуту;

S - серйозність потреби, задоволена цим товаром;

q - кількість покупців (споживачів) на ринку.

При зміні хоча б одного з перелічених чинників зміниться і обсяг попиту на певний товар. Проте, припустимо, що в якийсь проміжок часу всі чинники, крім першого, в цьому виразі незмінні і постійні, тоді обсяг попиту реально буде залежати від зміни цін.

Звернімо увагу на те, що закон попиту відображає й інший важливий процес ринку - поступове зниження попиту на певний товар. Зменшення кількості продажів певного товару відбудеться не тільки внаслідок зростання ринкової ціни, але і внаслідок насичення споживчого попиту. Зниження попиту відбувається тому, що кожне наступне придбання однорідного товару приносить споживачу порівняно меншу користь (задоволення). Тобто, кожне додаткове придбання однорідного товару зумовлює зниження його граничної корисності. У цьому разі закон попиту сполучений з дією закону спадної граничної корисності економічних благ.

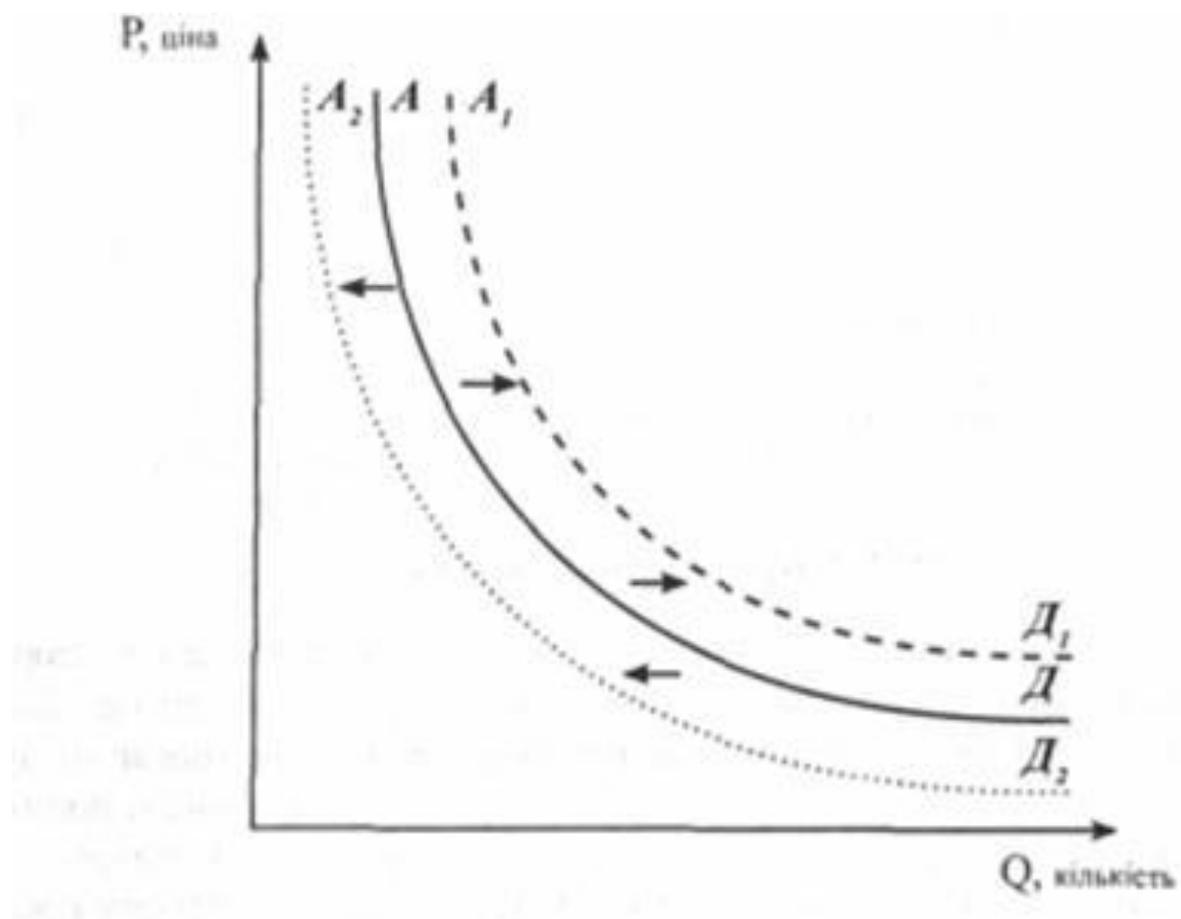


Рис. 9.2. Криві зміни попиту під впливом нецінових чинників

Лекція № 9. ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ

9.1 Державне регулювання економіки.

9.2 Реальний дохід.

9.3 Функціональний розподіл доходів.

Розподіл доходів має яскраво виражене соціально-політичне забарвлення, визначаючи майнову і соціальну диференціацію. Він тісно пов'язаний з розподілом ресурсів. Через диференціацію доходів у громадському житті виявляються ті взаємозв'язки, що приховані за розподілом ресурсів. Всі економічні процеси протікають у певному соціальному середовищі, тому розмежування економічної і соціальної сторін систем суспільної взаємодії умовно й абстрактно. Аналіз розподілу результатів виробництва у формі розподілу доходів дозволяє оцінити, чи правильно суспільство вирішує розподільне питання.

Традиційна суперечка між прихильниками і супротивниками державного регулювання у сфері розподілу зводиться до проблеми співвідношення між ефективністю і рівністю. Постановка проблеми рівності неминуче втягує нас у сферу оцінкових суджень, що є основою нормативної макроекономічної теорії. Нормативна економіка ставить за мету описати ідеальні (з погляду різних світоглядних систем) моделі суспільного устрою.

Позитивна економічна теорія вивчає вже існуючі системи відносин. Єдність і розбіжність позитивних і нормативних економічних теорій найбільш яскраво виявляється в дебатах із приводу співвідношення між рівністю й ефективністю. Прийнято вважати, що, здійснюючи ефективний розподіл обмежених ресурсів, ринок припускає “помилки” у розподілі доходів. Це аж ніяк не явне твердження, що кочує сторінками підручників, ґрунтоване на тому, що економічна ефективність штучно відривається від її соціального утримання.

Державне регулювання економіки спрямовано на підвищення ефективності суспільного виробництва, забезпечення соціальної справедливості і стабільності. Та сфера державного регулювання, яку називають соціальною, повинна задовольняти всі перераховані цілі. Більшість економістів вважають, що нерівномірність у розподілі доходів або розподіл на багатих і бідних – явище стійке, що зберігається навіть на фоні значного росту рівня життя. Чи може державне втручання скоротити ганебні для суспільства злидні і яку ціну прийдеться за це заплатити? На чому буде оснований суспільний вибір: на економічному або політичному процесі ухвалення рішення? Теоретично коректно визначити, яку частину суспільного доходу варто перерозподілити на користь найбідніших, неможливо. Як економічний, так і політичний процеси прийняття рішень не гарантують відсутності прорахунків.

Економічний аналіз може оцінити наслідки прийнятих рішень, інформаційну базу яких подає дана Будь-яке суспільство є складним утворенням, що складається з людей, об'єднаних певними ознаками. Однією з основних характеристик людини в сучасному суспільстві є розмір і засоби одержання нею свого сукупного доходу. Дохід у самому загальному виді – це та сума грошей, що ми заробляємо або одержуємо протягом певного часу (як правило, за рік). Розмір доходу, оцінюваний у грошах, представляє собою номінальну величину.

Реальний дохід – це сума товарів і послуг, що можна придбати на грошові доходи. Розбіжність між реальними і номінальними доходами утворюється за рахунок інфляції, податків і натуральних трансфертів.

Весь створений у суспільстві продукт може бути поданий як сума доходів від чинників, що беруть участь у його виробництві. **Функціональний розподіл доходів** – це розподіл їх між основними чинниками: праця, капітал, природні ресурси і підприємницькі спроможності. У результаті функціонального розподілу доходів формуються такі первинні доходи, як заробітна плата, відсоток, рента і прибуток.

У системі чинників виробництва основний взаємозв'язок стосується капіталу, тому для спрощення функціональний розподіл можна уявити як співвідношення між доходами від праці і від власності. Функціональний розподіл доходу показує частки доходу, що припадають на працю і капітал, а задачею макроекономіки є простежити зміну співвідношень долей праці і капіталу в сукупному доході суспільства, виявити причини змін й оцінити їх.

Проблема взаємодії праці і капіталу явно або приховано є центральною в будь-якому із альтернативних напрямків економічної теорії, що різняться в трактуванні кінцевої основи

доходів. Основою відмінностей у поясненні джерел доходів служать альтернативні теорії вартості.

Відповідно до трудової теорії вартості (А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс) єдиним джерелом вартості є жива праця в матеріальному виробництві, що створює нову вартість. Марксистська теорія доходів основана на теорії додаткової вартості. Остання розуміється як частина нової вартості, створена працею найманих робітників і безоплатно привласнена капіталістами.

Трудова теорія вартості, ідеї якої сформульовані класиками політекономії і розвинуті Марксом і використана як основа теорії експлуатації й усіх із цим пов'язаних висновків. Марксистська теорія додаткової вартості в якості інструмента аналізу використовує співвідношення між частками капіталу і праці у створеній вартості. Характерно, що цей показник використовується для виміру ступеня експлуатації праці капіталом і залежить від тривалості робочого дня і продуктивності праці.

Загальна тенденція норми додаткової вартості визначається співвідношенням класових сил. Поряд із нормою додаткової вартості марксизм використовує й інші показники для виміру частки трудового доходу.

У теорії накопичення обґрунтовується висновок про відносне погіршення положення пролетаріату, що виявляється в падінні його частки в національному доході, сукупному суспільному продукті і національному багатстві. Сучасна економічна теорія також аналізує тенденції долей доходу капіталу і праці.

Пануюче в сучасній економічній теорії пояснення джерел і принципів формування доходів засновано на теорії чинників і їхньої граничної продуктивності. Теорія граничної продуктивності акцентована на аналізі функціональних зв'язків між різноманітними частинами доходу.

Різнманітні напрямки економічної теорії по-різному пояснюють джерела доходів, але єдині в тому, що кожний виробничий чинник пов'язаний із певним доходом, що дає можливість інтегрувати різноманітні уявлення. Трагування основних проблем теорії доходів у сучасних умовах значно відрізняється від уявлень минулого. Ріст національного добробуту і створення систем соціального регулювання значно згладжують проблеми класового протистояння. Проте аналіз співвідношення долей праці і капіталу в сукупних доходах признається загальнозначущим і широко використовується в сучасному економічному аналізі.

На базі функціонального розподілу доходів розраховується частка трудового доходу в сукупних доходах. Цей показник можна уявити відношенням між добутком заробітної плати на чисельність зайнятих і розміром сукупних доходів. Характерно, що історична тенденція частки праці (у сучасних системах урахування до осіб найманої праці відноситься дуже широке коло зайнятих, у той час як у марксистській теорії під долею праці розуміють зарплату пролетаріату) у марксизмі оцінюється як така, що знижується, у той час як опоненти доводять ріст частки праці в сукупних доходах.

Серед чинників, що впливають на частку праці, виділяють такі, як ріст пропозиції праці, ріст основного капіталу і зміна технологій. Перетин кривих LS і LD визначає рівноважний рівень реальної зарплати E. Розмір трудового доходу в нашому випадку дорівнює площі фігури (OWO_EY₀) або добутку рівня рівноважної зарплати на число зайнятих. LD – крива сукупного попиту на працю, положення якої залежить від технології і матеріального капіталу, який має економіка;

LS – крива пропозиції праці для спрощення припускає, що еластичність пропозиції праці дорівнює 0, тобто не залежить від зарплати.



Розмір трудового доходу

Фактичні дані про частку трудового доходу оцінюються на основі прийнятих на Заході форм національного рахівництва. Просліджується загальна тенденція до росту частки трудового доходу, що складає біля 80 % сукупного доходу. Підкреслимо, що до трудового доходу відносяться доходи всіх осіб найманої праці, включаючи вищий управлінський апарат корпорацій.

Лекція № 10. ГРОШОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА.

10.1 Основні елементи грошової системи.

10.2 Види державних грошових знаків. Масштаб цін

10.3 Грошові системи.

Грошова система - це встановлена державою форма організації грошового обігу в країні. Грошова система формується історично, є елементом господарського механізму і регулюється законодавчими актами держави.

Основні елементи грошової системи: **Грошова одиниця** - встановлений у законодавчому порядку грошовий знак, який слугує для вимірювання цін товарів та послуг. **Державні грошові знаки** - визначені законодавством держави і мають законну платіжну силу. Грошові знаки, що випускаються державою, обов'язкові до приймання на території всієї її країни. Розрізняють такі **види державних грошових знаків**: - банківські білети - вид державних грошових знаків, які впроваджуються в обіг центральним емісійним банком країни.,

- **казначейські білети** - вид державних грошових знаків, які випускаються в обіг при бюджетній емісії уповноваженим державним органом (казначейством). - **розмінна (білонна) монета** - дрібна частина державних грошових знаків, яку випускають для зручності обслуговування роздрібного обігу. **Масштаб цін** - засіб вираження вартості товарів і послуг у грошових одиницях, який складається під впливом ринкового попиту і пропозиції. Валютний курс - вартість грошової одиниці однієї країни, що виражена у грошових одиницях іншої країни. Організація емісії та обігу грошових знаків включає визначення сфер готівкових і безготівкових розрахунків, режим використання грошей на рахунках, форми рахунків, порядок платежів.

Організація міжнародних розрахунків - система регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями, що виникають між державами, підприємствами, організаціями та фізичними особами, які перебувають на території різних країн.

Тип грошової системи залежить від форми організації грошового обігу в країні і визначається сукупністю її елементів та їх взаємодією, які обумовлюють тенденції розвитку та закономірність функціонування грошової системи. Розвиток грошових систем відбувається одночасно з розвитком товарного господарства та економічних відносно. За типами функціонування грошові системи поділяються на саморегулюючі та регулюючі. Саморегулюючі - виступали у формах біметалізму та монометалізму. Біметалізм - це форма саморегулюючої грошової системи, за якої роль загального еквівалента законодавчо закріплювалась за двома грошовими металами (золото і срібло). Монети з цих металів карбувалися та перебували в обігу на рівних засадах.

Банкноти підлягали обміну на обидва метали. Біметалізм існував у трьох видах: - система «паралельних» валют (співвідношення між золотими і срібними монетами встановлювалась на ринку стихійно); - система «подвійної» валюти (співвідношення між золотими і срібними монетами встановлювалась на ринку державою в законному порядку); - система «кульгаючої» валюти (один із видів монет карбувався у закритому порядку). Монометалізм - це форма саморегулювання грошової системи, у якій роль грошей виконує один грошовий метал. Починаючи з кінця 19 ст. найпоширенішою грошовою системою у світі став золотий монометалізм, який існував у трьох видах: - золотомонетний стандарт; - **золотозливковий стандарт**; - **золотодевізний стандарт**.

Золотомонетний - вид золотого монометалізму, для якого характерне виконання золотом усіх функцій грошей, карбування і обіг золотих монет із фіксованим золотом вмістом, вільний обмін паперових грошей на золото. З метою зменшення кількості золотих монет в обігу, широко емітувалися паперові банківські білети, активно розвивалася депозитна форма грошей і безготівкові розрахунки. Перша світова війна істотно вплинула на грошово-кредитні системи країн. Зростання бюджетних дефіцитів, покриття її позиками та емісією грошей - все це спричинило зростання в обігу грошової маси, яка значно перевищила золоті запаси емісійних банків. Певна стабілізація економіки відбулася у 1924-1928 рр. Із метою підтримання національних валют у країнах Європи проводилися грошові реформи (1924-1928 рр.), під час яких повернення до золотого стандарту відбулося у двох нових видах: золотозливкового та золотодевізного стандарту. Золотозливковий стандарт - це вид золотого монометалізму, для

якого характерні відсутність в обігу золотих монет, заборона на їх вільне карбування, обмін банкнот лише на стандартні золоті зливки. Використовується переважно для міжнародних розрахунків. **Золотодевізний стандарт** - це вид золотого монометалізму, для якого характерні відсутність в обігу золотих монет та їх вільного карбування, здійснення обміну на золото через обмін на іноземну валюту, яка, в свою чергу, обмінюється на золото. У такий спосіб зберігався непрямий зв'язок грошових одиниць тридцяти країн світу із золотом. Регульовані грошові системи - тип грошових систем, які базуються на обігу паперових і металевих грошових знаків, які не мають власної внутрішньої вартості.

Регулювання полягає в механізмі грошового обігу: емісія грошових знаків повністю монополізована державою, яка забезпечує сталість емітованих грошових знаків, регулює пропозицію грошей відповідно до потреб обігу, а курс валют формується на базі паритету їхньої купівельної сили.

Регульовані грошові системи розрізняються за такими видами: за характером регулювання пропозиції грошей: - паперово-грошового обігу — вид регульованої грошової системи, для якої характерна бюджетна емісія для покриття бюджетного дефіциту.

Бюджетна емісія в системі паперово-грошового обігу виступає у двох формах; а) грошові знаки емітуються казначейством у формі казначейських білетів;

б) грошові знаки емітуються емісійним банком у формі банківських білетів;

в) кредитного обігу - вид регульованої грошової системи, для якої характерний випуск і рух грошових знаків, що виникають на основі кредиту.

Кредитними принципами є забезпеченість та повернення коштів, що створює реальну можливість отримувати кредитну емісію на рівні реального попиту на гроші. за характером економічної системи, в межах якої здійснюється грошовий обіг:

- неритова - вид регульованої грошової системи, яка характеризується адміністративними методами регулювання грошового обігу (розмежування сфер готівкового і безготівкового грошового обігу, заборона певних грошових операцій, здійснення контролю за грошовими операціями суб'єктами економічних відносин, лімітування кредитів тощо).

- ринкова - вид регульованої грошової системи, яка характеризується наявністю регулювання грошового обігу на основі використання економічних методів впливу на обсяг, динаміку і структуру грошової маси. за характером регулювання валютних відносин:

- **відкрита** - вид регульованої грошової системи, яка характеризується відсутністю обмежень на проведення валютних операцій юридичними та фізичними особами, повною конвертованістю національної валюти, високою організованістю валютного ринку;

- **закрита** - вид регульованої грошової системи, яка характеризується використанням валютних обмежень, не конвертованістю національної валюти, обмеженням ринкового механізму формування валютного курсу.

ЛЕКЦІЯ № 11 ФІНАНСОВА СИСТЕМА. ДЕРЖАВНИЙ БЮДЖЕТ.

11.1 Фінансова система.

11.2. Бюджет та його види.

11.3 Доходи державного бюджету.

Фінансова система — це сукупність фінансових інститутів та структурних взаємозв'язків між ними. Бюджетна система - сукупність державного та місцевих бюджетів, побудована з врахуванням як державного, територіального устрою країни, так і особливостей соціально-економічних відносин.

Фінансову систему можна розглядати за двома категоріями:

- 1) за внутрішньою структурою — це сукупність відносно відокремлених, проте взаємопов'язаних ланок, які відображають форми та методи фінансових відносин;
- 2) за організаційною будовою — це сукупність фінансових органів та інституцій, які управляють грошовими потоками в економіці та характеризують систему управління фінансами на макрорівні.

У складі фінансової системи можна виділити кілька важливих сфер: **публічні фінанси; приватні фінанси; фінансова інфраструктура.**

Публічні фінанси охоплюють доходи і видатки центрального та місцевого урядів, а також структурні взаємозв'язки між ними, визначення яких відбувається у середовищі представницької влади. Складовими публічних фінансів виступають державні (центральні) фінанси та муніципальні (місцеві) фінанси.

У загальному розумінні, бюджет — це план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій певної організації.

Державний бюджет — це кошторис щорічних доходів і видатків держави, наперед розроблений урядом і затверджений відповідним законом.

Державний бюджет є складовою частиною більш загального кошторису — зведеного бюджету країни, до складу якого, крім державного, входять ще й місцеві бюджети.

Місцеві бюджети — це фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, що покладаються на органи місцевого самоврядування (обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах, бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань).

Основними **функціями державного бюджету** є:

- 1) стабілізуюча (пом'якшення кон'юнктурних коливань економічних циклів);
- 2) алокаційна (фінансування потреб населення країни в суспільних благах);
- 3) перерозподільча (зменшення відмінностей в розвитку різних територій країни та верств населення).

Бюджет є важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери, оскільки за його допомогою держава може змінювати структуру виробництва, впливати на результати господарювання економічних агентів, здійснювати масштабні соціальні перетворення.

Бюджетні доходи — це фіскальні надходження, які акумулюються в державному бюджеті та інших фондах грошових ресурсів, підпорядкованих державі, з метою їх подальшого використання для реалізації державою своїх функцій. До основних джерел доходів бюджету згідно Бюджетного кодексу України належать:

- 1) податкові надходження — загальнодержавні та місцеві податки і збори;
- 2) неподаткові надходження — доходи від власності та підприємницької діяльності; адміністративні збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності та інші;
- 3) доходи від операцій з капіталом — надходження від продажу основного капіталу; надходження від реалізації державних запасів товарів; надходження від продажу землі та нематеріальних активів;
- 4) трансферти - кошти, одержані від інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, інших держав або міжнародних організацій на безоплатній та безповоротній основі.

Основна **мета акумуляції коштів** державою полягає у фінансуванні суспільних благ, виплаті трансфертів соціально вразливим верствам населення, підтримці фінансової стабільності та забезпеченні фінансової безпеки країни.



Взаємозв'язок доходів і витрат держави

Бюджетна система будується на основі таких принципів:

- закріплення за кожною ланкою бюджетної системи законодавчо встановлених джерел доходів;
- встановлення диференційованих податків на прибуток залежно від видів діяльності та рівновеликих податків по всіх формах власності, підпорядкованості та належності в межах кожного виду діяльності;
- забезпечення самостійності кожної ланки бюджетної системи у формуванні та використанні закріплених доходних джерел.

Система самостійності бюджетів різних рівнів (при раціональному зв'язку між ними) дозволяє відповідним органам управління мати фінансову базу проведення власної соціально-економічної політики, виконання своїх функцій та реалізації соціальних програм.

Закон України «Про бюджетну систему України» (29.06. 1995 р.) визначає основні категорії, що характеризують бюджетну систему, таким чином.

Бюджет — план утворення і використання фінансових ресурсів для забезпечення функцій, які здійснюються органами державної влади та місцевими Радами народних депутатів.

Зведений бюджет України — сукупність всіх бюджетів, що входять до складу бюджетної системи.

Бюджетний устрій — організація і принципи побудови бюджетної системи, її структури, взаємозв'язок між окремими ланками бюджетної системи.

Бюджетний процес — регламентований законодавством порядок складання, розгляду, затвердження бюджетів, їх виконання і контроль за їх виконанням, затвердженням звітів про виконання бюджетів, що входять до бюджетної системи України.

Бюджетний рік починається з 1 січня і закінчується 31 грудня.

Бюджетна класифікація — єдине систематизоване, функціональне згрупування доходів і видатків бюджету за однорідними ознаками, що забезпечує загальнодержавну і міжнародну порівняльність бюджетних даних.

Дефіцит бюджету — перевищення видатків над доходами. Профіцит (надлишок) — перевищення доходів над видатками.

Склад видатків Державного бюджету України:

- фінансування загальнодержавних централізованих програм підтримання та підвищення життєвого рівня народу, заходів щодо соціального захисту населення;
- фінансування здійснюваних установами та організаціями заходів у галузі освіти, культури, науки, охорони здоров'я, фізичної культури, молодіжної політики, соціального забезпечення, що мають загальнодержавне значення;
- фінансування виробничого і невиробничого будівництва, геологорозвідувальних, проектно-пошукових та інших робіт, що здійснюється відповідно до загальнодержавних програм;
 - на оборону;
 - на охорону навколишнього природного середовища;
 - на утримання правоохоронних та митних органів, податкової, захисту прав споживачів та контрольно-ревізійної служб;
 - утримання органів законодавчої, виконавчої, судової влади та прокуратури;
 - здійснення зовнішньоекономічної і зовнішньополітичної діяльності;

- дотації, субвенції, що передаються з Державного бюджету України до бюджетів Автономної Республіки Крим, областей, міст Києва і Севастополя;

- на виплату всіх видів пенсій, видатків, спрямованих на захист громадян, що постраждали від Чорнобильської катастрофи, виплату допомоги по безробіттю, витрати на професійне навчання вивільнюваних працівників і незайнятого населення та заходи по створенню додаткових робочих місць;

- утворення державних матеріальних і фінансових резервів;

- обслуговування внутрішнього і зовнішнього державних боргів та їх повернення;

- інші заходи, що фінансуються з Держбюджету відповідно до Законів України.

Доходи Держбюджету України формуються за рахунок:

- частини податку на додану вартість та акцизного збору, які визначаються Законом про Держбюджет на наступний рік;

- 30% від податку на прибуток підприємств та організацій усіх форм власності, від податку на майно підприємств та організацій, від плати за землю;

- надходжень від зовнішньоекономічної діяльності;

- частини надходжень від приватизації, надходження від реалізації державного майна, орендна плата за оренду цілісних майнових комплексів;

- внесків до Пенсійного фонду, Державного фонду сприяння зайнятості населення, Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення та внесків до інших загальнодержавних цільових фондів, створення яких передбачене законодавством України;

- надходжень від внутрішніх позик, повернутих державі позик, процентів від наданих державою позик і кредитів;

- дивідендів від акцій та інших цінних паперів, що належать державі в акціонерних господарських товариствах;

- плата за спеціальне використання природних ресурсів;

- інших доходів, встановлених законодавством України і віднесених до доходів Держбюджету.

Закон України «Про бюджетну систему України» визначає також склад доходів і видатків республіканського бюджету АРК, обласних, районних та міських бюджетів.

Закон України «Про Рахункову палату» (11.07. 1996 року) визначає, що Рахункова палата є постійно діючим органом контролю, який утворюється Верховною Радою України, підпорядкований і підзвітний їй.

Завданням Рахункової палати є здійснення контролю за:

1. своєчасним виконанням видаткової частини Державного бюджету України, витраченням бюджетних коштів, у тому числі коштів загальнодержавних цільових фондів, за обсягами, структурою та їх цільовим призначенням;

2. утворенням і погашенням внутрішнього та зовнішнього боргу України, визначення ефективності та доцільності видатків державних коштів, валютних та кредитно-фінансових ресурсів;

3. фінансуванням загальнодержавних програм економічного, науково-технічного, соціального і національно-культурного розвитку, охорони довкілля;

4. дотриманням законності щодо надання Україною позик і економічної допомоги іноземним державам, міжнародним організаціям, передбачених у Державному бюджеті України;

5. законністю та своєчасністю руху коштів Державного бюджету України та коштів позабюджетних фондів в установах Національного банку та уповноважених банків.

Державне казначейство згідно постанови КМУ № 590 від 31.07. 95 року:

- організовує виконання Держбюджету і здійснює контроль за цим;

- здійснює управління наявними коштами Держбюджету, в т. ч. в іноземній валюті, та коштами державних позабюджетних фондів у межах видатків, установлених на відповідний період;

- здійснює фінансування видатків Держбюджету;

- веде облік касового виконання Держбюджету, складає звітність про стан виконання державного та зведеного бюджетів;
- здійснює управління державним внутрішнім та зовнішнім боргом відповідно до чинного законодавства;
- розподіляє між Держбюджетом та місцевими бюджетами відрахування від загальнодержавних податків, зборів і обов'язкових платежів за нормативами, затвердженими Верховною Радою;
- здійснює контроль за надходженнями і використанням коштів державних позабюджетних фондів;
- розробляє та затверджує нормативно-методичні документи з питань бухгалтерського обліку, звітності та організації виконання бюджетів всіх рівнів.

Державне казначейство складається з Головного управління та його територіальних органів — управлінь Державного казначейства в АРК, областях, містах Києві та Севастополі з відділеннями у районах, містах і районах у містах.

Правові основи державного пробірної нагляду викладені у Декреті Кабміну України «Про державний пробірний нагляд» від 17 травня 1993 року.

Державний пробірний нагляд — система заходів, спрямованих на здійснення державного контролю за видобуванням, виробництвом, використанням, обігом, обліком і зберіганням дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та виробів з них, виконання операцій із зазначеними цінностями, а також забезпечення залучення до вторинної переробки відходів і брухту, що містять дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння.

Державний пробірний нагляд здійснюється Державною пробірною палатою України, підпорядкованими їй регіональними державними інспекціями пробірної нагляду та постійними контролерами на підприємствах по виробництву дорогоцінних металів та обробці алмазної сировини.

Усі ювелірні та інші побутові вироби з дорогоцінних металів, виготовлені в Україні, ввезені з-за кордону для продажу, або ті, що вивозяться з України, повинні відповідати встановленим пробам і мати державне пробірне клеймо.

Проба — державний стандарт, що визначає цінність сплаву, з якого виготовлено вироби з дорогоцінних металів, і засвідчує вміст вагових одиниць основного дорогоцінного металу в одиниці тисячі вагових одиниць сплаву.

В Україні для ювелірних та інших побутових виробів із дорогоцінних металів встановлюють такі проби: платина — 950; золото — 333; 375; 500; 585; 750; срібло — 750; 800; 830; 875; 925; 960. Вироби, що мають пробу нижче встановленої мінімальної, не підлягають клеймуванню та реалізації як вироби з дорогоцінних металів.

Виготовлювачі ювелірних та інших побутових виробів з дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, зобов'язані мати іменник, відбиток якого проставляється виготовлювачем на всіх виробах.

Закон України «Про державний внутрішній борг України» (16.09. 92 року) визначає, що державним внутрішнім боргом України є строкові боргові зобов'язання Уряду України у грошовій формі. До боргових зобов'язань Уряду України належать випущені ним цінні папери, інше зобов'язання у грошовій формі, гарантовані Урядом України, а також одержані ним кредити. Боргові зобов'язання Уряду України можуть бути короткострокові — до 1 року, середньострокові — від 1 до 5 років і довгострокові — 5 і більше років.

Боргові зобов'язання Уряду України виступають у вигляді облігацій внутрішніх державних позик і казначейських зобов'язань України. В окремих випадках можуть бути і інші форми урядових боргових зобов'язань.

Лекція № 12. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ РІВЕНЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ЙОГО ПОКАЗНИКИ

12.1 Валовий внутрішній продукт та його види.

12.2 Національний дохід. Показники рівня зайнятості.

12.3. Показники рівня цін

12.4. Показники сфери зовнішньоекономічних зв'язків

12.5. Показники розподілу доходів та рівня життя

Основним показником у системі національних рахунків є валовий внутрішній продукт (ВВП), який характеризує обсяг виробництва в країні.

Валовий внутрішній продукт – це ринкова вартість усіх кінцевих товарів і послуг, вироблених у національній економіці протягом певного періоду часу (як правило, року). Валовий внутрішній продукт, обчислений у фактичних ринкових цінах, називається номінальним. ВВП.

Валовий внутрішній продукт, обчислений у постійних цінах, називається реальним ВВП. Цей показник використовується для оцінки темпів економічного розвитку. Валовий внутрішній продукт, що відповідає природному рівню безробіття, називається природним. ВВП.

Різницю між природним, і номінальним. ВВП називають ВВП-розривом. Якщо національна економіка перебуває у фазі спаду, недовиробляючи потрібні суспільству товари і послуги, то ВВП-розрив має знак плюс. Протилежна ситуація спостерігається, якщо ВВП-розрив має знак мінус.

У вітчизняній економіці природна величина безробіття не визначена, що унеможливає обчислення природного ВВП і ВВП-розриву. Щодо економіки високорозвинених країн, то там природний рівень безробіття визначений 5-5,5 %

Валовий внутрішній продукт обчислюють трьома методами, які забезпечують однаковий результат підрахунку:

1.Метод кінцевого використання.

2.Розподільний метод.

3.Виробничий метод.

Визначення ВВП за кінцевим використанням (видатками) передбачає сумування споживчих видатків населення (С), інвестиційних видатків підприємств (І), державних закупівель товарів і послуг (Д) та чистий експорт (Е):

$$\text{ВВП} = \text{С} + \text{Д} + \text{Е}$$

Визначення ВВП за розподільним методом (доходами) передбачає сумування доходів, отриманих від виробництва продукції (робіт, послуг): заробітної плати найманих працівників з відрахуваннями у різні фонди (ЗП), ренти (Р), процента (П), прибутку (Пр), непрямих податків на бізнес (НПБ), амортизації (А):

$$\text{ВВП} = \text{ЗП} + \text{Р} + \text{П} + \text{Пр} + \text{НПБ} + \text{А}$$

Визначення ВВП за виробничим методом передбачає сумування доданої вартості (ДВ), створеної всіма суб'єктами господарювання країни за певний проміжок часу:

Додана вартість – це різниця між доходом (виручкою) та вартістю спожитих матеріально-енергетичних ресурсів (проміжне споживання).

У вітчизняній офіційній статистиці використовують всі три методи.

Валовий національний продукт (ВНП) – це показник, який характеризує ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний проміжок часу за допомогою факторів виробництва, що належать резидентам певної країни.

Відмінність між ВВП і ВНП полягає в іноземних факторних доходах:

$$\text{ВНП} = \text{ВВП} + \text{Надходження з-за кордону} - \text{Платежі за кордон}$$

Чистий внутрішній продукт (ЧВП) — це показник, який характеризує ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених за певний проміжок часу, скориговану на вартість спожитого капіталу (амортизації):

$$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{А}$$

Національний дохід – це показник, який характеризує дохід, зароблений власниками ресурсів, що є резидентами країни, за певний період часу. За економічним змістом національний

дохід відображає нову вартість, яка створюється в галузях економіки, з урахуванням чистого експорту:

$$\text{НД} = \text{ВВП} - \text{А} - \text{НПБ}$$

Фонд споживання – це та частка національного доходу, яка забезпечує поточне задоволення матеріальних і культурних потреб суспільства.

Фонд нагромадження – це та частка національного доходу, яка забезпечує розвиток виробництва і суспільства в майбутньому.

Розрізняють валовий та чистий національний дохід.

Валовий національний дохід формується з валового прибутку, оплати праці найманих працівників, податків на виробництво та імпорту, чистого експорту:

$$\text{НДвал.} = \text{Пр.} + \text{ЗП} + \text{Р} + \text{П} + \text{Е}$$

Чистий національний дохід – це різниця між валовим національним доходом і вартістю спожитого капіталу (амортизацією):

$$\text{НДчист.} = \text{НДвал.} - \text{А}$$

Другою важливою сферою макроекономіки є сфера зайнятості. Кожна держава заінтересована у високій зайнятості робочої сили та невисокому вимушеному безробітті. Люди хочуть мати високооплачувану роботу відповідно до своїх здібностей та інтересів. Проте жодне суспільство не здатне забезпечити всіх працездатних роботою. В національній економіці з різних причин виникає безробіття. При цьому поряд із безробіттям існують вакансії, тобто вільні робочі місця, які не можуть зайняти безробітні, бо їхня кваліфікація не відповідає вимогам вакансій.

Причини безробіття.

1. Глибокі структурні зрушення в економіці.
2. Спади і кризи в економіці.
3. Зміни в демографічній структурі населення.
4. Нерівномірне розміщення продуктивних сил.
5. Упровадження нових технологій.
6. Сезонні коливання рівня виробництва окремих галузей економіки.

Найчастіше рівень зайнятості в національній економіці характеризують за допомогою показника рівня безробіття.

Для обчислення цього показника все населення країни у віці від 16 років поділяють на три групи:

- а) зайняті;
- б) безробітні;
- в) ті, що не входять до робочої сили.

Зайняті – це люди, що виконують оплачувані види робіт, та ті, що мають робочі місця, але не працюють через хворобу, страйки або відпустки.

Безробітні – це особи, що не мають роботи, але активно її шукають; до безробітних належать ті, хто тимчасово увільнений від роботи і чекає на виклик на роботу. Зайняті та безробітні становлять робочу силу країни. Робоча сила або економічно активне населення.

Ті, що не входять до робочої сили – це частина дорослого населення, яка зайнята в домашньому господарстві, перебуває на пенсії, не працює внаслідок інвалідності або у зв'язку з навчанням чи просто не хоче працювати і не шукає роботи.

Відношення чисельності безробітних до загальної кількості робочої сили називають рівнем безробіття. $B = \frac{Б}{З + Б} \times 100\%$.

Іншим статистичним показником, який характеризує рівень зайнятості в країні, є коефіцієнт участі в робочій силі. Його обчислюють як відношення робочої сили до дорослого населення країни:

$$\text{Коефіцієнт участі в робочій силі} = \frac{\text{робоча сила}}{\text{доросле населення}} \times 100\%.$$

У макроекономіці дуже часто використовують поняття “повна зайнятість”. Але перш ніж визначити, що таке повна зайнятість, необхідно встановити відмінність між трьома видами безробіття в економіці – фрикційним, структурним і циклічним. Існує 3 види безробіття:

Фрикційне безробіття пов'язане з постійним рухом населення між регіонами й видами праці, а також із певними стадіями життя людей. У національній економіці завжди є люди, які шукають роботу, — випускники шкіл, які шукають роботу вперше; ті, що переїхали на проживання в інший регіон країни, тощо. Економісти розглядають фрикційне безробіття як неминуче і до певної міри бажане. Адже при цьому багато працівників перейдуть від низькооплачуваної, малопродуктивної роботи до високопродуктивної і краще оплачуваної. Це забезпечить вищі доходи для сімей цих працівників та збільшення виробництва національного продукту.

Структурне (технологічне) безробіття виникає тоді, коли пропозиція робочої сили і попит на неї не збігаються. Така невідповідність найчастіше виникає внаслідок змін у структурі споживчого попиту. Це, своєю чергою, змінює структуру загального попиту на робочу силу. У результаті попит на одні види професій зменшується або взагалі зникає, а на інші, включаючи нові, які раніше не існували, — розширюється. Структурне безробіття теж розглядають як неминуче.

Різниця між фрикційним і структурним безробіттям досить невиразна. Однак істотна відмінність між ними полягає в тому, що у фрикційно безробітних є навички, які можна продати, тоді як структурно безробітні працівники не можуть отримати роботу без перепідготовки, додаткового навчання, а часом і зміни місця проживання. Фрикційне безробіття є короткостроковим, а структурне безробіття — тривалішим.

Циклічне (сезонне) безробіття спричиняється фазою спаду ділового циклу, яка характеризується недостатністю сукупних видатків. Коли у фазі спаду попит на товари і послуги зменшується, то зайнятість скорочується, а безробіття відповідно зростає.

Отже, повна зайнятість досягається в тому випадку, коли циклічне безробіття дорівнює нулю. Інакше кажучи, рівень безробіття за повної зайнятості дорівнює сумі рівнів фрикційного та структурного безробіття. Рівень безробіття за повної зайнятості називають природною нормою безробіття.

Сфера цін є третьою сферою макроекономіки. Будь-якій національній економіці необхідні стабільні ціни на вільних ринках. Як відомо, ціни на вільному ринку визначаються під впливом взаємодії попиту й пропозиції.

Зростання загального рівня цін означає наявність у країні інфляції. Що розуміють під загальним рівнем цін Ми як покупці маємо справу з індивідуальними цінами на товари і послуги і ніколи не купуємо товарів за загальним рівнем цін. Індекс споживчих цін обчислюється як відношення між сукупною ціною певного набору товарів і послуг (споживчого кошика) в поточному періоді та сукупною ціною споживчого кошика в базовому періоді.

Основними товарними групами у споживчому кошику є продукти харчування, одяг, житло, транспортні послуги, освіта, книги, медичні послуги, предмети особистої гігієни тощо.

Для виявлення динаміки загального рівня цін обчислюють також індекс Пааше. У цьому разі змінними вагами є структура виробництва розрахункового року.

Індекс Пааше, обчислений для набору товарів і послуг, що входять до ВВП країни, називають дефлятором ВВП.

Індекс Фішера, як середнє геометричне значення індексів Леспейреса і Пааше, згладжує неточності в оцінці зростання загального рівня цін, притаманні індексам зі змінними і постійними вагами.

Індекси цін використовують для зведення багатьох номінальних змінних до реальних — номінального ВВП до реального, номінальної зарплати до реальної тощо.

Як нам уже відомо, на величину номінального ВВП впливають два чинники: 1) фізичний обсяг виробництва і 2) рівень цін, а на величину реального ВВП — лише обсяг виробництва.

Звідси випливає, що дефлятор ВВП — це відношення номінального ВВП до реального. Темп зростання реального ВВП дорівнює темпові зростання номінального ВВП мінус значення дефлятора ВВП: Темп зростання реального ВВП = Темп зростання номінального ВВП — дефлятор ВВП.

Зведення номінального ВВП до реального відбувається шляхом інфлювання та дефлювання. Якщо дефлятор ВВП більший за одиницю, то зведення номінального ВВП до реального називають **дефлюванням**. **Дефлювання** — це зменшення номінального ВВП до розмірів

реального. Якщо дефлятор ВВП менший за одиницю, то зведення номінального ВВП до реального називають інфлюванням. Інфлювання — це збільшення номінального ВВП до розмірів реального.

У базовому році номінальний і реальний ВВП дорівнюють один одному, бо дефлятор ВВП рівний одиниці. Динаміка ІСЦ та дефлятора ВВП є основним показником стану сфери цін. Існує закон Оукена: перевищення фактичного рівня безробіття, порівняно з його природним рівнем, на 1% призводить до зменшення потенційного ВВП (при повній зайнятості) на 2.5 -3 %.

Четвертою сферою макроекономіки є зовнішньоекономічна сфера.

Більшість країн світу бере активну участь у міжнародному поділі праці. Економічні зв'язки країн здійснюються в різноманітних формах: країни та їхні фірми експортують та імпортують товари і послуги, позичають кошти в іноземців і надають їм позики, створюють підприємства за кордоном, громадяни одних країн подорожують до інших як бізнесмени або туристи і т.п.

Для характеристики сфери зовнішньоекономічних відносин застосовують різні показники. Офіційним показником, у якому відбиваються всі форми зовнішньоекономічних зв'язків країни, є її платіжний баланс. Аналіз платіжного балансу дає змогу судити про стан справ країни у сфері зовнішньоекономічних зв'язків, тобто про те, наскільки ефективно країна може управляти своєю зовнішньоекономічною діяльністю.

Платіжний баланс — це систематизований запис усіх міжнародних операцій резидентів країни з нерезидентами за певний проміжок часу, як правило, за рік. Платіжний баланс складається в національній валюті або в іноземній, наприклад у доларах США.

Він містить стандартні компоненти, які передбачає методика його обчислення, рекомендована МВФ. Складаючи платіжний баланс, розрізняють реальні і фінансові потоки. Рух товарів, послуг, матеріальних або інших не фінансових активів називають реальними потоками. Реальні потоки у грошовому виразі відображають на поточному рахунку. Рух вимог та зобов'язань, що виникають у зв'язку з рухом реальних потоків, називають фінансовими потоками і відображають на рахунку капіталу та фінансів.

Платіжний баланс складається з двох підрозділів — **дебету і кредиту**. Для складання платіжного балансу використовують метод подвійного бухгалтерського запису. Суть цього методу полягає в тому, що кожна операція має два записи. Один з них реєструється як кредит із додатним знаком, інший — як дебет із від'ємним знаком. Тому платіжний баланс — сума дебету і кредиту — дорівнює нулю. Більшість записів у платіжному балансі відображає зовнішньоекономічні операції, в яких одні економічні цінності обмінюються на інші економічні цінності. Тому в рахунках платіжного балансу роблять подвійний запис. Припустімо, наприклад, що вітчизняне підприємство експортувало за кордон товарів на суму 20 млн дол. США. У цьому разі в підрозділі платіжного балансу “кредит” буде зареєстровано експорт, а в підрозділі “дебет” — збільшення іноземної валюти на ту саму суму: Кредит – 20 млн. грн. Дебет + 20 млн. грн.

Доходи учасників ринкової економіки розподіляються відповідно до функції, яку виконує той або інший фактор виробництва. Заробітна плата виплачується за працю, рента і процент — за ресурси, що перебувають у чийсь власності, а прибутки належать власникам ділових підприємств. Розподіл доходів між власниками факторів виробництва називають функціональним розподілом доходів. Цей розподіл доходів широко використовує статистика. Проте економісти нині акцентують увагу на родинному розподілі доходів, тобто їх розподілові між окремими домогосподарствами. Це поняття характеризує розподіл доходів між різними домогосподарствами без посилення на джерело доходу та суспільну верству, до якої належить домогосподарство. Сектор домогосподарств сьогодні складається в Україні приблизно з 14 мільйонів одиниць.

Доходи домогосподарств, або особисті доходи, — це сума грошових коштів та продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний період часу, як правило, за рік.

Основними складовими грошових доходів є оплата праці, доходи від підприємницької діяльності та власності (процент, дивіденди, рента та ін.) і соціальні трансфери (пенсії, стипендії, допомога у зв'язку з безробіттям і т.д.).

Натуральні доходи — це передовсім продукція, вироблена домогосподарствами для власного споживання.

Усі грошові доходи, отримані домогосподарствами, без урахування оподаткування і зміни цін називають номінальними особистими доходами. Якщо з номінальних особистих доходів вирахувати особисті податки, отримаємо номінальні використовувані доходи.

Номінальні використовувані доходи — це та частина грошового доходу, якою домогосподарства остаточно володіють і можуть розпоряджатися на свій розсуд. Домогосподарства спрямовують свій використовуваний дохід на споживання (С) і особисте заощадження (З):

$$\text{ВД} = \text{С} + \text{З}$$

Для вимірювання динаміки купівельної спроможності доходів обчислюють реальні доходи. Реальні доходи характеризують номінальні доходи з урахуванням зміни роздрібних цін і тарифів. Наприклад, реальні використовувані доходи дорівнюють відношенню номінальних до індексу споживчих цін.

Найважливішим видом грошового доходу є заробітна плата, що являє собою ціну трудових послуг/які надають наймані працівники різних професій. Номінальна зарплата — це сума грошей, отримана найманим працівником за певний проміжок часу (місяць, тиждень і т.д.). **Реальна зарплата** — номінальна зарплата, скоригована на інфляцію. Якщо, наприклад, номінальна зарплата зросла за рік на 25%, а рівень роздрібних цін підвищився на 22%, то реальна зарплата зросла на 3%. Коли темп інфляції, виміряний ІСЦ, перевищує темп приросту номінальної зарплати, то реальна зарплата знижується.

Лекція № 13. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ТА ЦИКЛІЧНИЙ ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

13.1 Економічний розвиток. Циклічність економіки

13.2 Причини та види циклічних коливань

13.3 Суть економічного циклу та його фази.

Економічний розвиток - це багатofакторний процес, який відображає як еволюцію господарського механізму, так і зміну на цій основі економічних систем. Разом з тим, це суперечливий і складний процес, який не може здійснюватись прямолінійно, по висхідній лінії. Розвиток проходить нерівномірно, має періоди зростання та спаду, кількісні та якісні зміни в економіці, позитивні та негативні тенденції. Саме циклічний характер розвитку капіталістичної економічної системи, її коливання між спадом та підйомом є причиною, яка стримує економічний ріст.

З тих пір як в рамках капіталістичного суспільства здійснився перехід до індустріального виробництва, економічний ріст прийняв циклічний характер. **Циклічність** - це форма руху національної економіки та світового господарства в цілому, що припускає зміну революційних і еволюційних стадій розвитку економіки, економічного прогресу.

Коливальна економічна динаміка спостерігається майже два сторіччя, з того часу як в рамках капіталістичного суспільства здійснився перехід до індустріального виробництва. Циклічний розвиток економіки супроводжується високим рівнем економічної активності, а потім спадом цієї активності до рівня нижче за допустимий. Періодична повторність економічних спадів веде до зубожіння, голоду, страждань, самогубств людей, що не може не турбувати розвинуте цивілізоване суспільство. Тому проблема циклічності завжди привертала увагу вчених-економістів і сьогодні залишається однією з центральних проблем економічної теорії. Цю проблему вивчали такі видатні дослідники цього феномену, як А.Шпітгоф, М.Туган-Барановський, К.Маркс, Т.Веблен, І.Мітчелл, Дж.Хікс, Дж.М.Кейнс, Й.Шумпетер і багато інших. Проблеми циклічності намагалися пояснити ще філософи Стародавньої Греції. Історично їх пов'язували то з циклом руху Венери, то з появою плям на Сонці чи світовими війнами та соціальними революціями. Економічні кризи почали досліджувати на початку ХІХ ст. Так, Сісмонді їх пояснював недоспоживанням населення, Мальтус - невідповідністю у темпах зростання чисельності населення та темпах зростання обсягів продуктів споживання, К.Маркс — загостренням соціально-економічних протиріч.

Більшість сучасних економістів вивчають причини циклічності через аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів, які впливають на характер циклу, його тривалість, специфіку проявів окремих фаз.

До зовнішніх факторів можуть бути віднесені об'єктивні та суб'єктивні обставини, які викликають періодичну повторюваність економічних явищ і які знаходяться поза економічною системою:

- війни, революції, та інші політичні потрясіння;
- відкриття крупних родовищ золота, урану, нафти та інших цінних ресурсів;
- освоєння нових територій і пов'язана з цим міграція населення, коливання чисельності населення планети;
- потужні прориви в технології, винаходи та інновації, які дозволяють радикально змінити структуру суспільного виробництва.

Внутрішні фактори притаманні самій економічній системі, і вони можуть викликати як підйоми, так і спади економічної активності через певні проміжки часу. Серед них виділяють:

- фізичний строк служби основного капіталу (рухомого та нерухомого);
- особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва та зайнятості;
- інвестування, тобто вкладення коштів у розширення виробництва, його модернізацію, створення нових робочих місць;
- економічну політику держави щодо виробництва, попиту та споживання.

Пояснити циклічність руху економіки дією тільки зовнішніх або внутрішніх факторів неможливо, тому що економічний цикл прискорює і гальмує економічну систему, використовуючи їх разом.

Розглядаючи економічні цикли та їх причини, австрійський економіст Й.Шумпетер висунув ідею про трициклічну схему, тобто про коливальні процеси в економіці, що здійснюються, як би мовити, на трьох рівнях. Він назвав ці цикли іменами Н.Д.Кондратьєва, К.Жупіяра та Дж.Кітчінна - вчених, що відкрили цикли тривалістю відповідно в п'ятдесят п'ять років, десять років і три роки 4 місяці.

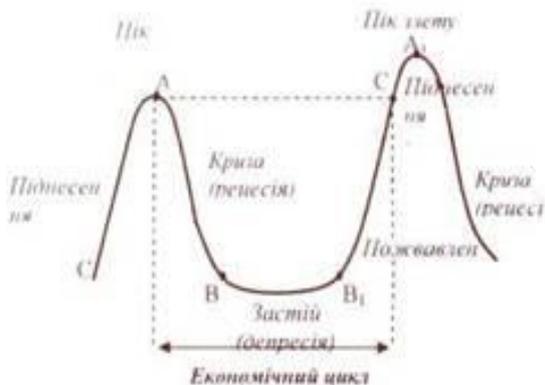
Головною причиною довгохвильових коливань М.Д. Кондратьєв вважав наявність у складі сукупного капіталу особливих частин, що мають тривалий термін дії: великих засобів виробництва, споруд, устаткування, а також кадрів кваліфікованої робочої сили. У цілому концепція російського науковця визнана як теорія, що містить комплексний опис феномена довготривалих коливань.

Найчастіше в економіці розвинутих країн зустрічаються середні промислові цикли - тривалістю 8-10 років, але на ділову активність впливають і всі інші. Протягом одного великого циклу відбувається декілька середньострокових коливань, матеріальною основою яких є фізичне оновлення основних засобів виробництва, насамперед їхньої найактивнішої частини - знарядь праці.

Малі економічні цикли Дж. Кітчінна матеріальною основою мають процеси, що відбуваються у сфері грошових відносин. Малі цикли розмежовуються грошовими кризами, що повторюються з певними закономірностями. Вони характеризуються особливою гостротою та інтенсивністю - або накладаються на промислові кризи, або мають самостійний розвиток.

Економічні цикли (цикли ділової активності) означають коливання економічної активності, рух виробництва від початку попереднього до початку чергового кризового спаду.

Кожен з економічних циклів унікальний, але водночас усім їм притаманні певні загальні риси, передусім однакова послідовність фаз циклу: піднесення; спад або криза (рецесія); депресія; поживлення. На різних етапах економічного розвитку суспільства і за різних конкретних умов відтворення цикл і його фази проявляються по-різному.



Фази економічного циклу в їхній послідовності та взаємозв'язку

Головною фазою циклу вважають **кризу (спад, рецесію, скорочення ділової активності)**. Вона ніби підводить підсумок попередньому циклу і відкриває новий цикл. Головні особливості кожного циклу (його загальна тривалість, співвідношення між окремими фазами) визначаються перш за все характером і глибиною кризи. Без кризи не було б циклу, оскільки саме періодичне повторення кризи надає економічному відтворенню циклічного характеру. Однак, розглядаючи кризу як вирішальний момент циклу, не можна ігнорувати інші фази циклу. В кожній фазі циклу містяться умови її перетворення в іншу фазу, і, отже, увесь розвиток циклу заснований на саморусі.

Економічна криза - це більш або менш регулярно повторювані тимчасові падіння виробництва, що виникають внаслідок порушення економічної рівноваги. Вона характеризується: порушенням макроекономічної рівноваги, розбалансуванням взаємодіючих структур; перевиробництвом з наступним падінням обсягів виробництва, нагромадженням товарних мас в оптовій торгівлі; падінням товарних цін; зростанням безробіття, збільшенням незайнятих виробничих потужностей; падінням рівня реальної заробітної плати, інших доходів, прибутків підприємств, життєвого рівня населення; зниженням платоспроможного попиту населення, зменшенням обсягів оптової та роздрібною торгівлі; крахом грошово-кредитних зв'язків; наростанням системи взаємних неплатежів; кредитною

напругою, злетом норми позикового відсотка; нестачею грошової маси, високими темпами інфляції; масовим знеціненням капіталу, завмиранням інвестиційних процесів; падінням курсу акцій, біржевою панікою; масовим банкрутством підприємств; зростанням соціальної напруженості у суспільстві тощо.

Скорочення виробництва у період кризи триває доти, поки не буде встановлена рівновага, тобто відповідність попиту та пропозиції, припинення кризовою падіння та розсіювання товарних запасів відбувається внаслідок зниження цін, виробничих потужностей і товарних запасів (у вартісному вираженні), а також шляхом посилення вивозу товарів на зовнішні, в основному колоніальні ринки. Після цього кризове падіння припиняється, а економічна система входить у фазу депресії.

Депресію, застій або дно економічної активності справедливо порівнюють з післяшоковою ситуацією. Рух капіталу в'ялий і нечіткий, він ніби набирається сил перед новим штурмом. Цьому сприяють поступове відновлення перерваних кризою зв'язків, переливання капіталу у більш перспективні сфери застосування, а головне - масове оновлення основного капіталу досягає таких розмірів, що виникає його надлишок або така його кількість, для якої зниження норми прибутку не врівноважується зростанням її маси. У цьому випадку додаткові інвестиції не приносять додаткового прибутку.

Іншими ознаками депресії є: стабілізація виробництва на найнижчому рівні; призупинення інфляційних процесів; збереження високого рівня безробіття; норма позикового відсотка висока; починають відновлюватися господарські зв'язки; стабілізуються і поступово зменшуються товарні запаси. Внаслідок цього - поступове поширення реанімаційних процесів, наростання позитивних тенденцій. Зв'язок депресії з кризою полягає передусім у відновленні основного капіталу (який під час кризи був зруйнований фізично), але вже на новому, більш високому технічному рівні. Тому у наступному циклі економіка досягає більш високої точки піднесення.

Депресія переходить у наступну фазу циклу - поживлення (розширення ділової активності), яка характеризується тим, що тут уперше після початку кризового падіння відбувається розширення попиту на засоби виробництва та робочу силу; оновлюється основний капітал; починається модернізація виробництва; відновлюється економічне зростання; зростають прибуток, заробітна плата, позиковий відсоток; скорочується безробіття. У суспільній свідомості посилюються позитивні сподівання, розширюється бізнесова активність. У ході поживлення відновлюється докризовий рівень економічного розвитку і готується майбутнє піднесення.

Піднесення, або пік ділової активності характеризується тим, що економіка виходить на рівень, який перевищує всі попередні рубежі. Економічне зростання прискорюється, поліпшуються всі показники ринкової кон'юнктури, передусім збільшується платоспроможність попиту. Це сприяє зростанню товарних цін, збільшує прибутки, стимулює пропозицію.

Особливо великих розмірів досягають кредитно-фінансові операції, а також спекулятивні операції на біржах. Але саме у цей, найбільш сприятливий для економіки період, в її надрах зріють передумови майбутнього падіння. До певного часу розвиток цих передумов приховується багатоланковою та розгалуженою торговельною мережею, розвинутою кредитною системою, створенням штучних дефіцитів у результаті спекуляцій на зростанні цін. І лише у період кризового падіння виявляється дійсний стан речей, справжні масштаби нерівноваги ринкової економіки.

Фазам економічного циклу відповідає зміна фаз бізнесової активності в економіці: піднесення означає пік ділової активності, спад супроводжується стисненням ділової активності, депресія - це дно ділової активності, а поживлення - розширення ділової активності. Основними індикаторами фази циклу ділової активності служать: рівень зайнятості, рівень безробіття, обсяг випуску.

Фази ділової активності

Фаза циклу	Економічна суть
Пік	В економіці спостерігається повна зайнятість, і виробництво працює на повну потужність. Рівень цін має тенденцію до підвищення, а зростання ділової активності припиняється.
Спад (рецесія)	Виробництво і зайнятість скорочуються, проте ціни не завжди мають тенденцію до зниження. Вони спадають тільки в тому випадку, коли спостерігається депресія (глибокий і тривалий спад).
Дно	Найнижча точка спаду (депресія): виробництво і зайнятість досягають найнижчого рівня.
Пожвавлення	Виробництво та зайнятість зростають. Рівень цін може підвищуватися, аж поки не буде досягнуто повної зайнятості і виробництво не почне працювати на повну потужність.

При класичному капіталізмі економіка могла не тільки самостійно входити в фазу спаду виробництва (для усунення ненормальних пропорцій у господарстві), але і без втручання держави повертатися до господарського підйому (шляхом оновлення основного капіталу).

Але коли під час світової економічної кризи 1929-1933 рр. цей механізм відмовив, виникли якісно нові особливості циклічного розвитку національної економіки, що пов'язані з науково-технічною революцією та активним втручанням держави в макроекономічний ріст з метою зменшення впливу криз і досягнення стабільності господарського розвитку.

Сама структура сучасних циклів також трансформувалася, спостерігається розмитість меж між фазами, випадіння окремих фаз (після кризи, наприклад, може одразу розпочатись поживлення). Період повторюваності криз скоротився спочатку з 10-14 до 5-7 років, а сьогодні кризові явища повторюються через 1-2 роки й охоплюють нові і різні галузі (нематеріальне виробництва, індустрію відпочинку тощо). Частішими та серйознішими за своїми наслідками стають нециклічні коливання, сукупність яких вивчена недостатньо, а отже, відсутні ефективні методи їх регулювання.

Разом із тим, Захід накопичив великий досвід проведення антициклічної та антикризової політики. В результаті кризи стали менш руйнівними. І окрім того, що цикли ділової активності протікають без деяких традиційних фаз, вони розвиваються більш рівномірно, з меншою, глибиною спаду і з меншою, але тривалішою висотою підйому.

Важливе значення в рухові економіки мають структурні зміни в продуктивних силах. Коли стара економічна структура перестає відповідати новим техніко-економічним параметрам, виникає необхідність переходу до нового етапу її розвитку. Криза застарілої структури виявляється у занепаді ключових галузей виробництва, які визначають структуру відтворення.

На відміну від циклічних криз перевиробництва, структурні кризи проявляються не в зміні загальної кон'юнктури, а в деяких окремих галузях або сферах економіки. Нерідко структурні кризи впливають на велику кількість галузей і навіть сфери світового господарства. Структурні кризи носять, як правило, затяжний характер і не завжди збігаються з початком циклічних криз.

Нафтова, продовольча, енергетична, сировинна кризи доповнилися в останні десятиріччя кризами валютної системи, екологічними кризами. Впливаючи на загальний стан промислового виробництва, вони суттєво змінили свою традиційну картину циклічного розвитку, згладжуючи або іноді загострюючи ті чи інші прояви циклічних коливань. Все більше впливають на економічні проблеми глобальні політичні процеси, серед яких особливо виділяють розпад соціалістичної системи, міжнаціональні регіональні конфлікти, протиріччя в процесі створення єдиної Європи, змінюються традиційні ринки сировини, амплітуда коливань валютних систем досягає небезпечних меж, розвивається виробництво в зонах, де майже повністю відсутня система екологічного контролю тощо.

ЛЕКЦІЯ № 14. ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ І ЗАЙНЯТІСТЬ

14.1 Зайнятість населення та безробіття в системі відтворення робочої сили

14.2 Безробіття та його види.

Особистий фактор виробництва є головною продуктивною силою суспільства. Тому в процесі суспільного відтворення політична економія виділяє відтворення особистого фактору - працівників і підприємців. Продуктивна сила людини проявляється у її здатності до праці, тобто у вигляді робочої сили.

Відтворення особистого фактору виробництва - це багатоаспектний процес, котрий охоплює відтворення окремих елементів його складу, здатності до праці, виробничих структур (підприємств, фірм, установ), а також тих соціально-економічних зв'язків, котрі існують між ними. Тобто відтворення особистого фактору є складовою частиною саморозвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Значний вплив на відтворення особистого фактору виробництва має його зайнятість. Адже поза сферою зайнятості працездатне населення не залучається до процесу праці, не створює матеріальні і духовні блага, які використовуються для задоволення потреб носіїв робочої сили, а відповідно і її відтворення. Зайнята особа є складовою та активною частиною продуктивних сил суспільства й носієм економічних відносин. Функціонуюча сукупна робоча сила забезпечує створення матеріальних умов життєдіяльності окремої особи, її всебічний розвиток, а також основу існування і розвитку всього суспільства.

Однак в ринковій економіці суспільне відтворення відбувається за наявності безробіття. І навіть за повної зайнятості населення певна його частина перебуває у стані безробіття.

Безробіття - це соціально-економічне явище, коли частина економічно активного населення не може застосувати свою здатність до праці у виробництві матеріальних благ, наданні послуг або підприємницькій діяльності. Тоді нормальне здійснення процесу відтворення робочої сили порушується.

Безробітні у визначенні Міжнародної організації праці (МОП) -

особи, віком 15-70 років (зареєстровані та незареєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно відповідають трьом умовам: не мали роботи (прибуткового заняття); протягом останніх чотирьох тижнів шукали роботу або намагалися організувати власну справу; впродовж найближчих двох тижнів не були готові приступити до роботи, тобто почати працювати за плату за найм або на власному підприємстві.

До категорії безробітних також належать особи, які приступають до роботи протягом найближчих двох тижнів; знайшли роботу і чекають на відповідь; зареєстровані у службі зайнятості як такі, що шукають роботу; навчаються за направленням служби зайнятості.

Відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» безробітними визнаються працездатні громадяни працездатного віку, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів і зареєстровані у державній службі зайнятості як такі, що шукають роботу, готові та здатні приступити до бажаної роботи.

Кількість безробітних — це абсолютний показник безробіття, який характеризує його розміри. Відношення (у відсотках) кількості безробіттю, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до працездатного населення працездатного віку називається рівнем зареєстрованого безробіття. Він визначається за формулою

$$P_{зб} = (Кб:Пн) \times 100\%$$

де $P_{зб}$ - рівень зареєстрованого безробіття;

Кб - кількість безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості;

Пн - працездатне населення працездатного віку.

Так визначається рівень безробіття статистичними установами нашої держави. Він неточно відображає фактичний рівень безробіття, адже фіксує тільки тих безробітних, які зареєструвались у державній службі зайнятості. Застосування такої методики визначення рівня безробіття в нашій державі зумовлене недосконалістю статистики ринку праці. Тому з 1995 року в Україні здійснюється перехід на розрахунки рівня безробіття за методикою МОЛ. Він розраховується за формулою:

$$U(\%) = \frac{U}{U + E} \times 100\%$$

де $U(\%)$ — рівень безробіття,
 U — чисельність безробітних,
 E — кількість тих, хто працює.

Для регулювання зайнятості населення, зменшення рівня безробіття велике значення має визначення видів безробіття. Критеріями такого визначення є причини виникнення та тривалість цього соціально-економічного явища.

Попит на працю є похідним від попиту на товари та послуги, що нею створюються. Через те, що з часом структура споживчого попиту змінюється, відповідно змінюється і попит на робочу силу. Певні професії і навіть види робіт стають непотрібними та не знаходять попиту на ринку праці. Представники цих професій нерідко поповнюють лави безробітних. Це відбувається тому, що люди повільніше, ніж робочі місця, реагують на технологічні зміни (хоча б тому, що оновлення робочих місць відбувається швидко, а для підготовки спеціалістів потрібно декілька років). Внаслідок цього структура пропозиції праці не відповідає структурі попиту. Безробіття, що виникає внаслідок такої невідповідності, називається структурним. До цього виду належить також безробіття, пов'язане з територіальною відірваністю робочого місця від працівника, що міг би на ньому працювати.

Структурне безробіття у стабільній або такій, що зростає, економіці, супроводжується утворенням робочих місць в інших або нових галузях. Однак структурні безробітні навряд чи зможуть знайти роботу без відповідної перепідготовки. Цей вид безробіття є неминучим, як неминучі зміни в економіці. Шляхи вирішення проблем структурного безробіття пов'язані з розвитком системи перепідготовки працівників, орієнтацією професійної підготовки на майбутні потреби ринку праці, сприянням професійній та територіальній мобільності робочої сили. Слід мати на увазі, що від ефективності вирішення вказаних проблем залежатимуть терміни перебування працівників у стані структурного безробіття. Цей вид безробіття завжди присутній у динамічній економіці.

Свобода вибору працівниками роду діяльності і місця роботи, призводить до того, що в певний момент частина працівників перебуває у стані зміни роботи. Це проявляється в тому, що вони добровільно змінюють роботу на таку, яка краще їм підходить, або вперше обирають роботу чи підшукують роботу в зв'язку із закінченням терміну контракту на попередньому робочому місці тощо. Частина з них працевлаштовується, тоді як в цей час інші тимчасово залишають роботу. Але в цілому цей вид безробіття існує і називається **фрикційним**.

Рівень фрикційного безробіття перебуває у прямій залежності від інтенсивності звільнень працівників, виходу нових осіб на ринок праці і повернення осіб, які раніше працювали на нього. Рівень цього безробіття перебуває в залежності від якості і доступності інформації про наявність вільних робочих місць та професійний склад безробітних. Отже, розв'язання проблем фрикційного безробіття багато в чому визначається ефективністю роботи державних служб центрів зайнятості. Наявність у їх розпорядженні повної і правдивої інформації про осіб, які шукають роботу, про наявні вакансії, доведення її до зацікавлених осіб може значно скоротити цей вид безробіття.

Частина теоретиків економічної науки сумарний рівень фрикційного і структурного безробіття називають природним рівнем безробіття. На їхню думку, рівень природного безробіття дорівнює сумі фрикційного і структурного безробіття. Проте серед фахівців поки що немає єдиної думки щодо того, які види безробіття включати для визначення природного рівня безробіття.

Отже, **природний рівень безробіття** — це той його мінімальний рівень в суспільстві, який неможливо зменшити і який відповідає поняттю повної зайнятості. Його рівень постійно зростає в розвинених країнах, адже високий рівень життя дає працівникам більше економічної свободи, включно з можливістю більший відрізок часу перенавчатися або міняти роботу.

В умовах економічного спаду, коли сукупний попит на товари і послуги зменшується та зменшуються також обсяги виробництва, попит на робочу силу різко скорочується. За таких умов пропозиція робочої сили зростає внаслідок падіння рівня життя населення. Внаслідок цього швидко збільшується безробіття, зумовлене кількісною нестачею робочих місць для усіх охочих працювати. Цей вид безробіття називається циклічним. Для нього характерна відсутність попиту на робочу силу взагалі внаслідок спаду виробництва, що викликане

фактичною відсутністю вільних робочих місць за значної кількості безробітних. У періоди економічних криз рівень циклічного безробіття нерідко перевищує 10%, що перетворює його на досить складну соціально-економічну проблему, яка може спричинити не передбачувані соціально-економічні та політичні наслідки. Зменшення негативних наслідків циклічного безробіття потребує прийняття і виконання спеціальних програм забезпечення зайнятості населення, фінансованих державою.

Залежно від зовнішніх ознак прояву розрізняють декілька форм безробіття. Плинна (хронічна) форма безробіття проявляється в тому, що частина сукупної робочої сили то втягується у процес виробництва, то виштовхується з нього. Залучення працівників до трудової діяльності відбувається в разі поживлення економічного циклу у зв'язку зі зростанням обсягів виробництва шляхом відкриття нових і розширення діючих підприємств. Виштовхування робочої сили відбувається на фазі спаду економічного циклу. В інших випадках воно можливе внаслідок скорочення виробництва, банкрутства, впровадження нової техніки і технологій.

Для застійної форми безробіття характерний тривалий період незайнятості працівників. Деякі з безробітних, які тривалий період не мають роботи, час від часу можуть бути зайняті на випадкових і тимчасових роботах, виконувати невеликі замовлення вдома. Але в будь-якому разі їхнє становище характеризується тривалою відсутністю постійної роботи. Для застійного безробіття притаманне те, що його обсяги визначаються і кількістю осіб, які перебувають в становище безробіття триваліший час, ніж основна маса безробітних. Як правило, таким періодом вважається один рік і більше. У 2005 р. на обліку в центрах зайнятості України перебувала 530941 особа, які мали статус безробітного понад один рік, що становить 24,1% від загальної чисельності зареєстрованих безробітних.

Прихована форма безробіття існує тоді, коли на підприємствах фактична чисельність працівників перевищує їх необхідну кількість для забезпечення виробництва товарів чи надання послуг. Внаслідок цього частина працівників такого підприємства має низьку продуктивність праці. Прихованою така форма безробіття називається тому, що зазначені особи не належать до безробітних і не враховуються в цій якості статистикою. Найбільш поширене приховане безробіття в сільському господарстві країн, що розвиваються.

Значних масштабів набуло приховане безробіття в Україні. Воно проявляється у вигляді скороченої тривалості робочого дня, тижня, а також вимушених неоплачуваних відпусток. Тільки за офіційними даними, у 2005 р. чисельність працівників, які перебували в адміністративних відпустках, працювали неповний робочий час, складала 1042,6 тис. осіб, що становить 9,2% від середньооблікової чисельності працівників.³

Отже, безробіття являє собою складне соціально-економічне явище. Воно проявляється в декількох видах та формах, кожна з яких характеризується певними рисами.

Безробіття впливає на такі загальні основи відтворення робочої сили, як соціально-економічний розвиток суспільства, соціально-психологічна атмосфера в ньому, поведінка окремих людей. Безумовним є те, що наявність безробіття чинить психологічний тиск на працюючих та претендентів на вільні робочі місця. Врешті-решт це змушує зайнятих працювати більш продуктивно та інтенсивніше, творчо, не порушувати трудової дисципліни, що в підсумку позитивно впливає на суспільне виробництво в цілому, відтворення здатності людини до праці і на виробничо-фінансову діяльність його первинних ланок. З іншого боку, безробіття є свідченням неповного використання трудового потенціалу суспільства, що призводить до недовипуску продукції, зменшення обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу, чим скорочуються матеріальні основи відтворення робочої сили.

З огляду на неоднозначність впливу безробіття на соціально-економічний розвиток суспільства економічна наука виходить з того, що безробіття становить небезпеку для економіки в тому разі, коли воно помітно перевищує природний рівень. Дослідження відомого американського вченого Артура Оуекена показали, що існує певний вплив рівня безробіття на темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Цей вплив він виразив за допомогою математичного співвідношення між рівнем безробіття і відставанням ВВП. Залежність між рівнем безробіття і падінням ВВП свідчить: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний на 1 відсоток, то відставання обсягу ВВП щодо його потенційного можливого обсягу становить 2,5 відсотка.

Відповідно до закону А. Оукена, якщо фактичний рівень безробіття не змінився щодо показника попереднього року, то темп приросту ВВП становитиме приблизно 2,7 відсотка в рік. Це буде наслідком приросту населення, дії науково-технічного прогресу, нагромадження капіталу. Кожні додаткові 2 відсотки приросту реального ВВП зменшать рівень безробіття на 1 відсоток. Так само кожне додаткове скорочення темпів приросту ВВП на 2 відсотки спричинить зростання рівня безробіття на 1 відсоток. Значний рівень безробіття неможливо швидко ліквідувати, тому що для створення і заповнення достатньої кількості робочих місць потрібний значний час, великі обсяги різноманітних ресурсів, сприятлива економічна кон'юнктура.

Поряд з цим, безробіття породжує і значні соціально-психологічні наслідки.

Результати наукових досліджень з психології, фізіології праці, медицини свідчать, що стан безробіття оцінюється та переноситься як вкрай критична ситуація в житті людини. На думку американського економіста П. Самуельсона, втрата роботи - це психічна травма для людини, яка поступається рівнем викликаного нею стресу лише смерті близького родича або тюрмі. Безробіття значно знижує життєвий рівень працівника, а відповідно і матеріальні основи відтворення робочої сили, завдає йому морально-психологічної травми, породжує відчуття зайвості його існування у суспільстві, супроводжується зниженням кваліфікації і професіоналізму, що є свідченням деградації здатності до праці та призводить до занепаду моральних основ життєдіяльності особистості, деградації суспільної моралі, погіршення фізіологічного та психологічного стану людини. Цікавими є висновки одного з досліджень соціально-психологічних наслідків безробіття у США. Зростання безробіття протягом 30 років на 1 відсоток при його зниженні протягом шестирічного періоду призводить до таких показників соціальної патології: збільшення смертності - на 2%, кількості самогубств - на 4,1%, убивств - на 5,7%, збільшення кількості ув'язнених - на 4%, кількості психічних захворювань - на 4%. Тому в економічно розвинених країнах на подолання негативних наслідків безробіття витрачається 3-5 відсотків ВВП. Визначальну роль у цьому процесі відіграє держава, діяльність якої спрямована на регулювання рівня і тривалості безробіття та соціальний захист незайнятого населення. Особливо значні негативні наслідки виникають внаслідок безробіття у країнах, економіка яких трансформується у ринкову.

ЛЕКЦІЯ № 15. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

15.1 Місце держави в ринковій економіці.

15.2 Методи і форми державного регулювання ринкової економіки.

15.3 Методи грошово-кредитного регулювання економіки.

Сучасна ринкова економіка не може існувати без державної господарської діяльності. Дискутуються тільки масштаби втручання держави в економіку. Так, класики економічної теорії (А. Сміт, Д. Рікардо) вважали, що ринкова економіка повинна розвиватися на основі саморегулювання. Проте криза капіталістичної економіки 1929-1933 рр. ознаменувала кінець «ери» вільного підприємництва, показала, що ринкова економіка без втручання держави розвиватися не здатна.

Необхідність державного регулювання ринкової економіки теоретично обґрунтував англійський економіст Дж. М. Кейнс в книзі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей» (1946). Дана теорія набула застосування на практиці в економіці США (в 50-ті роки) і принесла певні позитивні результати у господарській діяльності. В подальшому теорія державного регулювання Кейнса лягла в основу економічної політики майже всіх розвинутих капіталістичних країн.

Державне регулювання ринкової економіки - це вплив держави на відтворювальні процеси в економіці за допомогою прямого інвестування, правових та економічних важелів з метою орієнтації господарських суб'єктів і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів державної соціально-економічної політики.

Держава може виконувати свої функції впливу на економіку прямо (через фінансування розвитку державного сектора, науки, культури, освіти, соціального захисту населення) або непрямо (через систему правових та економічних регуляторів, надаючи їм можливість орієнтувати діяльність господарських суб'єктів і окремих громадян на досягнення цілей і пріоритетів соціально-економічної політики). За допомогою правових регуляторів держава встановлює «правила гри» на ринку, а через систему економічних регуляторів-цілеспрямовано «настроює» ринковий механізм, щоб на його основі стимулювати або стримувати ділову активність у раціональних рамках.

Про необхідність державного регулювання економіки говорить весь світовий досвід. Держава через свою особливу роль у суспільстві за всіх часів тією чи іншою мірою втручалася в економічні процеси. Але спочатку це втручання було зумовлене її власним виникненням і необхідністю, що випливає з цього факту, вилучення на свою користь певної частини суспільного продукту для утримання державної машини: апарату чиновників, державної влади, армії, поліції, судів та ін.

Таке вилучення і перерозподіл вимагали від держави створення відповідного законодавства, яке б стояло на сторожі державних інтересів і визначало обов'язки усіх членів суспільства. Зазначені суто утриманські інтереси держави визначали її обмежену, пасивну роль у регулюванні економіки.

За цих умов активну роль відіграв ринковий механізм. Ринкова конкуренція, впливаючи на ціни і доходи, автоматично і досить оперативно пристосовувала розрізнені дії господарських суб'єктів, що постійно змінювалася, регулювала рівновагу між попитом і пропозицією, забезпечувала макроекономічну стабільність.

Проте в міру розвитку товарного виробництва, його монополізації і ускладнення відтворювальних процесів стали виразно проявлятися обмеження у регулюючих можливостях ринкового механізму. В економіці стали виникати істотні вади: тривалі порушення рівноваги між сукупним попитом і пропозицією, інфляція, безробіття. За зазначених умов виникла об'єктивна необхідність активізації ролі держави у регулюванні економіки.

Разом з тим слід зазначити, що державне регулювання економіки не є «чарівною паличкою», яка автоматично усуває недоліки ринкового механізму. Дуже багато залежить від ступеня, форм і методів втручання держави в економіку, їх відповідності умовам конкретної країни. Світовий досвід показує, що у застосуванні державного регулювання ринкової економіки не існує світових стандартів, а сліпе копіювання чужого досвіду може завдати тільки шкоди.

Необхідність державного регулювання ринкової економіки впливає з об'єктивно притаманних державі економічних функцій. Вони досить різноманітні. Розглянемо основні з них:

Розробка і впровадження правових основ господарювання дозволяє визначити правила взаємодії суб'єктів ринку. Закони повинні мати сталий характер і застосовуватися до всіх без винятку. Правова база передбачає такі заходи, як гарантування права приватної власності і дотримання контрактів.

Визначення цілей і пріоритетів макроекономічного розвитку означає, що держава формулює стратегічні цілі розвитку економіки, визначає потрібні ресурси, ефективність їх використання, соціальні, економічні та світогосподарські наслідки цих дій.

Реалізація соціальних цінностей, яка проявляється в тому, що держава контролює реалізацію постанов про мінімальну зарплату, виконання законів про рівне право на працю і соціальне забезпечення, громадські роботи, встановлення мінімуму та меж монопольних цін.

Регулювання економічної діяльності спрямоване на вирівнювання сукупного попиту і сукупної пропозиції. З цією метою використовуються бюджетно-податкові і грошово-кредитні важелі.

Захист конкуренції як основного механізму регулювання ринкової економіки. З цією метою держава розробляє антимонопольне законодавство і контролює його реалізацію.

Перерозподіл доходів спрямований на усунення надмірних відмінностей у рівні доходів, властивих ринковій системі. З цією метою держава розробляє фінансові програми підтримки, що включають виплату допомог та пенсій, перерозподіл доходів через систему податків та дотацій, регулювання ринкових цін тощо.

Фінансування суспільних благ і послуг, які є неподільними або неприбутковими: благоустрій населених пунктів, будівництво шляхів, музеїв, бібліотек, національна оборона та ін.

Регулювання зовнішньоекономічних відносин і валютного ринку, для чого здійснюється регулювання платіжного балансу шляхом впливу на зовнішню торгівлю і вивезення капіталу.

Стабілізація економіки - важлива функція держави, яка забезпечує повну зайнятість і стабільний рівень цін. Реалізується за допомогою проведення відповідної фіскальної і кредитно-грошової політики, спрямованої на боротьбу з інфляцією і безробіттям.

Проте в сучасному світі економічні функції держави набагато ширші. В їх числі є такі: захист середовища проживання людини, розвиток інфраструктури, дотації на шкільне навчання, допомоги по безробіттю, різноманітні види пенсій і допомог малозабезпеченим членам суспільства тощо.

Методи і форми державного регулювання ринкової економіки

Державне регулювання економіки - це система заходів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру по стабілізації та пристосуванню економіки до умов, що змінюються. Свої регулюючі функції держава виконує, застосовуючи різноманітні методи і форми впливу на економіку. Виділяють економічні і адміністративні методи державного регулювання. Переважають економічні методи, серед яких у першу чергу виділяють бюджетно-податкову політику.

Бюджетно-податкова політика - це «найдавніший» інструмент державного втручання у ринкову економіку. Державний бюджет є, з одного боку, барометром економічної «погоди» в країні, з іншого - ефективним засобом реалізації економічної політики держави. Виконуючи роль державної казни, бюджет акумулює і перерозподіляє значну частку національного доходу (від 1/3 до 1/2).

Бюджетна політика реалізується через визначення оптимальних співвідношень між доходами і витратами держави. Історичний досвід говорить про те, що за допомогою зміни рівня оподаткування і державних витрат можуть регулюватися такі найважливіші індикатори економіки, як сукупний попит, економічне зростання, інфляція та ін. Бюджетна політика може бути спрямована, з одного боку, на зведення доходної і витратної частин бюджету з надлишком для перешкоди так званому «перегріванню» економіки, з іншого - на створення дефіциту для стимулювання економічного зростання.

На частку соціально-економічних витрат припадає у середньому близько 50% витратної частини бюджету. До них належать, насамперед, соціальні витрати (затрати на виплату пенсій,

допомоги, утримання сфер охорони здоров'я, освіти, підготовку кадрів тощо), а також витрати, спрямовані на фінансування деяких сфер економіки (енергетика, житлове будівництво і комунальне господарство, регіональний розвиток, зв'язок, транспорт, охорона навколишнього середовища).

Істотну частину витрат бюджету складають прямі і непрямі воєнні витрати, затрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). За останні десятиріччя значно зросла роль бюджетного механізму в інвестуванні довгострокової структурної політики і насамперед - розвитку наукомістких виробництв.

Ефективність бюджетної політики в регулюванні ринкової економіки багато в чому залежить від податкової політики. При її формуванні враховується здатність податків виконувати дві взаємозв'язані функції: фіскальну і стимулюючу. Держава через рівень оподаткування, порядок обчислення податкової бази і системи податкових пільг та обмежень визначає, з одного боку, величину доходів державного бюджету, з іншого - спрямовує ділову активність господарюючих суб'єктів і окремих громадян у відповідність з встановленими цілями і пріоритетами соціально-економічного розвитку країни.

За багато років у країнах з ринковою економікою склалася досить раціональна структура податків, яка включає в себе три основних види: прямі (прибутковий податок з населення, податок з корпорацій), непрямі (акцизи, податок на додану вартість, митні збори тощо) та інші (податок на нерухоме майно, спадщину, землю та ін.).

Провідну роль у системі оподаткування виконує прибутковий податок з населення, ставки якого коливаються в окремих країнах від 10% до 50%. Значно менше фіскальне навантаження виконує податок на прибуток корпорацій, проте він є найбільш сильним інструментом держави у регулюванні ділової активності господарських суб'єктів. Нині коливання його ставок в окремих країнах таке: у США - 34%, в Англії - 35%, в Японії - 37,5%, у Франції - 45%, у Німеччині - 56%. У відповідності з діючим законодавством деякі види господарської діяльності повністю або частково звільняються від податку на прибуток (наприклад, благодійна діяльність). У більшості країн діють понижені ставки для малих підприємств.

Значну фіскальну функцію виконують непрямі податки, які стягуються у вигляді надбавки до ціни товару або послуги і сплачуються споживачами. Поряд з цим вони є ефективним інструментом державного регулювання інфляції, розв'язання деяких завдань соціального характеру.

Важливим елементом податкової політики є механізм розподілу податків між центральним і місцевими бюджетами. При його визначенні враховується роль окремих податків у підтриманні макроекономічної стабільності, регулюванні інфляційних процесів, фінансовому забезпеченні державних функцій. Так, прибутковий податок з населення і податок на корпорації звичайно стягуються для формування центрального бюджету. Податок на додану вартість і податок з продажів у певній пропорції направляються як до центрального, так і до місцевого бюджетів. Повністю надходять до місцевого бюджету податки на землю, спадщину, різні штрафи і збори.

Значна роль у ринковій економіці відводиться грошово-кредитній політиці держави. Під грошово-кредитним регулюванням розуміють заходи Національного банку, спрямовані на зміну грошової маси в обігу, обсягу кредиту, рівня процентних ставок та інших показників, за допомогою яких держава набуває здатності впливати на економічну кон'юнктуру. Зазначений вплив звичайно здійснюється у двох формах: кредитної експансії або кредитних обмежень. Необхідність застосування кредитної експансії виникає в період значного економічного спаду.

Вона реалізується за допомогою кредитних ін'єкцій у національне господарство, що досягається зниженням процентних ставок (здешевленням кредитних грошей). Метою такої політики є «підбадьорювання» економіки, посилення інвестиційної активності господарських суб'єктів, збільшення виробництва та зменшення на цій основі рівня інфляції та безробіття. Доцільність кредитних обмежень виникає при «перегріванні» економіки в умовах перевиробництва. Держава, щоб стримати ділову активність, йде на подорожчання кредитних грошей, наслідком чого є скорочення інвестицій, зростання безробіття, дефляція та зниження життєвого рівня деяких верств населення.

До основних методів грошово-кредитного регулювання економіки належить зміна норми обов'язкових резервів комерційних банків, які зберігаються у Національному банку. За

допомогою цього інструменту держава впливає на рівень інфляції, нейтралізує за необхідністю кредитну емісію комерційних банків, підтримуючи оптимальний обсяг активної грошової маси і стабільність грошового обігу. Змінюючи норми обов'язкових резервів, центральний банк може стимулювати операції комерційних банків по наданню кредитів і позик або, навпаки, стримувати ці операції.

Важливим інструментом грошово-кредитного регулювання є купівля і продаж державних цінних паперів на відкритому ринку. За допомогою цих операцій центральний банк регулює кредитні можливості депозитних установ. Так, при купівлі комерційними банками державних цінних паперів на відповідну величину збільшуються їх депозити, при їх продажу - вони зменшуються. Купівля-продаж цінних паперів впливає не тільки на величину кредитних ресурсів комерційних банків, а й на розмір процентних ставок на ринку банківських резервів.

Не менш ефективним засобом грошово-кредитного впливу на економічну кон'юнктуру є зміна дисконтної ставки при наданні позички комерційним банкам. Знижуючи або підвищуючи процентну ставку, центральний банк обмежує або розширює доступ комерційних банків до кредитів. За допомогою такої політики він впливає на рівень процентних ставок по кредитах комерційних банків, що відповідно викликає скорочення або збільшення попиту на комерційний кредит з боку їх клієнтів.

Важливе місце у впливі держави на економічні процеси займає індикативне планування. Воно є адекватною ринковим відносинам формою макроекономічного планування. Індикативне планування принципово відрізняється від директивного планування способами досягнення цілей, поставлених у плані. Його показники не мають для окремих господарських суб'єктів статусу обов'язкових завдань, а мають рекомендаційно-орієнтуєчий характер.

Виражаючи цілі і пріоритети соціально-економічної політики держави на відповідний період, показники індикативного плану набувають життєвої сили для окремих суб'єктів ринку лише за допомогою цілеспрямованої системи правових та економічних регуляторів. Останні створюють правову основу і економічні стимули для здійснення виробничо-господарської діяльності у напрямках, які відповідають цілям і пріоритетам суспільства, виражених у державному плані.

Індикативні плани включають розділи, які охоплюють увесь спектр проблем соціально-економічного розвитку країни: показники розвитку економіки в цілому (макроекономічні показники), окремих її сфер, соціального розвитку, зовнішньоекономічної діяльності та ін. Але серцевиною індикативних планів є економічні програми, спрямовані на розв'язання найбільш актуальних проблем розвитку країни. Не випадково тому індикативне планування часто називається економічним програмуванням.

Кількість і характер економічних програм залежить від конкретних цілей та умов розвитку національної економіки. Так, у повоєнний період у багатьох країнах до таких завдань належали: модернізація виробництва, зміна структури економіки, скорочення безробіття, стримання інфляції, соціальний захист населення, конверсія військової промисловості.

Тепер звернемося до адміністративних методів регулювання економіки, а це означає прямий державний контроль над монопольними ринками. Там, де державна монополія визнана природною, виправдане повномасштабне адміністрування. Під ним розуміється директивне планування виробництва, витрат і цін, прямий контроль за якістю і властивостями товарів і послуг, гарантоване матеріально-технічне постачання (оборона, енергетика, залізні дороги і т. д.).

Адміністративне регулювання необхідне при розробці жорстких стандартів, які гарантують населенню життя в умовах економічної безпеки, при встановленні гарантованого мінімуму заробітної плати і допомог по безробіттю, при підготовці нормативних актів, спрямованих на захист національних інтересів у системі світогосподарських зв'язків.

Так, наприклад, ступінь і методи втручання держави у процеси ціноутворення в різних країнах є різноманітними залежно від рівня зрілості ринку і прийнятої моделі державного регулювання. При розв'язанні цих питань враховується динаміка інфляції, рівень конкуренції і монополізації виробництва, соціальна політика.

Держава може втручатися у ціноутворення у формі прямого регулювання: встановлення фіксованих цін на найважливіші товари, граничного їх рівня або граничного коефіцієнта їх підвищення, заміна режиму вільного ціноутворення на деякі товари державним регулюванням,

заморожування цін на певний строк. Пряме їх регулювання, звичайно, переважає на початковому етапі створення ринку, коли його регулююча здатність ще недостатньо розвинута: у кризовій ситуації; при високих рівнях інфляції.

Державне регулювання економіки за допомогою механізму заробітної плати тією чи іншою мірою практикується у багатьох країнах. У його основі лежить закон про працю, який регламентує певний рівень соціальних гарантій трудящих: мінімальний розмір заробітної плати, умови призначення допомоги по безробіттю, розмір пенсії і трудовий стаж, необхідний для її одержання, тривалість оплачуваної відпустки та ін.

Отже, застосування прямих методів в певних умовах вважається економічно виправданим і в цілому не суперечить принципам, що лежать в основі ринкових відносин.

Як показав досвід, у сучасній світовій практиці відзначається посилення ролі держави в економічному житті суспільства. Це проявляється в розробці системи нормативних актів, спрямованих на регулювання ринку, банківської діяльності, митних правил, цін і зарплати, соціального захисту населення, контролю за діями монополістичних утворень тощо.

ЛЕКЦІЯ № 16. ПІДПРИЄМНИЦТВО В АГРАРНІЙ СФЕРІ

16.1 Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності в сільському господарстві.

16.2 Рентні відносини.

16.3 Агропромислова інтеграція, її форми.

У сільському господарстві земля є головним засобом виробництва. На відміну від інших засобів виробництва за умови правильного використання земля постійно відновлює свою родючість, якісно поліпшується, її природна родючість неоднакова в різних природно-кліматичних умовах. Тому в землеробстві праця однакової кваліфікації і фондоозброєності дає різні результати залежно від природних умов, тобто продуктивність праці тут визначається передусім продуктивністю природних факторів.

Вплив природних факторів на результати виробництва можна обмежити шляхом розвитку продуктивних сил. Йдеться про економічну родючість, підвищення якої досягається через раціональне використання землі, систематичне впровадження нових технологій, досягнень науки і техніки, поліпшення культури землеробства тощо.

Таким чином, у землеробстві економічний процес відтворення незалежно від його суспільного характеру завжди взаємодіє з природним. Тому підприємець повинен добре знати і вміло використовувати не тільки економічні закони, а й закони природи. Адже тут об'єктом діяльності людини є живі організми: рослини і тварини; їх біологічні процеси протікають за певними законами природи, а вплив людини на ці процеси обмежений. У сільському господарстві неможливо прискорити виробничий процес, як у промисловості. Наприклад, час виробництва озимої пшениці становить 10 місяців. Процес праці переривається в проміжках між посівом, внесенням добрив, весняним боронуванням і збором урожаю. Звідси - повільний оборот виробничих фондів, зумовлений великою різницею між часом виробництва і робочим періодом.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є його сезонність. У певних межах її можна згладжувати шляхом виготовлення продуктів, які мають неоднакові час виробництва і робочий період. Йдеться про таку організацію виробництва, яка поєднує основні й допоміжні галузі, промислові підприємства і промисли залежно від економічних і природних умов.

У сільському господарстві також дуже важливим є своєчасне виконання робіт (наприклад, сівба, збір урожаю, догляд тварин з інтервалами, які визначаються природою, тощо). Якщо в промисловості несвоєчасне виконання технологічних операцій веде до затримки виготовлення продукції, то в сільському господарстві це призводить до прямих втрат продукції, погіршення її якості, великих втрат втіленої в неї праці. А це позначається на результатах підприємництва.

Науково-технічна революція здійснюється на основі ринкових механізмів, що в сільському господарстві, передбачає не просто використання техніки, а створення системи машин. Система машин повинна враховувати особливості й специфіку виробництва кожного виду продукції в їх поєднанні, виходячи з принципу максимального використання робочих машин, агрегатів, транспортних засобів. Дуже важливо також забезпечувати максимальну кількість необхідних засобів виробництва в критичні строки, з тим щоб виконати всі роботи в оптимальний період і не допустити втрат врожаю внаслідок, скажімо, затримки при посіві чи збиранні врожаю. Тому в сільському господарстві необхідна більша маса засобів виробництва, більш висока енергоозброєність праці.

У сільському господарстві підприємець обмежений вибором виробництва тих чи інших продуктів природними умовами і специфікою цієї галузі. Наприклад, високі врожаї коріандру, рицини, соняшнику і т. д. можна одержати в районах степу України. В Поліссі природні умови для них непридатні і дуже низька врожайність. Тут доцільніше вирощувати льон, картоплю і т. д. Підприємництво в сільському господарстві відрізняється і тим, що земля як особливий і обов'язковий засіб виробництва обмежена в просторі. Цей фактор поряд із зростанням потреб на продовольчі товари визначає необхідність інтенсифікації сільського господарства як основної форми виробництва. Нині здійснювана економічна реформа передбачає формування у сільському господарстві багатоукладної економіки.

Насамперед необхідно перетворити колгоспи й радгоспи в повноцінні суб'єкти ринкових відносин, звести до мінімуму державне замовлення, надати право господарствам самостійно

реалізувати продукцію. Трудовий колектив має стати реальним господарем землі і засобів виробництва, реалізовувати свої інтереси, розпоряджатися виробленою продукцією та одержаними доходами.

У сільськогосподарських підприємствах необхідно провести глибокі перетворення на основі широкого використання підряду, оренди, акціонерних, кооперативних та сімейно-індивідуальних форм. Доцільно використовувати колективно-пайові або пайові способи безпосереднього привласнення засобів та результатів виробництва. Їх суть полягає у тому, що земельні угіддя й основні виробничі фонди розподіляються між членами трудового колективу (з урахуванням трудового вкладу) на паї, на які нараховується частина одержаного прибутку. Селяни стають власниками, реальними співгосподарями засобів виробництва і його результатів, максимально заінтересованими в кінцевих результатах праці.

Це, однак, не виключає можливості функціонування інших форм організації сільськогосподарського виробництва, в тому числі ферм, селянських господарств) самостійних кооперативів і особистих підсобних виробництв. У Законі України «Про власність» підкреслюється, що всі форми власності є рівноправними, а держава створює умови для їхнього розвитку та захисту.

Сільськогосподарським підприємствам сьогодні потрібне реальне економічне й правове розкріпачення (захист від адміністративного свавілля, матеріально-технічна і фінансова підтримка, визнання їх повноцінними суб'єктами ринкових відносин), як і фермерам, селянським господарствам.

Будь-який суб'єкт підприємництва у сільському господарстві повинен мати право самостійно вибирати напрямок спеціалізації (з Урахуванням умов даного господарства), визначати перспективу й економічно ефективну структуру посівних площ та виробництва в цілому, включаючи розвиток підсобних підприємств та обслуговуючих цехів. Потрібна також свобода вибору партнера, Договірних взаємовідносин з суб'єктами ринку, форм організації та оплати праці. Без цього ні приватна, ні колективна власність не зробить селянина повноцінним господарем, тим більше що досвід розвинутих країн (Японії, США, Франції, Німеччини та ін.) свідчить: у господарській діяльності робить не форма власності, а підприємець, якому «дихає в потилицю» конкурент.

Сьогодні має місце протиставлення існуючих форм господарювання новим формам, а саме: колективних сільськогосподарських підприємств, з одного боку, та фермерських господарств, з іншого. Нерідко вихід вбачається в масовій приватизації. При цьому спостерігається захоплення силовим адміністративно-командним руйнуванням колективістської основи існуючих на селі відносин і вольовим (незважаючи на відсутність необхідних для того передумов) насадженням приватних селянських (фермерських) господарств та приватної власності на землю.

Однак, по-перше, фермерські господарства виробляють незначну частину сільськогосподарської продукції. Потрібно три-чотири роки для їх становлення як повноцінних товаровиробників: це час для забудови, придбання техніки, будівельних матеріалів, палива. Фермерські господарства не можуть негайно дати необхідну кількість продовольства для населення, а тому різкий і суцільний перехід до сімейних ферм був би катастрофічним для нашого суспільства.

По-друге, формування багатокладної системи господарювання в аграрному секторі не слід здійснювати шляхом протиставлення різних форм власності, проводячи курс на одноукладність з безроздільним пануванням приватних форм привласнення. Суть багатокладності полягає в тому, що всі елементи тісно пов'язані між собою, доповнюють один одного і сприяють розвитку кожного. Без такої системи створюється не реальний, а формальний плюралізм форм власності і господарювання з непримиренними суперечностями й антагоністичною боротьбою. Уже сьогодні про це свідчать численні факти гострих конфліктів, що виникають у відносинах між орендними колективами, фермерськими господарствами, кооперативами, колгоспами й радгоспами.

Верховна Рада України прийняла ряд законів, які покликані створювати умови для розвитку різноманітних форм господарювання. Так, Закон «Про селянське (фермерське) господарство» визначає економічні, соціальні й правові основи створення та діяльності селянських

(фермерських) господарств в Україні. Він гарантує право громадян на добровільне створення цих господарств, їх самостійність, рівність з іншими формами господарювання. Закон «Про колективне сільськогосподарське підприємство» визначає правові, економічні, соціальні й організаційні умови діяльності колективних сільськогосподарських підприємств.

Цей закон гарантує неприпустимість втручання держави в здійснення господарських функцій підприємства, обмеження його прав та інтересів з боку державної влади та управління, забезпечує рівні умови колективних сільськогосподарських підприємств з державними, селянськими (фермерськими) господарствами. Прийнятий Закон «Про плату за землю» визначає порядок, розміри, строки сплати земельного податку та орендної плати. Приймаються відповідні нормативні акти Кабінетом Міністрів.

Але на практиці відповідні законодавчі акти не забезпечені ні матеріально-технічними засобами, ні господарським механізмом розв'язання суперечностей і узгодження економічних інтересів різних суб'єктів господарської діяльності. Це породжує на селі фактично боротьбу різних соціальних груп і може призвести до величезних економічних, політичних і моральних втрат.

Перспективною є така структура організації аграрної сфери, яка не протиставляє, а навпаки, органічно поєднує різні уклади і форми господарювання. Оптимізація такої системи має здійснюватися поступово, в міру створення матеріально-технічної бази, виробничої та соціальної інфраструктури на селі. На кожному етапі мають бути свої критерії цієї оптимізації, слід вибирати надійний господарський механізм розв'язання суперечностей і узгодження економічних інтересів фермерських господарств, орендних колективів, кооперативів, переробних промислових підприємств, колгоспів та радгоспів.

Перехід до багатокладної системи передбачає розширення приватного сектора, але формування цієї якісно нової системи займе тривалий час (близько 10 років). Протягом цього часу домінуючими у сільському господарстві зберігатимуться ті форми, які склалися раніше, тобто колгоспи й радгоспи. Вони виробляють переважну частину сільськогосподарської продукції, багато з них є високорентабельними. Що ж до відсталих господарств, то тут необхідна виважена політика. Передбачення про їхнє банкрутство - результат легкодумності. Оголошувати банкрутом можна самостійних господарів. Відсталі колгоспи й радгоспи не можуть сюди відноситися. Командно-адміністративна система довела їх до зuboжіння, а тепер кидає в пашу жорсткого ринку. Це - насильницька політика щодо колгоспного селянства, яке задоволення своїх економічних і соціальних потреб сьогодні багато в чому пов'язує з колгоспним сектором економіки.

Таким чином, головною ланкою в соціально-економічній структурі села нині залишаються колгоспи і радгоспи. На них поки що «тримається» наше продовольче забезпечення. Вкладено величезні кошти, а продовольчої проблеми так і не розв'язано, бо в колгоспі працівники не є власниками майна і не зацікавлені в його збереженні й примноженні. Тому слід докорінно змінити виробничі відносини, сам характер діяльності сільськогосподарських підприємств. Люди повинні відчувати себе господарями, тобто має відбутися в певному розумінні «роздержавлення» колгоспів і радгоспів. Необхідно поділити об'єкти власності, створені за роки існування господарств, і землю між усіма працівниками, з тим щоб вони стали власниками. І якщо працівник захоче вийти з колгоспу разом зі своєю сім'єю, то слід надати йому таку можливість.

Головною ж проблемою залишається поглиблення земельної реформи. На сьогодні сертифікати на право на земельну частку (пай) видано приблизно у 65 відсотках господарств, землі яких підлягають паюванню. Таким чином, Україна переходить до створення на основі частково реформованих сільськогосподарських підприємств нових організаційно-правових форм господарювання на засадах приватної власності на земельні паї. Йдеться про створення нових за своїм змістом колективних господарств.

Нині настає найвідповідальніший етап аграрної реформи, який приховує в собі можливість її дискредитації. Йдеться про те, що запровадження нових форм господарювання в масовому масштабі не має під собою реального економічного підґрунтя: матеріально-технічної бази, ринкової інфраструктури, кваліфікованих підприємців. Сучасній технічній базі та існуючій структурі парку сільськогосподарських машин, які зорієнтовані на ведення крупного

господарства, надзвичайно важко (якщо не зовсім неможливо) забезпечити всім необхідним тих, хто наважився на самостійне ведення господарства. Держава надає певну матеріальну і фінансову підтримку селянським господарствам. Така матеріальна і моральна підтримка потрібна всім суб'єктам господарства в аграрному секторі економіки. Це стосується і державних, і колективних підприємств: їхнє перетворення в приватні може відбутися в рамках закону, лише за відповідного волевиявлення членів трудових колективів і за обов'язкової націленості на задоволення їхніх інтересів і потреб, на реальне зростання ефективності виробництва.

Не менш важливо використати і такий досвід: у розвинутій соціально орієнтованій економіці кожен підприємець, коли починає займатися бізнесом, старанно відшукує нішу своєї господарської діяльності, яка б вдало вписувалася у крупний бізнес. Що стосується організації сільськогосподарських колективних господарств за сучасних умов, то альтернативними сегментами їхньої діяльності можуть бути такі, що доповнюють основне виробництво: переробка сільськогосподарської продукції, матеріально-технічне постачання, реалізація продукції, виробництво будівельних матеріалів і т. д. Подібна система організації основного виробництва і допоміжних виробництв фермерських і колективних господарств, безумовно, знімає ряд суперечностей, що виникають між окремими суб'єктами в аграрному секторі економіки.

Ринкова економіка розкриває широкі можливості для розвитку підприємництва. Однак було б неправомірним його зводити до малого і середнього бізнесу. Не слід забувати, що колгоспи й радгоспи були дискредитовані командно-адміністративною системою управління. Тому, незважаючи на тривалий період їхньої діяльності, вони не могли повністю виявити свої можливості. Сьогодні неможливо оцінити те, що давали колгоспи й радгоспи народу України, оскільки державні закупівельні ціни були чисто символічними, а основна маса сільськогосподарської продукції надходила за межі республіки.

Сьогодні основним поточним завданням аграрної політики є зупинення негативних процесів у цьому секторі економіки та забезпечення умов для нарощування виробництва сировини і продовольчих ресурсів.

ЛЕКЦІЯ № 17. СОЦІАЛЬНІ ЦІЛІ ЕКОНОМІКИ

17.1 Критерій соціальної економіки.

17.2 Соціалізація економічних взаємин.

17.3 Проблема формування соціального бюджету.

Соціальні функції економіки в найзагальнішому вигляді можна звести до такого:

- економіка зобов'язана виражати інтереси всіх прошарків населення;
- економіка покликана забезпечувати добробут народу;
- економіка повинна адекватно віддзеркалювати плюралізм форм власності та сприяти належному їх сполученню;
- економіка мусить відновлювати й водночас забезпечувати множинність форм і механізмів господарювання.

Соціальні функції економіки разом з іншими обставинами визначають соціальні функції держави, за допомогою якої відбувається їхня реалізація у громадському житті. Напрями соціалізації діяльності держави Г. Мюрдаль, лауреат Нобелівської премії, вбачав у такому:

забезпечення членам суспільства високого прожиткового мінімуму й надання матеріальної допомоги тим, кому, в силу об'єктивних причин, вона необхідна; установа привілеїв незможним і вилучення привілеїв у тих, хто в них не має потреби;

створення умов, які дають змогу громадянам заробляти кошти для повноцінного життя будь-яким законним способом;

створення умов, що забезпечують задоволення високого рівня потреб громадян в освіті, медичній допомозі і т. ін.;

забезпечення сприятливих умов праці для найманих робітників, захист їх від негативних впливів ринкової економіки;

забезпечення економічної безпеки членів суспільства;

захист цивільних та політичних прав і свобод, що відповідають принципам правової, соціальної держави;

захист від політичного переслідування й адміністративної сваволі;

забезпечення належного духовного життя, захист від ідеологічного тиску;

створення сприятливого соціально-психологічного клімату як у суспільстві в цілому, так і в окремих його осередках і структурних утвореннях, захист від психологічного пресингу;

забезпечення максимальної стабільності громадського життя.

Важливо усвідомити, що коли йдеться про соціальну економіку, то, як правило, мають на увазі, що вона — основна складова «держави добробуту», себто це такий соціальний захист населення, що забезпечується (за Г. Мюрдалем) системою законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, рівними умовами для підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, економічної самостійності, підприємництва для працездатного населення та створення певного рівня життєзабезпечення для непрацездатних.

Критерій соціальної економіки — рівень життя народу, кожного громадянина. Тут важливо зрозуміти, що цей рівень не зводиться до прибутків і споживання, а охоплює також умови праці й побуту, обсяг і структуру робочого та вільного часу, характеристики культурного, освітнього рівня суспільства, здоров'я, демографії та економічної ситуації. ООН рекомендує рівень життя визначати за системою, що містить такі складники:

- здоров'я, у тому числі демографічні умови відтворення населення;
- умови праці, зайнятості, організації праці;
- освіти, зокрема грамотність;
- житло, у тому числі його благоустрій;
- соціальне забезпечення, людські свободи.

Пошуки якого-небудь інтегрального показника рівня життя визнані недоцільними. Для порівняння в міжнародних взаєминах використовується «індекс людського розвитку», що охоплює такі інтегральні індикатори: створений національний дохід на душу населення, тривалість життя, відтворення.

Соціальна економіка формується і «працює» на таких **принципах**:

- діалектична єдність економічної складової та соціально орієнтованої економіки;

- диференціація й інтеграція функцій соціальної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях;
- соціальне партнерство між суб'єктами соціальної економіки, що функціонують у сфері праці, капіталу і влади, та забезпечують економічне зростання;
- суспільне використання джерел (природні, матеріально-речовинні й людські ресурси) і факторів (технологія, керування, стимулювання) соціально-економічного зростання.

Соціалізація економічних взаємин — це процес якісних змін у суспільстві, що характеризується його поступовим самовдосконаленням на основі підвищення ролі людини у виробництві, усебічному використанні здібностей та знань. А. Гриценко характеризує відзначений момент такими рисами:

соціалізація власності на засоби виробництва, що означає подолання відчуженості від них працівника через участь у власності за допомогою акцій, зростання частки і значення акціонерних товариств, де працівники є головними акціонерами;

соціалізація праці, перетворення її із засобу заробляння грошей у засіб самореалізації особистості, її життєвих і творчих можливостей;

соціалізація результатів виробництва, пов'язана з перерозподілом ВВП з метою зменшення соціальної нерівності та розвитком інститутів соціального захисту.

Найважливішим моментом соціалізації є соціальна стратифікація — виокремлення і розшарування груп у суспільстві. Об'єктивними факторами для цього є такі:

зайнятість, її ступінь і вид;

місце в суспільному поділі праці (зайнятість управлінська чи виконавча, аграрна чи індустріальна, фізична чи розумова праця);

особливості праці з погляду ваги, складності, комунікативності, ризику, фізичних і моральних умов;

наймана праця за заробітну плату, самостійна робота з вільним прибутком, яка потребує професійної кваліфікації;

ставлення до власності на засоби виробництва, її наявності чи відсутності, ступінь, форма і вид;

ставлення до організації та управління виробництвом і працею, його рівень, економічні й правові підстави, формальний чи неформальний характер;

освіта і кваліфікація, їхній рівень, відповідність, профіль, престижність.

Стратегія трансформаційних перетворень має формуватися з урахуванням тих кроків перехідної економіки, безперспективності яких у нашій країні виявилася в безпрецедентному для мирних умов рівнях деградації всіх галузей соціальної сфери. Відомо, що суб'єктивною основою ринкової економіки є стійке існування в соціальній структурі середнього класу (на Заході це близько 70 %).

Відомо, що необхідною передумовою становлення економічно незалежної держави, її життєдіяльності є наявність проінформованої еліти, наділеної безкорисливістю й самовіддачею. У зв'язку з цим науковці звертають увагу на те, що Київська Русь загинула через егоїзм і «шкурницькі інтереси» правлячої еліти, не здатної на самопожертву заради безкорисливого патріотизму. Дуже не хотілося б, щоб історія повторювалася.

Звідси висновок — соціальні витрати й потрясіння не повинні стати ціною реформ. Більш того, у перехідний період розвитку суспільства потреба в соціальних гарантіях зростає, соціальні здобутки минулого необхідно використати як основу розвитку і вдосконалення законодавства, регульованих соціальних нормативів, що забезпечуються та встановлюються. Різне зниження уваги, об'єктивно не зумовлене, з боку держави до соціальних проблем дискредитує ідею ринкових взаємин як значно ефективнішої, ніж централізована економіка, форми господарювання. Уже в перші роки реформи соціальні виплати були зменшені значно більшою мірою, ніж був знижений обсяг виробництва товарів. Це дезорієнтує суспільну волю і цілеспрямованість, виступає чинником деградації виробництва, чії витрати здійснюються за рахунок життєвих стандартів основної маси народу, що дедалі більше знижуються.

Соціальна функція економіки — не навантаження на неї, а її органічна складова, один з найважливіших внутрішніх ресурсів і стимуляторів економічного розвитку. Без реалізації цієї

функції вже в середньостроковому періоді економіка втрачає здатність не тільки до підвищення своєї ефективності, а й до простого відтворення. Застій призводить до того, що не прагнення до підвищення ефективності виробництва, а соціальні проблеми, необхідність зупинити деградацію соціальної сфери, стає чинником, передумовою і метою економічних перетворень.

Зростання соціальних гарантій, соціальне благополуччя неможливі без ринкової ефективності, але не менш важливий і зворотний зв'язок — без соціальної стійкості, забезпечення зростання упевненості членів суспільства в соціальних гарантіях неможливі реальна стабілізація і зростання економічної ефективності процесу виробництва матеріальних благ. Як свідчить досвід перехідних економік, соціалізація відбувається в два етапи. Перший (в Україні) передбачає жорстке визначення поведінки людини в соціальній сфері та охоплення соціальним захистом майже всього населення. Це так звана патерналістська модель, зорієнтована переважно на збереження масштабів соціальних послуг, що надаються державою. Водночас зусилля, спрямовані на підвищення ефективності соціальних програм, відступали на другий план. На тлі швидкого падіння ВВП відбувалося збільшення питомої ваги соціальних витрат у сукупних витратах держави. До вад цієї моделі належать: перехресна реалізація соціальних програм, що спричиняє дублювання соціальної допомоги, і невиправдано високі (звичайно, з погляду фінансових можливостей) витрати на соціальну сферу.

Застосування цієї моделі на початковому етапі трансформаційних процесів, зокрема в нашій країні, незважаючи на її відносну неефективність, зумовлене низкою об'єктивних обставин:

- різким падінням життєвого рівня населення;
- браком досвіду розв'язання масштабних проблем у сфері соціальної політики;
- недостатньою визначеністю соціально-економічних пріоритетів держави;
- несформованістю соціальної структури суспільства;
- незабезпеченістю соціальних реформ;
- необхідністю повного використання тих ресурсів, форм і методів роботи, які залишилися від старої системи соціального захисту.

Загострення бюджетно-фінансових проблем в економіці країни, а також у соціальній сфері підтвердило неефективність спроб вирішити соціальні питання лише через подальше нарощування фінансування без глибоких структурних перетворень у соціальній політиці, тим більше, що збереження її традиційних методів призвело до прямо протилежних результатів: рівень добробуту багатих прошарків суспільства зростає значніше, ніж бідних.

Значно ефективнішою й раціональнішою вважається модель адресної соціальної допомоги, яка потребує адекватних перетворень в економіці (що формує можливість), і в політиці (що визначає прийняття рішень). Основними характеристиками адресної соціальної системи є:

- визначення пріоритетів соціальної політики;
- диференціація соціальної спрямованості держави стосовно різних верств населення;
- коректне виокремлення категорій одержувачів соціальної допомоги;
- доведення до одержувачів соціальної допомоги фінансових ресурсів у повному обсязі;
- визначення й розмежування повноважень у реалізації соціальних завдань між усіма рівнями бюджетної системи.

На перехідному періоді його соціалізація пов'язана з вирішенням таких завдань: рівномірніший розподіл наслідків кризи між різними групами населення, що неминуче зажадає посилення державного регулювання доходів;

збереження потенціалу ключових галузей соціальної сфери та їх порятунків від цілковитого руйнування. Це може викликати скорочення окремих сфер (наприклад, вищої освіти) заради збереження і виживання їхніх найперспективніших структур;

пожвавлення різних форм самодіяльності населення, таких, як самозайнятість, городництво і садівництво, домоводство (пошиття і ремонт одягу тощо), комісійна торгівля уживаними речами як вимушений засіб соціального виживання.

Після стабілізації економіки й початку її підйому стане можливим перехід до активної соціальної політики, основні напрями й мета якої повинні бути визначені вже зараз. Що стосується посилення ролі держави в розподілі та перерозподілі доходів, як найважливішого

чинника соціалізації перехідного періоду, а це зумовлене тим, що власне ринковий механізм передбачає отримання доходів лише в результаті й відповідно до ефективного використання кожним членом суспільства власних чинників виробництва. У класичному розумінні йдеться про працю, капітал і землю.

Однак у суспільстві є люди, які не володіють жодним із цих чинників виробництва, з тих чи інших причин недостатньо або зовсім не підтримуються матеріально яким-небудь одержувачем доходів. Це, як правило, люди похилого віку, люди, що перебувають у різного роду надзвичайних або екстремальних умовах, хворі, інваліди. Крім того, ринковий механізм тільки передбачає, але не забезпечує власникам чинників виробництва відповідні прибутки. Нерідко чинники виробництва, унаслідок несприятливої ринкової кон'юнктури, не приносять необхідного доходу, не можуть знайти відповідного застосування, не дають, таким чином, коштів для існування навіть своїм власникам. Безробітні не можуть, поки не будуть працевлаштовані, самостійно забезпечувати собі доходи. Усе це в кожному суспільстві визнається несправедливим, тож державі ставиться в обов'язок регулювати й перерозподіляти дохід.

Найважливішим завданням у сфері соціальної орієнтації має стати істотне підвищення її ефективності, концентрація зусиль на розв'язанні найгостріших соціальних проблем, вироблення нових механізмів реалізації соціальних програм, що забезпечують скорочення не виправданих бюджетних витрат, а також раціональніше використання фінансових і матеріальних ресурсів у соціальній сфері.

Один з найважливіших аспектів зміни моделі соціалізації пов'язаний з переходом від переважно соціальної підтримки до соціального страхування з диференціацією ризиків і залежністю розмірів страхових виплат від страхових внесків, що є однією з істотних форм переходу від системи соціального патерналізму до адресної соціальної системи. Формування адресної соціальної підтримки передбачає введення цільового характеру в системі розподілу й використання соціальних трансфертів, у тому числі і як основи міжбюджетних взаємин. Звідси випливає ще одна з основних меж соціалізації перехідної економіки: охоплення нижніх ланок господарської ієрархії, її муніципалізації, у тому значенні, що соціальна політика повинна зміститися «вниз» — до людей, уможлививши підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів через надання можливості значною мірою визначити соціальну орієнтацію на муніципальному рівні.

Особливе значення має **проблема формування соціального бюджету**. Практика ухвалення нормативних соціальних актів, що склалася, значною мірою зорієнтована на популістські цілі, часто не витримує фінансово-економічних обґрунтувань. Наявні зобов'язання держави в соціальній сфері, установлені законодавчо, значно перевищують реальні фінансові можливості федерального й реального бюджетів. Необхідна розробка механізму соціального бюджету на всіх рівнях з метою ефективного управління процесами формування і виконання державного бюджету (у соціальній його частині) та процесами регулювання фінансових потоків у соціальній сфері регіонів.

У цілому ж трансформаційна економіка характеризується такими основними рисами:

зростанням соціально активної частини населення й ефективним використанням її трудового і творчого потенціалу;

відтворюванням товарів і послуг, пріоритетно зорієнтованих на масового споживача, адекватно зростанню його платоспроможності;

відтворюванням належних умов, як для кожної людини, так і загалом для всього народу;

розвитком соціальної сфери й відповідної ринкової інфраструктури як самоокупного сектору економіки з метою забезпечення доступності використання продуктів її діяльності;

формуванням, розвитком і функціонуванням системи професійної орієнтації, перенавчанням і психологічною підтримкою населення з метою забезпечення його ефективної зайнятості за структурної перебудови економіки;

розмежуванням частки трудових і соціальних доходів громадян у ВВП для забезпечення пріоритетної орієнтації економіки на соціальний розвиток і підвищення життєвого рівня;

соціалізацією економічного середовища на основі розвитку соціального партнерства суб'єктів господарювання і суб'єктів соціально-трудова взаємин за нормативно-регулятивної ролі держави.

Але якими б схемами не описувалися межі соціалізації перехідної економіки, теоретичне її обґрунтування має розпочинатися з вибору моделі соціально-економічного устрою суспільства. Брак перспективної концепції з цього приводу робить усякі спроби соціалізації незрозумілими, непослідовними, непереконливими. Ще негативніші наслідки дають популістські рішення, продиктовані кон'юнктурними цілями, що виявляється в руйнуванні логіки соціальних перетворень, у формуванні недовіри до влади й реформ.

Соціальна ринкова економіка — науково обґрунтований і на практиці найперевіреніший синтез виправданих, виходячи з реалізму людської діяльності, елементів як регульованої, так і ліберальної систем.

Саме тому вона прагне об'єднати принцип ринкової свободи з принципом соціальної рівності. Один з ідеологів соціальної ринкової економіки Людвіг Ерхард підкреслював, що суть соціального ринкового господарства тільки тоді може бути цілком досягнутою, коли разом із високою продуктивністю — одночасно — знижуються ціни, забезпечуючи тим самим підвищення ринкової заробітної плати.

Ланцюжок соціальності ринкової економіки охоплює такі ланки: ефективність виробництва плюс суто економічний (матеріальний) добробут плюс соціальне («якісні цінності, що не купуються») як значно змістовніше, суворо кажучи, неринкове. Інший же ідеолог Віллі Брандт (колишній канцлер ФРН) зазначав, що соціальну державу, як інституціональний гарант людської гідності, ми захищатимемо всіма силами і не допустимо, щоб її зневажали й демонтували до невпізнання.

Класичною моделлю соціальної ринкової економіки є німецька, яка розвиток конкурентних начал пов'язує зі створенням особливої соціальної інфраструктури, пом'якшувальної нестачі ринку й капіталу, з формуванням багаторівневої інституціональної структури суб'єктів соціальної політики. У німецькій моделі держава не встановлює економічні цілі (це лежить у площині індивідуальних ринкових рішень), а створює надійні правові та соціальні умови для реалізації економічної ініціативи. Такі умови втілюються в цивілізованому суспільстві й соціальній рівності індивідів (рівності прав, стартових можливостей і правовому захисті). Вони фактично складаються з двох основних частин: цивільного і господарського права, з одного боку, і системи заходів щодо підтримки конкурентного середовища, з іншого. Найважливіше завдання держави — забезпечувати баланс між ринковою ефективністю й соціальною справедливістю. Трактатування держави як джерела й захисника правових норм, що регулює господарську діяльність і конкурентні умови, не виходить за межі західної економічної традиції. Але розуміння держави в німецькій моделі і, загалом, у концепції соціальної ринкової економіки відрізняється від розуміння держави в інших ринкових моделях уявленням про її активніше втручання в економіку.

Німецька модель, що поєднує ринок з високим ступенем державного інтервенціонізму, характеризується такими рисами:

індивідуальна свобода як умова функціонування ринкових механізмів і децентралізованого прийняття рішень. У свою чергу, ця умова забезпечується активною державною політикою підтримки конкуренції;

соціальна рівність, ринковий розподіл доходів зумовлені обсягом вкладеного капіталу або кількістю індивідуальних зусиль, тимчасом як досягнення відносної рівності потребує енергійної соціальної політики.

Соціальна політика спирається на пошук компромісів між групами, що мають протилежні інтереси, а також на пряму участь держави в наданні соціальних благ, наприклад, у житловому будівництві; антициклічному регулюванні; стимулюванні технологічних і організаційних інновацій; проведенні структурної політики; захисті й заохоченні конкуренції. Названі особливості німецької моделі — похідні від основоположних принципів соціальної ринкової економіки, головна з яких — єдність ринку і держави.

Отже, найважливішим елементом соціальної ринкової економіки виступає соціальна держава. З цього погляду між німецькою моделлю соціальної ринкової економіки і шведською

багато спільного, що дає змогу розглядати останню також моделлю соціальної ринкової економіки.

Творцем шведської моделі є Г. Мюрдаль, який був прихильником соціальної орієнтації ринку, соціально регульованої економіки, теорії соціальної держави й соціального партнерства. Підкреслюючи регулятивну роль держави, Г. Мюрдаль вважав її здатною подолати стихію ринку. Втручання держави, на його думку, перетворює стихійне ринкове господарство в регульовану економіку, вільну від суперечностей і хиб старого ладу, в якій втілено ідеал рівності — створено рівні економічні можливості для всіх. Особлива модель соціальної держави в Швеції побудована на складній системі прямих і непрямих податків, що стягуються з населення.

На думку Мюрдаля, головне в «державі добробуту» — соціальний захист населення, під якими він розумів систему законодавчих економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, рівні умови для підвищення добробуту за рахунок особистого трудового внеску, економічної самостійності й підприємництва для працездатного населення та створення певного рівня життєзабезпечення для непрацездатних громадян.

Г. Мюрдаль зазначав, що для реалізації соціальних заходів необхідно вивчати прагнення людей, які справді належать до найважливіших соціальних явищ і які значною мірою визначають історію. Зрозуміло, що пряме «накладання» зазначеної моделі на умови, наприклад, України, неможливе, але як орієнтир її потрібно вивчати і, з урахуванням української специфіки, використовувати в трансформаційних процесах.

ЛЕКЦІЯ № 18.. СТАЛИЙ РОЗВИТОК

18.1 Потреби населення

18.2 Навколишнє середовище і суспільство.

18.3 Кліматичні зміни та деградаці навколишнього середовища

Термін «сталий розвиток» став популярним у 1980-х як в стратегії збереження миру, так і в книзі під назвою «Наше спільне майбутнє» 1987 р. Ці дві публікації привели до детального обговорення наслідків сталого розвитку для академічного дослідження, формування політики та дій. Сталий розвиток – це розвиток, що передбачає задоволення потреб нинішнього населення, не посягаючи на здатність майбутнього покоління задовольнити свої власні потреби. Ця концепція вперше була опублікована Організацією Об'єднаних Націй в 1987 році. Необхідність сталого розвитку для всіх країн пов'язана із збільшенням кількості населення, сучасною науково-технічною революцією, кризовим станом земної біосфери, а також зниженням її відтворювальних, асиміляційних і відновлювальних можливостей через надмірне антропогенне навантаження на природу.

Сталий розвиток – це концепція, яка стосується розвитку, де акценти зміщуються від короткострокових економічних вигод до більш тривалого підходу, де існує баланс між економічними, соціальними та екологічними міркуваннями.

Сталий розвиток вимагає інтегрованого підходу до прийняття рішень, пов'язаних з економікою, навколишнім середовищем та суспільством, а не послідовним підходом. Розвиток цього типу є складним процесом взаємодії державної влади, громадянського суспільства та приватного сектору. Стійкість має аналогічне значення як сталий розвиток, але використовується, коли фокус є більш вузьким, наприклад, стійкість у компаніях або стійкість конкретних проектів.

Сталий розвиток не є простим рішенням всіх проблем людини. Це лише визначення ідеології, яке містить практичні рішення, висунуті Організацією Об'єднаних Націй, з метою вирішення багатьох критичних проблем 21-го століття. Сьогодні весь світ, особливо країни, що розвиваються, стикається з кризовою ситуацією, як економічною, так і екологічною. Погіршення стану навколишнього середовища неминуче послаблює економіку, що, в свою чергу, призводить до соціальної дезінтеграції. Не можна не помітити зв'язок між екологічною та соціально-економічною деградацією.

У 1983 році Всесвітня комісія з економічного розвитку заснувала Комісію Брундтланд, щоб дізнатися про глобальну програму змін. Ключовою особливістю порядку денного було запропонувати довгострокові екологічні стратегії досягнення сталого розвитку до 2000 року та пізніше. Було декілька різних підходів, які намагалися включити сталість у прийняття рішень.

Ці підходи охоплюють екологічні, економічні та соціально-політичні показники. Стійкість є необхідною, але недостатньою умовою для сталого розвитку. Останнє вимагає делікатного балансу політики та пріоритетів, спрямованих на соціальний, екологічний та економічний розвиток. Захист навколишнього середовища є економічним та етичним питанням. Вимога до забруднюючих суб'єктів нести повні екологічні витрати за свою діяльність являє собою лише справедливу угоду.

Історично склалося так, що підйом та падіння цивілізацій нерозривно пов'язані з примхами кліматичних змін та різноманітності розумного використання природних ресурсів. Ці порушення призвели до руйнування популяцій, ліквідації сегментів населення, коли сильний голод та гостра недостача завдали шкоди місцям існування, і вони вплинули на геополітику. Немає серйозних доказів того, що кліматичні зміни спричинені впливом людини до двадцятого століття.

Недбале ставлення до навколишнього середовища, особливо стосовно природних ресурсів, вважалося основною причиною виникнення серйозних проблем у минулому процвітаючих регіонах. Нинішній період стикається з кліматичними змінами, викликаними людьми, а також з проблемами деградації навколишнього середовища.

Промислові розробки, що розпочалися приблизно в середині дев'ятнадцятого століття, спричинили виснаження ресурсів та екологічні проблеми. Промислова діяльність створювала проблеми забруднення місцевих, регіональних та міжрегіональних масштабів. Ступінь та інтенсивність експлуатації ресурсів Землі протягом ХХ століття призвели до суттєвого впливу

на основні компоненти біосфери, а саме атмосферу, земельні покриви та біорізноманіття. Це було спричинено в значній мірі завдяки швидкій індустріалізації, вирубуванню лісів та урбанізації.

Гонка за використання ресурсів та економічне зростання збільшилась, особливо після Другої світової війни. Без сумніву, в той час важко було відновити суспільства та економічні системи. Проте деякі невивіркові та відчайдушні способи втручання в екосистему призвели до поточних побоювань щодо потенційної небезпеки для виживання людства та інших видів.

На рубежі 20-го століття СР став лозунгом практично всіх, хто займається поліпшенням людських умов. Одностайність цієї популярності свідчить про те, що СР резонує з людським духом, і, звичайно, це слід вітати.

ЛЕКЦІЯ № 19.РИНКОВА ЕКОНОМІКА

19.1 Вільний ринок.

19.2 Закон грошового обігу

19.3 Зовнішнє регулювання ринкової економіки. Інфляція

Ідея «вільного ринку» належить класику і політичної економії А. Сміту, який у своїй роботі «Дослідження про природу й причини багатства народів» стверджував, що « вільна гра ринкових сил» створює гармонійний устрій, в якому індивідуум, прагнучи задовольнити свої егоїстичні інтереси, завдяки «невидимій руці» ринку, навіть не бажаючи того, сприяє інтересам суспільства більш ефективно, ніж у тому випадку, коли б він бажав це зробити.

Проте егоїзм, який спонукає індивідуума (підприємця) до дії, складає лише частину ринкового механізму. Щось повинно стримувати економічний суб'єкт, який прагне безмежно задовольняти свою жадобу до прибутку. Таким регулятором є конкуренція, яка зводить егоїстичні інтереси діючих у ринковій економіці суб'єктів до певної гармонії, до ринкової рівноваги. Звідси зрозуміло, чому в класичній ліберальній економічній теорії держава відіграє лише підпорядковану роль.

Функції держави як «нічного сторожа» обмежувалися забезпеченням правопорядку, національної оборони, будівництвом і підтриманням суспільне корисних споруд, наприклад, транспортних магістралей. Втручання в економіку з боку держави торкалося лише гарантування для всіх суб'єктів господарської діяльності основних економічних свобод, а саме: свободи займатися будь-якою господарською діяльністю, свободи конкуренції і торгівлі.

Зроблений А. Смітом аналіз ринкового господарства дає можливість пояснити феномен взаємодії особистої вигоди (егоїзму) і її регулятора - конкуренції, як формуються ціни й чому вони не повинні повністю збігатися з витратами виробництва. Його теорія розкрила, яким чином суспільство спонукає виробників до того, щоб пропонувати саме ті товари, які необхідні споживачам. Стало відомо, чому високі ціни в умовах вільної конкуренції являють собою саморегулюючий фактор, - тому що вони приносять з собою зростання обсягів виробництва. Нарешті А. Сміт показав, яким чином у сфері виробництва може бути досягнута відносна рівність доходів. Тобто, він описав господарський механізм вільного ринку, як саморегулюючої системи.

І тут слід звернути увагу на дуже важливий момент. А. Сміт, на відміну від деяких наших сучасних його «послідовників», не розглядає ринкову економіку як сферу, де кожен суб'єкт робить, що йому заманеться. Основною властивістю вільного ринку, за А. Смітом, є те, що він виступає своїм власним охоронцем. Маємо справу з парадоксом: ринок, з одного боку є кульмінацією будь-якої економічної свободи, а з іншого, - найсуворішим наглядцем. І ніякі скарги на адресу міністра або іншої високої інстанції, так само, як і благання про допомогу, не звільняють від анонімного тиску ринкового механізму.

Отже, уважне вивчення спадщини А. Сміта з проблем функціонування ринкового механізму навіть в умовах вільної конкуренції приводить зовсім до протилежного висновку, ніж той, який нав'язується новітніми поборниками ринкової економіки. А саме: економічна свобода - це ілюзія, в усякому разі вона є такою значно в більшій мірі, ніж здається спочатку. При цьому цілком зрозуміло, що в умовах ринку можна робити все, що завгодно, але якщо хтось діє так, що ринок цього не сприймає (тобто всупереч його законам), то ціною індивідуальної свободи стає економічний крах.

Функціонування ринкової економіки - це не випадкові, хаотичні діяння господарюючих суб'єктів. Всі ці діяння підпорядковані вимогам певних економічних законів, які лежать в основі дії механізму ринку. Що це за закони, які їхні вимоги і як вони діють?

Закон грошового обігу

Одним з важливих законів ринкової економіки є закон грошового обігу. Основна вимога його полягає в дотриманні грошово-товарної збалансованості. Вона повинна кореспондуватися з сумою цін товарів і послуг, що є в обігу. Теоретично кількість грошей, необхідна для обігу, може бути розрахована за формулою:

$$Г = \text{СЦ} \setminus 0, \text{ де:}$$

Г - кількість грошових одиниць, необхідних для обігу;

СЦ -сума цін товарів;

О - швидкість обороту грошей.

Дана формула є досить загальною. В реальному житті кількість грошей, необхідних для обігу, залежить від набагато більшої кількості факторів. Тому застосовується формула дещо складніша:

$G = ЦР - ЦК + ЦП - ВР \setminus O$, де:

ЦР - сума цін товарів, визначених для реалізації;

ЦК - сума цін товарів, платежі по яких виходять за межі даного періоду;

ЦП - сума цін товарів, строки платежів по яких наступили; ВР - сума взаємних розрахунків;

О - швидкість обороту грошей.

На практиці регулювання грошового обігу в країні здійснює центральний емісійний банк. В Україні таким банком є Національний банк України.

Надмірна кількість грошей в обігу породжує інфляцію. Вона може бути викликана скороченням виробництва товарів і послуг при незмінній грошовій масі або додатковим випуском (емісією) грошей в обіг при незмінній товарній масі. Інфляція - грошове явище. А конкретніше - знецінення грошей через те, що в економіці їх стає більше, ніж потрібно. В міру наростання інфляції грошам все важче виконувати свої функції, обслуговувати обіг товарів і послуг, платіжні операції тощо.

Зародившись на грошовому ринку, віруси інфляції проникають далі, в інші сфери економічного організму. А це означає, що в ситуаціях, коли інфляційна хвороба дуже запущена, однією лише нормалізацією грошового обороту не обійтись.

Правильна грошова політика держави створює лише необхідну умову гальмування інфляції. Але реально вона діє лише тоді, коли держава паралельно з нормалізацією грошового обігу зміцнює механізми ринку, стимулює виробництво товарів, намагається стримати поточний попит, застосовує інші заходи по відношенню до потерпілих від інфляції галузей економіки.

Розрізняють відкритий і подавлений типи інфляції. Відкритій інфляції властива тенденція до зростання цін. Вона формується в результаті двоякого механізму:

Перший це механізм адаптивних інфляційних очікувань. Суть його в тому, що, по-перше, споживачі, твердо повіривши в незмінність тенденції до підвищення цін, скорочують заощадження, нагнітають поточний попит і таким чином самі провокують чергове подорожчання товарів і послуг.

По-друге, дефіцит заощаджень, який виникає в результаті першої акції, негативно відбивається на розмірах кредитних ресурсів, що перешкоджає зростанню капіталовкладень і виробництва. І це відбувається в умовах, коли й так відчувається суттєве відставання пропозиції від попиту.

Адаптивні очікування мають мікроекономічну природу, тобто породжуються реальними подіями, які відбуваються на конкретних ринках. Рядовий споживач, роздумуючи, скільки витратити на покупки, керується динамікою тих цін, які бачить навколо себе (в магазині, на базарі, у центрі послуг). На будь-які зміни макроекономічних умов (скорочення бюджетного дефіциту, перехід до не-інфляційної грошової політики тощо), він зреагує лише тоді, коли переконається в дійсній зміні економічних умов, які його оточують.

Тому будь-яка антиінфляційна політика лише тоді дасть очікувані результати, коли буде в своєму арсеналі мати спеціальні заходи, скеровані на нейтралізацію інфляційних очікувань.

В основі другого механізму відкритої інфляції лежить взаємозв'язок витрат і цін. Це так звана інфляція витрат (спіраль «зарплата - ціни»). Суть її в наступному. Загальне підвищення цін в економіці неминуче веде до падіння реальних доходів зайнятих. Щоб зберегти незмінним хоча б добробут населення, необхідно збільшувати грошові доходи. Відбувається це різними шляхами, включаючи різноманітні варіанти державної індексації доходів зайнятих. Але одночасно збільшуються витрати виробництва, що веде до підвищення цін. Останнє робить необхідним черговий перегляд заробітної плати і т. д. Розкручується інфляційна спіраль, причому з кожним новим витком зупинити її все важче.

Неухильне підвищення цін ставить державу перед дилемою: з одного боку, населенню, яке не має прямого відношення до виникнення інфляції, необхідно за максимумом компенсувати понесені ним збитки; з іншого боку, повна компенсація приведе до того, що на повну

потужність запрацює механізм витрат виробництва. А це потягне за собою новий стрибок цін, який «з'їсть» компенсаційні виплати населенню, і все треба буде починати спочатку.

Тому необхідно:

по-перше, визнати, що коли в економіці розгортається відкритий інфляційний процес (що є характерним для сучасної економіки України), поява спіралі «зарплата-ціни» є неминучою;

по-друге, потрібно так організувати протиінфляційну компенсацію, щоб вона якомога менше зачіпала грошові витрати виробництва. Останнє є справою техніки й компетентності тих, хто в державі займається цими питаннями.

Інфляція буває не тільки відкритою. В деяких випадках держава, не демонтуючи причини інфляції, намагається подавити форми її прояву. Здійснюється це по-різному.

Наприклад:

тимчасове заморожування цін і доходів; отримання динаміки заробітної плати на рівні, який не перевищує темп зростання продуктивності праці;

тотальний адміністративний контроль над цінами й доходами.

В таких випадках відкрита інфляція переходить у подавлену. Якщо відкрита інфляція проявляється в загальному підвищенні цін, то подавлена - у хронічній нестачі товарів і послуг, їхньому перманентному дефіциті. Тому інфляційні очікування при подавленій інфляції можна назвати дефіцитними (при відкритій - адаптивними).

Ринкова економіка зародилася й довгий історичний період функціонувала як саморегульована система. Проте можливості ринкового механізму саморегулювання не безмежні. Він не в стані гарантувати вирішення всіх соціально-економічних проблем сучасного суспільства. Механізм ринку дозволяє людям задовольнити лише ті потреби, які виражаються через попит. Але ж є й інші потреби, які ніяк не можна виміряти в грошах і перетворити на попит.

Навіть у стерильній економіці вільного підприємництва (якого, до речі, немає в жодній країні) залишаються принаймні три сфери, непідвладні ринковому механізму. Це екологія, соціальна сфера й сфера колективного користування товарами і послугами (національна оборона, охорона громадського порядку, державне управління, єдина енергетична система, національні мережі комунікацій).

Більш того, історичний досвід показує, що чисто ринкове їх регулювання веде до серйозного порушення екологічного балансу суспільства, крайнього загострення соціальних конфліктів, обмеження доступу всіх громадян до суспільних товарів. Зокрема, орієнтація економіки виключно на попит зумовила те, що ринкові сили протягом століть стимулювали все більше втягнення природних ресурсів у господарський оборот.

Це негативно вплинуло на екологічний стан як окремих країн, де особливо інтенсивно розроблялися природні ресурси, так і планети в цілому. Те ж саме можна сказати й про соціальні процеси. Багатокласова орієнтація економіки на суто ринковий механізм привела до глибокого майнового розшарування суспільства, породила масове безробіття, зубожіння значної частини населення, що до початку 20 ст. до крайніх меж загострило соціальні конфлікти.

Все це є свідченням того, що висока ефективність економічної системи не може бути в сучасних умовах досягнута суто ринковим її регулюванням. Необхідний додатковий механізм. І таким додатковим механізмом, як показує досвід країн з розвинутими ринковими економіками, має бути державне регулювання зовнішніх ефектів.

Таким чином, в економіці вільної конкуренції держава виконує принаймні дві функції - регулювання екологічних і соціальних процесів (зовнішніх ефектів) і забезпечення населення суспільними товарами. Якщо додати ще одну функцію - забезпечення економіки необхідною кількістю грошей (на що ринок теж нездатний), то отримаємо повний механізм регулювання економіки вільного підприємства.

Висновок. Отже, сучасний механізм регулювання ринкової економіки - досить складне організаційно-економічно-правове утворення. Він:

По-перше, включає в себе сукупність організаційних структур, систему форм, методів і інструментів регулювання ринку і в цій своїй якості виступає як спосіб організації ринкової економіки.

По-друге, це система функціонування виробничих відносин. Система, де виробничі відносини проявляються в конкретних господарських формах (гроші, ціна, прибуток, заробітна плата, податки тощо). У цій якості він виступає як механізм реалізації власності на засоби виробництва та погодження економічних інтересів суб'єктів ринкових відносин.

По-третє, механізм регулювання ринку включає певні правові норми, які регламентують діяльність суб'єктів ринку. І в цій якості він виступає як спосіб реалізації регулюючої ролі держави.

Таким чином, механізм регулювання ринкової економіки охоплює як сферу функціонування продуктивних сил і виробничих відносин, так і сферу надбудови. Тому його зміст може бути зрозумілим лише при розгляді цих основних аспектів прояву в їх взаємодії і взаємозв'язку.

Отже, механізм регулювання ринкової економіки - це спосіб організації і забезпечення ефективного функціонування відповідно до вимог економічних законів, посередництвом якого реалізуються економічні інтереси суб'єктів ринку.

Нарешті, можна визначитися і щодо ринкової системи. Ринкова система - це сукупність усіх перерахованих елементів у їх взаємодії, взаємозв'язку і взаємозалежності.

ЛЕКЦІЯ № 20. ЕКОНОМІКА ДОМОГОСПОДАРСТВА

20.1 Сутність та функції домогосподарства.

20.2 Витрати на споживання і поведінка споживачів.

20.3. Споживчий надлишок. Заощадження.

У сучасних цивілізованих країнах світу найпрогресивнішою суспільною системою вважається змішана економіка. Вона передбачає співіснування в межах однієї держави різних економічних секторів. Одним з таких секторів є домашні господарства.

Сьогодні інтерес до них посилюється як з боку науковців, так і з боку практиків. Візьмемо хоча б для прикладу той факт, що нині спостерігаються надзвичайно високі темпи зростання питомої ваги продукції особистих підсобних господарств у сукупному сільськогосподарському продукті. З утвердженням товарних відносин і плюралізму форм власності роль домашніх господарств у економічному розвитку все більше зростає. Цим і визначається актуальність даної проблеми.

Для вивчення теми важливе значення має з'ясування суті поняття “домогосподарство”. У вітчизняній навчальній літературі немає визначення цього терміну. Така ситуація склалась невипадково. Адже в різних культурах практично не існує єдиного поняття, яке б визначало термін “домогосподарство”. Виникають труднощі з поняттям сумісного проживання, власності, загального доходу, відтворювальних відносин. Для остаточного з'ясування суті категорії “домогосподарство” найкраще звернутись до трактування цієї категорії в матеріалах ООН. Згідно з рекомендаціями домогосподарство визначається як “особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя”, тобто об'єднаних спільним веденням господарства. Поняття “домогосподарство” ні в якому разі не слід ототожнювати з поняттям “сім'я”.

Сім'я — це сукупність осіб, що живуть разом, пов'язаних родинністю та спільним бюджетом.

Термін “домогосподарство” більш чітко прив'язаний до територіальних меж окремої господарської одиниці, включає членів домогосподарства, що не є родичами, і передбачає існування економічних відносин власності всередині домогосподарства та виробничих відносин (якщо вони існують). Важливо уявити домогосподарство як основну одиницю соціального і біологічного відтворення, пов'язану із соціально-економічною макроструктурою.

Функції домогосподарств. З'ясувавши основний зміст категорії домогосподарства, можна перейти до розгляду функцій домогосподарств, тієї ролі, яку вони виконують в економічному розвитку суспільства. Перш за все в будь-якій економіці домашні господарства є постачальниками ресурсів. Виникає питання, які саме ресурси домогосподарства можуть давати країні? У першу чергу — це робоча сила людини, її особиста праця. Кожен господарник, працюючи на підприємстві чи в установі, а також виробляючи власну продукцію та реалізуючи її на ринку, приносить користь державі, забезпечуючи її ресурсом праці.

Працею не обмежується внесок домогосподарників у ресурсний потенціал суспільства. Згідно із Законом України “Про власність” кожен громадянин України може мати в індивідуальній власності майстерні, малі підприємства у сфері побутового обслуговування, торгівлі, громадського харчування, землю, житлові будинки і господарські будівлі, машини, обладнання, транспортні засоби, сировину, матеріали та ін. Застосовуючи майно, що є в особистому розпорядженні, з метою виробництва товарів, домовласник ставить на службу інтересам суспільства такий важливий економічний ресурс, як капітал. Крім праці та капіталу домогосподарства можуть постачати і грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, придбавають облігації.

Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки функції, які вони виконують у суспільстві, а і їх сумарні доходи та розподіл. Доходи домогосподарств та їх джерела. Щоб домогосподарства успішно виконували свої функції, вони повинні отримувати певний обсяг доходів за рахунок певних джерел. Звідки домогосподарства можуть отримувати грошові кошти у своє розпорядження? Частково в даній темі відповідь на поставлене запитання вже дана. Головне джерело доходів — це доходи від ресурсів, які домогосподарства

поставляють суспільному виробництву, або ж доходи від факторів виробництва. Але цим не вичерпуються доходи, що отримують домогосподарства, слід враховувати також трансферти.

Трансфертні платежі — це всі виплати, які відповідають його реальному економічному внеску, але не еквівалентні виробничим витратам.

Статистика України виокремлює такі статті доходів населення:

- оплата праці членів сім'ї;
- пенсії, стипендії, допомоги, субсидії, дотації на путівки до санаторно-курортних установ для дорослих і дітей, на утримання дітей у дошкільних закладах;
- надходження від особистого підсобного господарства;
- дохід з інших джерел.

Структура доходів населення за джерелами досить різноманітна і залежить від структури суспільних відносин країни, рівня розвитку продуктивних сил.

Отже, сукупний дохід домогосподарства — це вся сума доходів, які воно отримує в грошовій чи натуральній формі з будь-яких джерел.

Сукупний дохід домогосподарства не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто нижчий ніж вартість набору товарів і послуг, розрахована за нормами і нормативами споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Прожитковий мінімум використовується для встановлення мінімального рівня доходів сімей, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат і пільг.

Для оцінки доходів населення, крім прожиткового мінімуму, має враховуватись і оптимальний споживчий бюджет — вартість набору життєвих засобів, розрахована за нормами і нормативами споживання, які задовольняють розумні раціональні потреби людей. Цей показник використовують для оцінки досягнутого рівня життя населення і вибору найбільш ефективних шляхів його підвищення.

Розподіл доходів між домогосподарствами. Даючи економічну оцінку домашнім господарствам, слід проаналізувати не тільки джерела їхніх доходів, а й розподіл їх між собою. Розподіл доходів дає змогу отримати уявлення про рівень життя в країні, вирішення соціальних проблем, спосіб існування пануючої соціально-економічної системи. Кожному типу суспільства відповідають певні принципи розподілу доходів. Історія знає розподіл за працею, капіталом, власністю, факторами виробництва. У змішаній економіці всі ці форми співіснують, переплітаються, взаємодіють між собою. Їх удосконалення сприяє підвищенню суспільного добробуту. У вивченні проблем розподілу доходів зарубіжна економічна наука виділяє два основних підходи: функціональний розподіл доходів та особистий розподіл доходів. Перше означає, що грошовий дохід країни поділяється на заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Тобто сукупний дохід суспільства розподіляється відповідно до функцій, які виконують отримувачі доходів. Заробітна плата виплачується за роботу; рента і процент — за ресурси, що перебувають у чийсь власності; прибуток надходить до власників підприємств.

Особистий розподіл доходів пов'язаний зі способом, за допомогою якого сукупний дохід суспільства розподіляється серед окремих домогосподарств.

Розуміння як функціонального, так і особистого розподілу доходів є ключовим моментом в оцінці ролі домогосподарств у економіці. Статистичні дані свідчать про значну нерівність розподілу особистих доходів населення. Подібна тенденція спостерігається і в Україні. Питання нерівномірності розподілу доходів становить одну з фундаментальних проблем зарубіжної економічної науки. Дане явище пояснюється різними причинами: здібності кожної окремо взятої людини, здобута освіта, види діяльності. Основу для нерівномірного розподілу доходів створюють: володіння нерухомістю, засобами виробництва, сільськогосподарськими угіддями тощо; становище на ринку; інші фактори, а саме — щасливий випадок, наявність особистих контактів із членами уряду, сила політичного впливу, дискримінація і т. ін. Вітчизняні економісти все більше переконуються в тому, що надто високу диференціацію в доходах населення України обумовлюють не тільки перелічені причини, а й труднощі економічного характеру, з якими доводиться стикатися Україні сьогодні, загальним низьким рівнем життя основної частини населення.

Витрати на споживання. Після аналізу категорії “доходи домогосподарства” та їх розподілу доцільно було б перейти до розгляду поняття “витрати домогосподарства”. Вивчення цих двох

понять є нероздільним. Якщо розподіл доходу домогосподарства уявити в загальних рисах, то постає досить ясна картина. Частина доходу надходить державі у вигляді особистого прибуткового податку, а залишок розподіляється на витрати на споживання і заощадження.

Споживання домогосподарства — це придбання товарів особистого користування, тобто купівля продуктів харчування, одягу, взуття, меблів, предметів культури і побуту, автомобілів, витрати на соціально-культурні та побутові послуги.

Споживчі витрати можуть бути класифіковані по-різному, наприклад, поділені на товари та послуги. Так, міністерство торгівлі США ділить споживчі витрати на такі групи:

1) витрати на товари довгострокового користування, тобто такі, які служать більше ніж один рік: автомобілі, персональні комп'ютери, магнітофони, телевізори, холодильники тощо;

2) витрати на товари короткострокового користування — такі, що служать менше ніж один рік: продукти харчування та більшість предметів одягу;

3) витрати на послуги: лікаря, перукаря, установ освіти, культури та ін.

Витрати на споживання і поведінка споживачів. Розглядаючи споживання, корисно ознайомитися з деякими закономірностями, що йому притаманні в ринковій економіці. Витрати домогосподарства на споживання пов'язані з попитом та з такими явищами, як ефект доходу, ефект заміщення, споживчий надлишок, максимізація корисності.

Ефект доходу. Якщо грошовий дохід домогосподарства є сталим, то збільшення ціни для нього рівнозначне зменшенню його реального доходу або купівельної спроможності. Точніше, ефект доходу означає вплив зміни ціни на реальний дохід споживачів. Якщо ціна зростає, а грошові доходи залишаються сталими, то реальні доходи домогосподарств зменшуються, і вони купують менше товарів. Навпаки, за зниження цін попиту реальні доходи домогосподарств за сталості їх доходів зростатимуть.

Ефект заміни. Перший фактор, що пояснює зменшення споживання домогосподарств із підвищенням цін, є цілком очевидним. Але одну і ту саму потребу можна задовольняти не одним, а декількома продуктами, кожен з яких відіграє роль замітника. Поняття граничної корисності допомогло пояснити фундаментальний закон поступового спадання попиту. Однак протягом останніх десятиліть економісти розвинули альтернативний підхід до аналізу попиту — підхід, за яким навіть немає згадки про граничну корисність.

Аналіз споживання вимагає знань про **ефект заміни** (заміщення). Отже, якщо лосось став дорожчим продуктом харчування, то домогосподарства будуть менше купувати лосося і більше коропа чи ляща. Так само і зі зменшенням ціни на відеокасети відносно квитків у кіно — споживачі шукатимуть більше розваг за нижчу ціну. Загалом ефект заміни полягає в тому, що коли ціна на товар зростає, то споживачі намагаються замінити цей товар іншим, аби отримати бажане за найнижчу ціну.

Домогосподарства чинять так, як і підприємства, коли зростання ціни на певний фактор виробництва змушує їх замінювати дорогі фактори виробництва більш дешевими. Домогосподарства, заміщуючи дорогі товари дешевими, купують задоволення за менші витрати.

Споживчий надлишок. Аналіз закону спадної корисності, який був розглянутий у темі 2, показує, що існує розрив між загальною корисністю блага і його ринковою вартістю, що виражається додатковою вигодою для домогосподарства, або споживчим надлишком. Ця вигода виникає, бо споживач отримує більше ніж платить унаслідок дії закону спадної граничної корисності. Споживачі платять одну ціну за кожну одиницю продукту. Отже, вони платять за кожну одиницю стільки, скільки коштує остання одиниця.

Максимізація граничної корисності. Домогосподарство як споживач намагається максимізувати свою корисність або величину задоволення, які є наслідком покупки споживчих товарів. Домогосподарство як покупець повинне так упорядкувати своє споживання, щоб кожен окремий товар приносив йому однакову граничну корисність на кожну витрачену гривню. У такій ситуації члени домогосподарства матимуть максимальне задоволення або корисність від закупок товарів.

Головна умова максимального задоволення корисності така: споживач зі сталим доходом за таких ринкових цін досягне максимального задоволення або корисності, якщо гранична корисність останньої гривні, витраченої на певний товар, є такою самою, як і гранична

корисність останньої гривні, витраченої на будь-який інший товар. Середня гранична корисність на гривню всіх товарів за стану рівноваги для споживача називається граничною корисністю доходу.

Цю фундаментальну умову стану рівноваги для споживача (домогосподарства) П. Самуельсон запропонував визначати у вигляді формули:

$$\frac{\text{Гранична корисність товару 1}}{\text{Ціна}_1} = \frac{\text{Гранична корисність товару 2}}{\text{Ціна}_2} =$$

$$= \frac{\text{Гранична корисність товару 3}}{\text{Ціна}_3} K = \text{Гранична корисність на гривню доходу}$$

Цим правилом максимізації корисності керується на ринку кожен споживач, купуючи товари.

Заощадження. Тепер доцільно з'ясувати суть терміна “заощадження”. Дохід, що залишається у розпорядженні споживача після внесення податків та інших виплат, може використовуватись лише двома способами — або на заощадження, або на споживання.

Заощадження — це та частина доходу домогосподарства, що не сплачується у вигляді податку та не витрачається на купівлю товарів особистого споживання.

Причини для збереження доходу можуть бути найрізноманітнішими. Якщо зробити спробу ці причини класифікувати, то їх можна розділити на дві групи. Одна група — захист доходів, наприклад, прагнення забезпечити себе на “чорний день” у разі виникнення непередбачуваних обставин, бажання покращити взагалі фінансову забезпеченість своєї сім’ї та ін. Друга група причин — спекуляція на біржі, тобто зберігання частини доходу з метою витрачання його на придбання цінних паперів, щоб у майбутньому отримати прибуток від підвищення їх номінальної вартості.

У сучасній неокласичній теорії існує постулат про рівність заощаджень та інвестування. Це означає, що заощадження, які робить населення, повинні дорівнювати інвестиціям, що здійснюються фірмами. Тільки за даної умови попит на ринку дорівнюватиме пропонуванню, ситуація стане стабільною. Порушення ж наведеної рівності призводить до виникнення негативних явищ в економіці, до деформації ринкових структур.

Зважаючи на це звертаємо увагу ще на одну умову ринкової рівноваги: сукупні витрати повинні дорівнювати вартості виробленого продукту. Невиконання цієї умови у свою чергу призводить до негативних наслідків — до дефіциту або перевиробництва продукції на ринку.

Вивчення сукупного попиту, який формують витрати домогосподарств, дає орієнтир підприємцям у тому, яка продукція користується попитом на ринку, а яка — ні, які товари слід випускати, а які — ні. Існує окрема наука про вивчення попиту — маркетинг. Без знання її методики в сучасному світі не може обійтись жодне підприємство цивілізованої країни.

Вивченням сукупного попиту займаються не тільки великі корпорації, фірми, а й держава, для того щоб здійснювати ефективне регулювання економікою. Використовуючи різні інструменти, держава може впливати на сукупний попит, стимулюючи або звужуючи його, і за допомогою цього вирішувати проблеми безробіття, інфляції, стабілізації економічного зростання, забезпечення ефективної зайнятості.

ЛЕКЦІЯ № 21. ПІДПРИЄМСТВО.

21.1 Правові основи підприємництва.

21.2 Види та організаційні форми підприємств.

21.3 Функції та методи управління. Мікро- та макросередовище.

Підприємство – це організаційно відокремлена, економічно самостійна ланка виробничої сфери економіки, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг. Головне завдання підприємства полягає у задоволенні потреб ринку в його продукції або послугах з метою одержання прибутку.

Основним законодавчим актом, що регулює діяльність підприємств в Україні, є Господарський кодекс України, згідно із яким підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому Кодексом та іншими законами.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Юридична особа підлягає державній реєстрації й діє або на підставі статуту, або установчого договору та статуту, або тільки установчого договору. У статуті відображаються організаційна й правова форми підприємства (фірми), його найменування, поштова адреса, предмет і мета діяльності, статутний капітал, порядок розподілу прибутку, органи контролю, перелік і місцезнаходження структурних одиниць, що входять до складу фірми, умови її реорганізації та ліквідації.

Види та організаційні форми підприємств класифікують за нижченаведеними ознаками.

1. Залежно від мети і характеру діяльності:
 - комерційні (метою є одержання прибутку);
 - некомерційні (не ставлять за мету отримання економічних результатів).
2. Залежно від форм власності:
 - приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
 - підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
 - комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
 - державне підприємство, що діє на основі державної власності;
 - підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності).
3. Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного капіталу в Україні діють підприємства:
 - унітарні (створюються одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства);
 - корпоративні (утворюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів і ризиків підприємства).
4. Залежно від кількості працівників та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік:
 - малі – підприємства, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. В розрізі малого підприємництва згідно з Господарським Кодексом України виокремлюють мікропідприємництво – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-

правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– великі – підприємства, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

– середні – усі інші підприємства.

5. За ступенем участі партнерів-засновників у діяльності підприємства та відповідальності за її результати розрізняють:

- акціонерні товариства;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- товариства з додатковою відповідальністю;
- повні товариства;
- командитні товариства.

Підприємства на добровільних засадах мають право об'єднувати свою діяльність. В Україні найбільш поширеними формами об'єднання є:

- асоціація;
- корпорація;
- консорціум;
- концерн;
- інші об'єднання.

Головною економічною функцією будь-якого підприємства є задоволення потреб споживачів у товарах або послугах. Ця функція властива кожному підприємству незалежно від його структури, галузі, ступеня підпорядкованості органам державної влади тощо.

Виходячи з головної соціально-економічної функції підприємства визначають головні внутрішньоорганізаційні функції, а саме (за Файолем): комерційну (купівля, продаж), технічну (виробництво), фінансову, обліку, адміністративну, гарантування безпеки (збереження матеріальних благ та персоналу).

Суть управлінської діяльності полягає у здійсненні впливу на процес шляхом прийняття рішень.

Зміст управління визначається суспільною діяльністю людей і тому, як особливий вид трудової діяльності, виконує ряд функцій.

До основних функцій управління належать: планування, організація, мотивація та контроль.

Планування – функція управління, що визначає перспективи розвитку економічної системи та її майбутній стан, обумовлені темпами розвитку, джерелами, обраними методами і формами виробництва для досягнення сформульованої мети у вигляді конкретних планових моделей (розрахунків) завдань і показників з установленням термінів виконання.

Організація – функція управління, метою якої є формування керівної і керованої систем, а також зв'язків і відносин між ними, що забезпечують кооперування людей і знарядь праці з максимальною ефективністю протікання їх спільної трудової діяльності. Особливість функції організації стосовно інших полягає у тому, що вона є єдиною функцією, яка забезпечує взаємозв'язок і підвищує ефективність усіх інших функцій управління. Результатом здійснення функції організації є створення на основі об'єктивних функцій управління відповідних органів управління; побудова чіткої структури апарату управління; обґрунтоване формування управлінських підрозділів; розробка положень про органи управління та посадових інструкцій; встановлення взаємозв'язків між управлінськими підрозділами; розстановка управлінських кадрів за функціональною ознакою; розробка нормативів, методик, технологічних карт тощо.

Мотивація – функція управління, яка вказує на комплекс причин, які спонукають членів трудового колективу до спільних впорядкованих і узгоджених дій для досягнення поставленої перед суб'єктом господарювання мети.

Контроль – функція управління, яка завершує будь-яку діяльність і являє собою перевірку, а також постійне спостереження з метою перевірки чи нагляду. Контроль найщільніше переплетений з іншими елементами системи управління, відтак за його допомогою можна визначити, наскільки ефективно працює підприємство. Контроль не є самоціллю, він лише коригує вироблену стратегію.

В управлінні сучасною економікою зазвичай керуються такими принципами:

- чіткий розподіл праці;
- додержання дисципліни і порядку;
- повноваження і відповідальність;
- використання мотивацій високопродуктивної праці;
- забезпечення рівної справедливості для всіх;
- впевненість у постійності та стабільності роботи;
- дотримання взаємовідносин із співробітниками згідно з ієрархічним ланцюгом;
- заохочення ініціативи.

Методи управління – способи впливу на окремих працівників та виробничі колективи в цілому, необхідні для досягнення цілей підприємства. Основними методами управління є економічні, адміністративно-правові, соціально-психологічні.

Економічні методи – це прийоми і способи управління, які мають в своїй основі використання економічних законів, економічних інтересів і показників. Ці методи охоплюють: стимулювання; податки; матеріальну відповідальність; ціноутворення; державне регулювання.

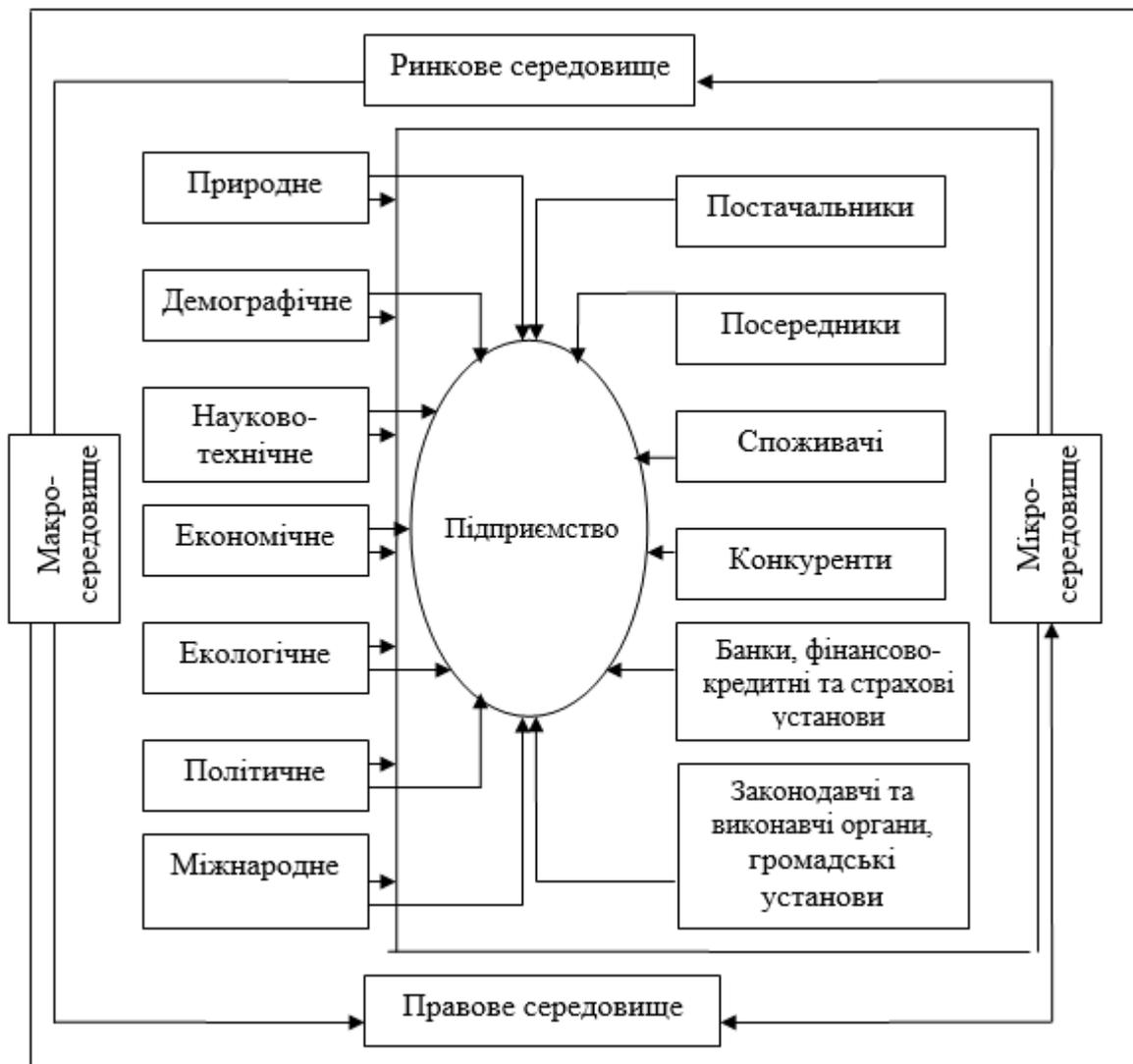
Адміністративно-правові методи управління передбачають юридичний (правовий) і адміністративний вплив на відносини людей в процесі виробництва, оскільки ці відносини регулюються певними правовими нормами: законодавчими актами; положеннями; інструкціями; наказами і розпорядженнями.

Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини, оскільки традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій стимулювальний вплив. Ці методи передбачають вивчення соціальних запитів та інтересів членів колективу, середовища виробництва, громадської думки.

Всі ці методи повинні поєднуватись і створювати необхідний арсенал засобів для найефективнішого управління підприємством (фірмою) (матеріальна відповідальність, ціноутворення, державне регулювання, стимулювання, податки).

Підприємство як відкрита система постійно взаємодіє з навколишнім оточенням. Постачання матеріально-технічних, енергетичних ресурсів, інформації, кадрів, а також реалізація виготовленої продукції (послуг) торговельними посередниками чи безпосередньо споживачам є необхідною передумовою безперервного функціонування та розвитку будь-якого підприємства.

Зовнішнє середовище, в широкому розумінні, – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних інституціональних структур і інших зовнішніх, відносно підприємства, умов і чинників, що діють у глобальному оточенні.



Середовище функціонування підприємства

Залежно від характеру впливу зовнішнє середовище поділяють на мікро- та макросередовище.

Макросередовище – охоплює матеріально-технічні та економічні умови, суспільні відносини та інститути й інші чинники, що впливають на підприємства та їхнє мікросередовище опосередковано. Це середовище непрямих контактів підприємства. До його елементів належать:

- економічне середовище;
- політичне середовище;
- соціальне середовище;
- природне середовище;
- технологічне середовище;
- екологічне середовище та ін.

Мікросередовище – це середовище прямого впливу на підприємство (споживачі, конкуренти, державні органи, фінансово-кредитні установи й інші зовнішні агенти та контрагенти).

Постачальниками ресурсів є різні суб'єкти господарювання, що забезпечують підприємство необхідними йому матеріально-технічними, енергетичними ресурсами. Кожне підприємство має ретельно стежити за динамікою цін на об'єкти постачання та регулярністю поставок ресурсів, їх розмірами.

Посередники – фірми (організації) або окремі фізичні особи, котрі допомагають виробникам у реалізації їх товарів (торгові посередники, фірми, які спеціалізуються на організації товарообігу; агентства з надання маркетингових послуг, кредитно-фінансові установи комерційної спрямованості – комерційні банки, страхові компанії).

Комерційного успіху на внутрішньому та зовнішньому ринках досягає звичайно той господарський суб'єкт, котрий всебічно і систематично вивчає своїх конкурентів, пропонуючи покупцям конкурентоспроможну продукцію. Витримування конкуренції є чи не найскладнішим завданням.

У числі найбільш вагомих факторів мікросередовища особливе місце належить факторам регулювального впливу державних законодавчих органів, різних державних установ представницької і виконавчої влади, які наглядають за дотриманням законів і видають необхідні власні нормативні акти.

У досить складному макросередовищі діє значно більша кількість чинників, ніж у мікросередовищі. Цим чинникам властивий високий рівень варіантності, невизначеності та непередбачуваності можливих наслідків.

Такі фактори, що є достатньо інтегрованими, мають бути до певної міри диференційованими, аби точніше визначити, де і як їх треба враховувати на рівні підприємства, окремих видів діяльності останнього.

ЛЕКЦІЯ № 22.РИНОК ПРАЦІ

22.1 Функції ринку праці.

22.2 Особливість ринку праці.

22.3 Ринок робочих місць.

Складовими ринкової системи є: ринок товарів (сировини, матеріалів, палива, готових виробів, проектних робіт, наукових досліджень, послуг, житла), ринок капіталу (інвестицій, цінних паперів, і грошей (кредитів)) і ринок праці.

Ринок праці — це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила». Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Особливість ринку праці полягає в тому, що він охоплює не тільки сферу обігу товару «робоча сила», а й сферу виробництва, де наймані й працівник працює. Відносини, що тут виникають, зачіпають важливі соціально-економічні проблеми, а тому потребують особливої уваги з боку держави.

У ринковій економіці ринок праці охоплює всіх здатних працювати: як зайнятих, так і не зайнятих найманою працею. Серед незайнятих розрізняють такі групи працездатних людей:

- особи, що не працюють, але бажають працювати й шукають роботу (безробітні, які мають відповідний статус; особи, які мають вперше приступити до трудової діяльності; особи, які шукають зайняття після перерви в роботі);
- особи, котрі хоча і мають роботу, проте не задоволені нею і шукають друге місце основної або додаткової роботи;
- особи, які зайняті, проте явно ризикують утратити роботу і тому шукають друге місце роботи.

Указані категорії людей і визначають пропозицію праці на ринку праці.

Отже, **ринок праці** — це **ринок найманої праці**. Він охоплює відносини від моменту наймання працівників на роботу до їхнього звільнення.

Для виникнення, формування й функціонування ринку праці необхідні певні умови. Насамперед мають бути забезпечені правові умови функціонування цього ринку, зокрема можливість вільного пересування на ньому громадян, вільного вибору роботи, тобто юридична свобода працівника, можливість самостійно розпоряджатися своєю здатністю працювати. Проте цього недостатньо, оскільки, з економічного погляду, власник робочої сили змушений продавати її тоді, коли у нього немає всього необхідного для ведення свого господарства як джерела для одержання засобів існування, або коли дохід з інших джерел є недостатнім.

Покупцем товару «робоча сила» на ринку виступає підприємець, який має все необхідне для ведення власного господарства. Крім своєї праці, підприємець залучає інших працівників за певну грошову винагороду. Відбувається обмін індивідуальної здатності до праці на засоби існування, необхідні для відтворення робочої сили, а також здійснюється розміщення працівників у системі суспільного поділу праці країни.

Важливою умовою формування й функціонування ринку праці є відповідність працівника вимогам робочого місця, а запропонованого місця — інтересам працівника.

Ринок робочих місць як складова ринку праці, що відбиває потребу у робочій силі, передусім характеризується кількістю вакансій на підприємствах і в організаціях. При цьому беруть до уваги вакансії як тих підприємств і організацій, які вже функціонують, так і тих, що тільки вводяться в дію. Крім того, враховуються і ті робочі місця, на яких працівники не задовольняють роботодавця, і тому він шукає їм заміну.

Необхідними умовами функціонування ринку праці є також організація єдиної, замкненої по території країни й ефективно діючої системи бірж праці; широкомасштабна система професійної орієнтації, професійного навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовки; наявність у територіальних органів виконавчої влади необхідних фінансових і матеріальних коштів, достатніх для організації ефективної роботи системи працевлаштування, організації громадських робіт, стимулювання зайнятості; соціальна підтримка громадян, включаючи безробітних і членів сімей, які перебувають на їхньому утриманні, та ін.

Елементами ринку праці є:

- товар, який він пропонує,
- попит,
- пропозиція,
- ціна.

У сучасній економічній літературі відсутня однозначна відповідь на запитання, що вважати товаром на ринку праці - роботу силу, працю чи послуги праці? Проте більшість авторів схильні до думки, що товаром на ринку праці є індивідуальна робоча сила.

Індивідуальна робоча сила являє собою сукупність фізичних та духовних якостей людини, які використовуються у процесі виробництва товарів і послуг.

Робоча сила, як зазначалося, є об'єктом купівлі-продажу. Купівля товару «робоча сила» називається найманням на роботу. При цьому робоча сила називається найманою робочою силою, а працівник — найманим працівником. Працівник продає свою робочу силу підприємцю на певний період, залишаючись власником цього товару.

Найманий працівник і підприємець юридичне рівноправні і користуються правами людини й громадянина однаковою мірою. Відносини між найманим працівником та роботодавцем оформлюються трудовим договором (контрактом). У цьому документі вказуються взаємні права й обов'язки обох сторін щодо виконання умов купівлі-продажу робочої сили.

Згідно з трудовим договором найманий працівник повинен працювати в організації підприємця за певною професією, кваліфікацією, мати певне робоче місце й дотримуватися режиму праці цієї організації. Підприємець зобов'язаний виплачувати найманому працівникові заробітну плату відповідно до його кваліфікації і виконаної роботи, забезпечувати умови праці, які передбачені законодавством про працю та зайнятість, колективним договором і трудовим договором (контрактом).

Елементами ринку праці є також попит на робочу силу та її пропозиція. Попит може бути індивідуальним і сукупним.

Сукупний попит на робочу силу — це ринковий попит з боку всіх фірм, організацій, представлених на ринку.

Індивідуальний попит на робочу силу — це попит окремого роботодавця (підприємця, фірми). Він залежить від:

- попиту на продукцію фірми, тому що робоча сила необхідна як виробничий ресурс для виробництва інших товарів і послуг, тобто попит на робочу силу залежить від попиту на продукт фірми, організації;
- стану виробництва, зокрема, особливостей технологічного процесу, розмірів і ефективності капіталу, який використовується, методів організації виробництва й праці тощо;
- якості праці, що визначається рівнем освіти, професійністю, продуктивністю працівника;
- фонду заробітної плати, який може роботодавець запропонувати для наймання певної кількості працівників, оскільки чим більший загальний розмір цього фонду, тим більше найманих працівників може найняти роботодавець, і навпаки, чим вища заробітна плата кожного працівника, тим менша кількість їх за допомогою фонду зарплати буде найнята.

Регулювання попиту на робочу силу потребує аналізу факторів, які впливають на нього. Збільшення попиту можна досягти шляхом його стимулювання через створення нових постійних або тимчасових робочих місць, розвиток нестандартних форм зайнятості, прямих інвестицій у створення і реконструкцію робочих місць. Зростанню попиту сприяє також: упровадження пільгового оподаткування й кредитування для тих галузей і регіонів, в яких доцільно збільшити кількість робочих місць; застосування прямих виплат підприємствам за кожного найнятого працівника, відшкодування підприємству витрат, пов'язаних із пошуком, навчанням та найманням на роботу працівників.

Водночас мають бути установлені певні юридичні обмеження щодо зростання зайнятості, зокрема через надання можливості індивідуального регулювання робочого часу, зняття обмежень щодо скорочення кількості працівників, можливості звільнення їх у разі зменшення обсягу робіт.

Держава повинна економічно заінтересовувати підприємства брати участь у забезпеченні зайнятості менш конкурентоспроможних верств населення, таких як молодь, інваліди, жінки з малими дітьми. Для цього доцільно встановлювати пільги за плату до бюджету за використання робочої сили цих груп населення, дотації для створення спеціалізованих робочих місць, організації профнавчання тощо.

У разі скорочення попиту на робочу силу доцільна жорсткіша кредитна політика, встановлення додаткового податку за використання праці трудівників, зменшення інвестицій тощо.

Формування попиту на робочу силу здійснюється під впливом таких факторів: приросту величини трудових ресурсів, співвідношення зайнятого і Незайнятого населення, використання мало конкурентних груп населення, особливостей пенсійного законодавства, а також кадрової політики на кожному підприємстві.

Пропозиція робочої сили характеризує чисельність працездатних людей з урахуванням їх статі, віку, освіти, професії, кваліфікації та ін.

Співвідношення між попитом на робочу силу та її пропозицією в Україні свідчить про загострення ситуації на ринку праці. Триває стійка тенденція до зростання пропозиції робочої сили та скорочення попиту на неї. На початок 1998 р. на кожне вільне робоче місце претендувало майже 20 осіб, або в 1,8 рази більше ніж на початку 1997р.

Кон'юнктура ринку — це співвідношення попиту і пропозиції праці на даний період, яке визначає ставки заробітної плати на конкретні види праці та рівень зайнятості населення.

Виділяють три типи кон'юнктури:

трудодефіцитна, коли на ринку праці спостерігається нестача пропозиції праці;
трудонадлишкова, коли існує велика кількість безробітних і відповідно надлишок пропозиції праці;

рівноважна, коли попит на працю відповідає її пропозиції.

Кожен тип ринкової кон'юнктури властивий тому чи іншому регіонові або сфері прикладання праці, утворюючи в сукупності загальний ринок праці в країні.

Співвідношення попиту на робочу силу та її пропозиції складається під впливом конкретної економічної та соціально-політичної ситуації, зміни ціни робочої сили (оплати праці), рівня реальних доходів населення.

З рисунка видно, що у міру зниження рівня реальної заробітної плати (ціни робочої сили) попит на робочу силу з боку роботодавців і відповідно зайнятість зростають. Зростання реальної заробітної плати супроводжується збільшенням пропозиції робочої сили. У точці перетину цих кривих попит і пропозиція робочої сили збігаються, тобто виникає рівновага на ринку праці. Якщо ціна робочої сили вища від рівноважної, має місце безробіття, якщо нижча — дефіцит працівників.

На практиці загальна і структурна рівновага попиту і пропозиції робочої сили практично є недосяжними. Кон'юнктура ринку праці безпосередньо впливає на ціну робочої сили.

Ціна робочої сили має забезпечувати придбання на ринку такої кількості споживчих товарів і послуг, щоб працівник міг:

підтримати свою працездатність і одержати необхідну професійно-кваліфікаційну підготовку;

утримувати сім'ю і виховувати дітей, без чого ринок праці не зможе поповнюватися новою робочою силою замість тієї, котра вибуває;

підтримувати нормальний для свого середовища рівень культури і виконувати обов'язок громадянина суспільства, що також потребує витрат.

Ціна робочої сили виступає у вигляді заробітної плати. Зауважимо, що висока заробітна плата обмежує можливості підприємця в найманні додаткових працівників, скорочуючи попит на них, і навпаки, низький рівень зарплати дає можливість збільшити кількість робочих місць.

Ринок праці виконує такі функції:

- узгоджує економічні інтереси суб'єктів трудових відносин;
- забезпечує конкурентне середовище кожної зі сторін ринкової взаємодії;
- забезпечує пропорційність розподілу робочої сили відповідно до структури суспільних потреб і розвитку техніки;

- підтримує рівновагу між попитом на робочу силу та її пропозицією;
- формує резерв трудових ресурсів для забезпечення нормального процесу суспільного відтворення;
- сприяє формуванню оптимальної професійно-кваліфікаційної структури;
- стимулює працю, установлює рівноважні ставки заробітної плати;
- впливає на умови реалізації особистого трудового потенціалу;
- дає інформацію про структуру попиту і пропозиції, ємність, кон'юнктуру ринку тощо.

Основними суб'єктами ринку праці, як зазначалося, є роботодавець і найманий працівник. Останній має право розпоряджатися своєю здатністю до праці. Він є власником, носієм і продавцем своєї робочої сили. Роботодавець є покупцем цього товару.

Для найманого працівника основним джерелом засобів існування й індивідуального відтворення є його праця.

Суб'єктами ринку праці є також посередники між роботодавцями і найманими працівниками — держава, профспілки і спілки роботодавців.

Ринковий механізм являє собою єдність двох складових: стихійних регуляторів попиту і пропозиції робочої сили і регулюючого впливу держави на ці процеси.

Регулювання ринку праці здійснюється для забезпечення відповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією за обсягом і структурою, тобто має на меті досягнення їх ефективної збалансованості.

В умовах ринкових відносин будь-які диспропорції у виробництві призводять до порушення пропорцій ринку праці, тобто співвідношень між сукупною величиною попиту на робочу силу та її пропозицією, попитом на робочу силу та її пропозицією за галузями, регіонами; співвідношення між попитом на окремі професії, спеціальності та їх пропозицією.

ЛЕКЦІЯ №. 23. СУЧАСНА СВІТОВА ЕКОНОМІКА

23.1 Сучасна світова економіка як система та її компоненти.

23.2 Тенденції розвитку світового господарства від індустріального до постіндустріального суспільства.

23.3 Сучасні тенденції розвитку світового господарства.

Світове господарство (економіка) є системою національних господарств усіх країн світу, об'єднаних **міжнародним поділом праці (МПП)** та різноманітними економічними зв'язками глобальних масштабів.

Наведіть приклади спеціалізації країн на випуску певної продукції або наданні послуг.

Передумовою формування сучасної світової економіки стала географічна нерівномірність природних умов і ресурсів планети. Господарський розвиток країн і регіонів світу відбувався в умовах їхньої спеціалізації на тому або іншому виді економічної діяльності. Об'єктивною основою формування й подальшого розвитку світового господарства є МПП, який має яскраво виражений географічний характер. Країни та регіони із часом усе більше спеціалізуються на виробництві певної продукції. Цю продукцію виробляють у надмірній для власного споживання кількості, тому її продають на світовому ринку.

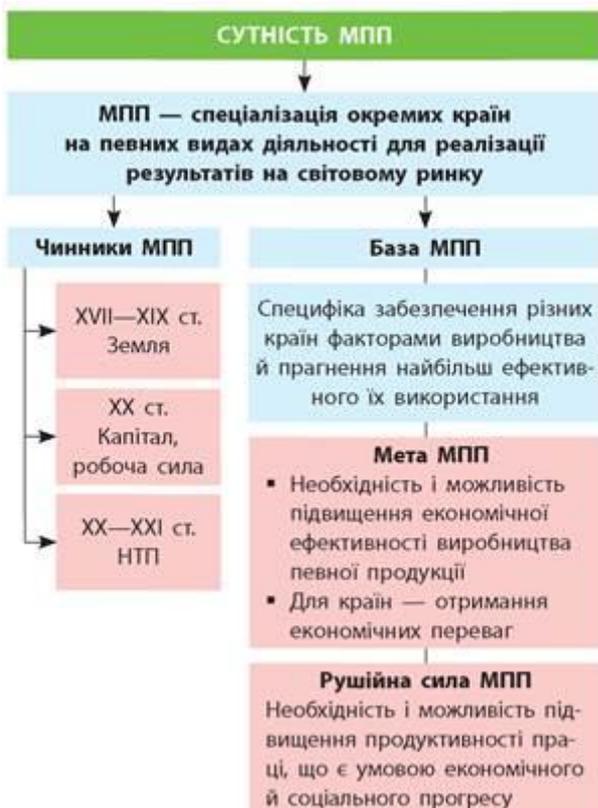
Для того щоб у країні (регіоні) сформувалася певна господарська спеціалізація, потрібні умови. По-перше, країна, яка бере участь у МПП, повинна мати переваги перед іншими країнами та регіонами у виробництві тієї чи іншої продукції або наданні послуг. По-друге, мають бути країни, які масово споживатимуть цю продукцію або користуватимуться цими послугами, оскільки не можуть самі її виробляти або надавати такі послуги. По-третє, витрати на доставку продукції до місця продажу або громадян до місця надання послуг мають бути вигідні країні-виробнику й країні-споживачу.

Процес створення світового господарства розпочався на мануфактурній стадії розвитку капіталізму в XVI ст. і завершився на межі XIX—XX ст. Саме тоді велика машинна індустрія дала змогу виготовляти продукцію в обсягах, які значно перевищували потреби країн-виробників. Кількість населення швидко зростала, і це вимагало освоєння все більшої кількості промислової сировини й вироблення продовольства.

Основою формування світового господарства стали бурхливий розвиток транспорту, розширення міжконтинентальних зв'язків, формування світового ринку. Планета через це ніби набагато зменшилася для людини. Водночас формувалася світова мережа колоніальних територій як аграрно-сировинних додатків світового господарства.

І зараз роль різних країн у функціонуванні світової економіки досить різна. Вона визначається насамперед рівнем розвитку продуктивних сил, які дають змогу економічно розвиненим країнам посідати провідні місця в сучасному МПП. Ці країни залишили за собою право продажу на світовому ринку дорогої готової продукції, високотехнологічного обладнання, надання фінансових, страхових, медичних, освітніх та інших послуг. Сировинна спеціалізація окремих країн, що склалася в колоніальну епоху, зберігається й зараз.

За сучасних умов економічна замкнутість окремих країн (наприклад Північної Кореї) не лише нераціональна, але й практично неможлива. У тій чи іншій формі міжнародний обмін продукцією або послугами все одно відбувається, зростає взаємозалежність національних економік, підвищується роль зовнішніх чинників у соціально-економічному розвитку окремих країн.



Сутність МПП.

Отже, поняття світового господарства не обмежується лише сукупністю національних економік, а визначається універсальними просторово-географічними зв'язками між національними господарствами. Їхню реальну єдність забезпечують МПП, науково-технічна та виробнича кооперація, міжнародна торгівля, валютно-кредитні операції.

Інтернаціоналізація, інформатизація, глобалізація, регіональна економічна інтеграція виробництва, перехід від економіки індустріального до економіки постіндустріального суспільства — ось неповний перелік сучасних тенденцій розвитку світового господарства.

Для сучасного етапу розвитку світового господарства характерна інтернаціоналізація виробництва на основі всебічного розвитку міжнародних економічних відносин. Міжнародні економічні відносини в сучасному світовому господарстві сприяють взаємодії національних економік, які до нього входять, інтернаціоналізації та глобалізації виробництва, забезпечуючи цим самим його цілісність.

У світовій економіці зростає значення міжнародних інтеграційних об'єднань. Глобальні інтеграційні тенденції у світовому господарстві поєднуються з регіональною економічною інтеграцією. До найвідоміших регіональних інтеграційних об'єднань належить Європейський Союз (ЄС), асоційованим членом якого є й Україна. У Північній Америці створено зону вільної торгівлі у складі США, Канади й Мексики (НАФТА). У Південній Америці діє інтеграційне економічне об'єднання МЕРКОСУР. Різні інтеграційні об'єднання країн є на всіх материках і частинах світу.

За додатковими джерелами підготуйте інформацію про названі та інші інтеграційні об'єднання країн та їхній вплив на сучасні тенденції розвитку світового господарства (офіційні сайти організацій: europa.eu/ — ЄС, www.mercosur.int/ — МЕРКОСУР, naftanow.org/ — НАФТА).

Розвитку світового господарства сприяє його інформатизація — збирання, обробка й використання інформації з метою прийняття стратегічних рішень щодо раціональних напрямків розвитку все більш інтегрованої глобальної економіки.

У світовому господарстві відбуваються важливі структурні зміни, які полягають у поступовому переході від індустріальної (промислової) моделі його розвитку до постіндустріальної. Цей перехід передбачає збільшення частки третинного сектору економіки (сфери послуг) і перетворення його на домінуючу сферу. Економічно розвинені країни вже

давно перебувають на постіндустріальному етапі розвитку власного господарства. Просуваються в цьому напрямку й країни, що розвиваються.

Це досить суперечливий процес, адже матеріальна сфера виробництва не може бути чимось другорядним. Хтось має виробляти машини, обладнання, одяг, меблі, продукти харчування тощо. Тому нерідко відбувається просто географічний перерозподіл господарських функцій між різними країнами і регіонами світу. Отже:

- Світове господарство — система національних господарств країн світу, об'єднаних МПП та економічними зв'язками в господарський комплекс глобального масштабу, що виник на основі розвитку транспорту, розширення міжконтинентальних зв'язків, формування світового ринку.

- Поняття світового господарства не обмежується лише сукупністю національних економік, а визначається універсальними просторово-географічними зв'язками між національними господарствами на основі МПП, науково-технічної та виробничої кооперації, міжнародної торгівлі, валютних і кредитних операцій.

- Інтернаціоналізація, інформатизація, глобалізація, регіональна економічна інтеграція, перехід від економіки індустріального до економіки постіндустріального суспільства — основні сучасні тенденції розвитку світового господарства.

- Зростає значення різноманітних міжнародних інтеграційних об'єднань.

- У світовому господарстві відбувається поступовий перехід від індустріальної до постіндустріальної моделі розвитку, що робить третинний сектор економіки домінуючим.

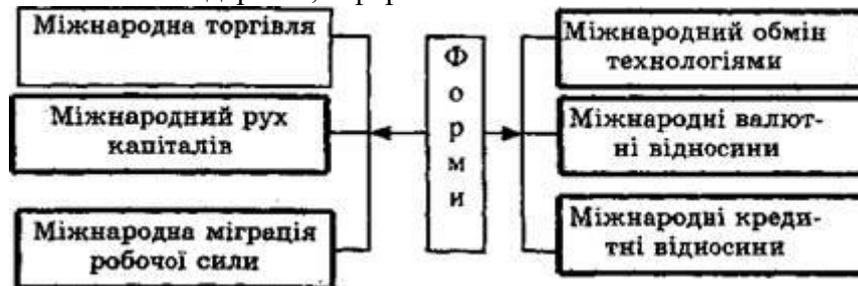
ЛЕКЦІЯ № 24. ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

24.1 Міжнародна торгівля. Міжнародна міграція робочої сили.

24.2 Міжнародний обмін технологіями. Міжнародні валютні відносини.

24.3 Міжнародні кредитні відносини. Міжнародне науково-технічне співробітництво

Основними формами економічних відносин, через які проявляється функціонування світової системи господарства, є форми:



Міжнародна торгівля - це форма функціонування світового ринку, під яким розуміється система обміну товарами й послугами на міжнародному рівні. Світовий ринок є складовою частиною світового господарства. Тому, хоча міжнародна торгівля існувала давно, світовий ринок сформувався лише в період зародження й розвитку капіталістичних відносин.

Особливостями світового ринку є те, що на ньому, по-перше, формується інтернаціональна вартість, по-друге, складаються світові ціни, в основі яких лежить інтернаціональна вартість. Характерною особливістю світового ринку на сучасному етапі є відносно високий ступінь його монополізації, оскільки світова торгівля стає ареною панування міжнародних монополій, особливо транснаціональних. Істотно впливає на розвиток міжнародної торгівлі також державна зовнішньоекономічна політика.

Міжнародний рух капіталу. Найважливішою тенденцією в міжнародних економічних відносинах з 20 ст. стало те, що поруч з вивозом товарів набуває все більшого значення вивіз капіталу. В сучасних умовах це практично основна форма міжнародних економічних відносин. Необхідністю і головною причиною вивозу капіталу є його відносний надлишок і монополізація національного ринку, що не гарантує його прибуткового застосування. Отже, капітал спрямовується за кордон у пошуках більш високого прибутку.

Існує дві основні форми вивозу капіталу: вивіз позичкового й підприємницького капіталу. Позичковий капітал вивозиться у вигляді міжнародних позик, що надаються як державами, так і великими міжнародними банками та валютними фондами (Міжнародний банк реконструкції, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд тощо). Позичковий капітал вивозиться: а) у вигляді будівництва за кордоном власних (або на паях) підприємств; б) шляхом придбання акцій закордонних підприємств; в) шляхом відкриття за кордоном власних філій або дочірніх підприємств.

Міжнародна міграція робочої сили. Створення великої машинної індустрії викликав розвиток і такої форми міжнародних економічних відносин, як міжнародна міграція робочої сили. Вона проявляється в еміграції (виїзді робочої сили за кордон) та імміграції (приплив робочої сили з-за кордону). Звичайно, на міжнародну міграцію робочої сили впливають і національні, й політичні, й ідеологічні фактори. Проте визначальними виступають фактори економічні.

Необхідність міжнародної міграції робочої сили зумовлена нерівномірністю нагромадження капіталу, існуванням відносного перенаселення (безробіття) як постійного джерела надлишкових робочих рук в одних країнах і недостача дешевої робочої сили в інших.

Характерною рисою міжнародної міграції робочої сили в сучасних умовах є рух двох різних типів мігрантів з відсталих країн у розвинуті. Один ТДП - це наукові кадри й спеціалісти (так звана втеча розуму), інший тип - це некваліфікована або малокваліфікована робоча сила, основною сферою зайнятості якої є галузі, де переважає важка ручна праця.

Міжнародний обмін технологіями. В умовах НТР великих масштабів досягає міжнародний технологічний обмін. Він відбувається в різних формах, які включають продаж готових товарів, комплектуючого обладнання для виробництва, а також патентів, ліцензій, ноуау⁶⁹. Продаж технологій має двояку мету. По-перше, вони продаються як звичайний товар, по-друге, продаж технологій використовується як ефективний засіб конкурентної боротьби на світовому ринку.

Міжнародні валютні відносини. В зв'язку з тим, що практично всі міжнародні економічні відносини мають вартісне вираження й опосередковуються грошовими формами, між країнами світового господарства формуються певні міжнародні валютні відносини. Важливою характеристикою стану тієї чи іншої країни в системі цих відносин є стан платіжного балансу.

Платіжний баланс - це виражене у валюті кожної окремої країни співвідношення між сумою платежів, отриманих з-за кордону, й сумою платежів, переведених за кордон за певний період часу, як правило, за рік. Стан платіжного балансу залежить від багатьох факторів. Серед них: стан зовнішньоторговельного балансу, міжнародного балансу послуг і руху інвестиційних доходів (прибутків, дивідендів, процентів), балансу міжнародного руху довгострокового й короткострокового кредиту тощо.

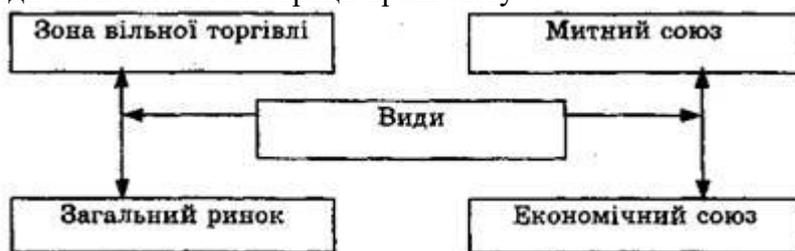
Стан платіжного балансу безпосередньо впливає на курс валюти тієї чи іншої держави. При активному платіжному балансі курс даної національної валюти підвищується відносно валют інших країн, при пасивному - навпаки понижується.

У сучасних умовах у світовому господарстві функціонує так звана ямайська міжнародна валютна система. Золото, як валютна цінність з цієї системи виключено. В основу визначення валютних паритетів покладені «спеціальні правила запозичення» -СДР70. Величина одиниці СДР визначається кошиком валют, до якого входять: долар США, німецька марка, японська ієна, англійський фунт стерлінгів, французький франк.

Міжнародні кредитні відносини. На основі руху позичкового капіталу в сфері міжнародних економічних відносин виникає міжнародний кредит. Він означає надання в масштабі світового господарства валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, строковості й платності. Суб'єктами (кредиторами й позичальниками) міжнародних кредитних відносин виступають банківські й промислові корпорації, державні організації, міжнародні й регіональні фінансово-кредитні інститути. Міжнародний кредит відображає процес інтернаціоналізації світового виробництва.

Рух позичкового капіталу в світовому масштабі привів до формування світового ринку капіталів. Він являє собою сукупність національних і міжнародних ринків капіталів. На цьому ринку розвинуті країни світу виступають одночасно і як кредитори, і як боржники, більшість же країн, що розвиваються, як боржники. (До останніх відноситься й Україна), їх сумарний зовнішній борг досяг астрономічних вершин - більш як трильйон доларів, що означає повну втрату ними економічної самостійності.

Види економічної інтеграції країн світу



Зона вільної торгівлі. Країни-учасниці цього об'єднання обмежуються скасуванням митних бар'єрів у взаємній торгівлі.

Митний союз. Вільне переміщення товарів і послуг всередині об'єднання доповнюється єдиним митним тарифом щодо, «третіх країн».

Загальний ринок. У такому об'єднанні ліквідуються митні бар'єри між країнами не тільки для торгівлі, але й для переміщення капіталів і робочої сили.

Економічний союз. Передбачає проведення єдиної економічної політики створення системи міждержавного регулювання соціально-економічних процесів.

Міжнародна трудова міграція. Важливою частиною процесу інтернаціоналізації міжнародного господарського життя у другій половині ХХ ст. стала міжнародна міграція робочої сили. Трудовий потенціал як найважливіший фактор виробництва шукає свого найбільш ефективного використання не тільки в межах національного господарства, але і в масштабах світової економіки.

Міжнародна трудова міграція — це форма міжнародних економічних відносин, яка полягає у переливанні трудових ресурсів з одних країн в інші і виражає процес перерозподілу трудових

ресурсів між ланками світового господарства. Вона виникає спочатку як стихійне явище, але поступово держава охоплює її своїм регулюванням. Разом з тим до останнього часу зберігається значний елемент ринкової стихії у міжнародній трудовій міграції.

У сучасних умовах міграція робочої сили набуває дедалі глобальнішого характеру. Сьогодні вона охоплює абсолютну більшість країн світу. Наприкінці 1990-х рр. загальна кількість мігрантів у світі оцінювалася у 125 млн осіб, що становить близько 2 % населення планети.

Причинами міграції робочої сили є фактори як економічного, так і неекономічного характеру. До причин неекономічного типу відносять: політичні, національні, релігійні, расові, сімейні та ін. Економічні причини пов'язані з відмінностями економічного рівня розвитку окремих країн, зокрема: низький рівень життя, масове безробіття, рівень заробітної плати тощо. Важливим фактором міжнародної трудової міграції є вивіз капіталу, функціонування міжнародних корпорацій.

Міжнародне науково-технічне співробітництво. Усе більш важливу роль у світогосподарських зв'язках відіграє обмін продукцією науково-технічної сфери.

Міжнародне науково-технічне співробітництво — це форма міжнародних економічних відносин, що являє собою систему економічних зв'язків у сфері науки, техніки, виробництва. Воно існує на основі спільних, наперед вироблених та узгоджених намірів, що закріплені у міжнародних економічних договорах та угодах.

Структура міжнародного науково-технічного співробітництва включає:

- створення координаційних міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень;
- міжнародне ліцензування, обмін науково-технічними документами, патентами, ліцензіями;
- міжнародний інжиніринг, співробітництво з приводу проведення і складання проєктів, консультації при їх виконанні;
- співробітництво в підготовці наукових та інженерно-технічних кадрів;
- проведення міжнародних наукових конференцій, симпозіумів;
- розробка науково-технічних прогнозів та ін.

Міжнародні валютно-фінансові організації. Розвиток економічного співробітництва, валютних і фінансових відносин між окремими державами обумовив появу міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Міжнародні валютно-фінансові організації — це інститути, створені на основі міждержавних угод з метою регулювання міжнародних економічних відносин.

Міжнародні валютно-фінансові організації відіграють усе помітнішу роль у світовій економіці. По-перше, їх діяльність дозволяє запровадити необхідний регулюючий фактор і певну стабільність у функціонуванні валютно-розрахункових відносин. По-друге, вони покликані слугувати форумом для налагоджування валютно-розрахункових відносин між країнами, і ця функція постійно посилюється. По-третє, зростає їх значення у сфері вивчення, аналізу та узагальнення інформації про тенденції розвитку і формування рекомендацій з найважливіших проблем світового господарства.

Провідними з міжнародних валютно-фінансових організацій є: Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку.

Одним з основних елементів світового валютного механізму є Міжнародний валютний фонд (МВФ), що був заснований у 1945 р. на основі рішень Бреттон-Вудської конференції і має статус спеціалізованого закладу ООН.

МВФ є міжурядовою валютно-кредитною організацією, діяльність якої спрямована на сприяння розвитку міжнародних економічних відносин, особливо фінансово-кредитних і торговельних.

Основними функціями МВФ є:

- вироблення правил регулювання валютних курсів і контролю за їх виконанням;
- надання державам—членам кредитів для вирівнювання платіжних балансів, підтримки національних валют.

Ці операції здійснюються МВФ тільки з офіційними органами країн, яким надається допомога: скарбницями, центральними банками, валютними стабілізаційними фондами. Кредити за розміром до 25 % квоти даної країни надаються без перешкод; якщо кредит

надається на більші суми, МВФ вимагає виконання країною певних умов щодо проведення її економічної політики, зокрема: скорочення державних капіталовкладень, бюджетних витрат, зниження курсу національної валюти тощо.

Світовий банк — це міжнародний інвестиційний інститут, заснований (спочатку під назвою міжнародний банк реконструкції та розвитку) у 1944 р. у Бреттон-Вудсі одночасно з МВФ. Позики, що надаються Світовим банком, надзвичайно вигідні для країн, які їх отримують. Як правило, вони надаються під низький процент на 15—20 років і мають п'ятирічний період. Позики одержують країни, що розвиваються, які продемонстрували певні можливості щодо економічного зростання і соціального прогресу. Статутом Світового банку передбачено, що його кредитні ресурси спрямовуються виключно на розвиток виробництва, приватного сектору економіки, малого бізнесу, а також на підтримку міжнародних зусиль з охорони довкілля.

Світовий банк включає чотири пов'язані між собою міжнародні фінансові інститути: Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародну асоціацію розвитку, Міжнародну фінансову корпорацію і Агентство з гарантій багатосторонніх інвестицій.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) — це спеціалізований заклад ООН, міждержавний інвестиційний інститут. Мета діяльності — сприяння країнам—членам у розвитку їх економіки шляхом надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Членами банку можуть бути тільки члени МВФ, голос також визначається квотою країни в капіталі МБРР (85,2 млрд дол.). Хоча членами МБРР є 181 країна, але лідирують у цій організації США, Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, Канада та Італія.

ЛЕКЦІЯ № 25. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

25.1 Сутність глобальних проблем

25.2 Основні причини виникнення глобальних проблем людства.

25.3 Соціально-економічна сутність глобальних проблем людства.

В останні десятиліття у світі виникло чимало загально планетарних проблем, які безпосередньо стосуються долі всього людства. Від їх своєчасного розв'язання залежить існування земної цивілізації, а забезпечити його можна лише спільними зусиллями всіх країн, міжнародних організацій. До таких проблем належать відвернення світової ядерної війни, необхідність ефективної та комплексної охорони довкілля, ліквідація відсталості країн, що розвиваються, продовольча, сировинна, енергетична та демографічна проблеми, ліквідація хвороб, раціональне використання глибин світового океану та мирне освоєння космічного простору, проблема розвитку самої людини, перспективи забезпечення її гідного майбутнього.

Поняття «**глобальні проблеми**» походить від французького слова *global*, що означає «всезагальний», «той, що охоплює всю земну кулю». Кожна з названих проблем породжена специфічними причинами, які зумовлені, з одного боку, специфікою розвитку продуктивних сил, географічного середовища, рівня прогресу техніки, природно-кліматичними умовами, тобто речовим змістом суспільного способу виробництва, а з іншого — специфічною суспільною формою, особливістю розвитку відносин власності. При всій різноманітності таких причин є певне коло спільних для них причинно-наслідкових зв'язків, притаманних розвитку технологічного способу виробництва.

Найзагальнішою причиною загострення глобальних проблем, яка характеризує технологічний спосіб виробництва, є швидке зростання народонаселення останнім часом, або демографічний вибух. Оскільки демографічний вибух супроводжується нерівномірністю зростання населення у різних країнах та регіонах, то у країнах, де найвищий приріст населення, а продуктивні сили розвинуті слабо, панують масовий голод, злидні. Так, якщо темпи приросту населення в країнах, що розвиваються, у ХХ ст. на 1,5 % перевищували темпи у промислово розвинутих країнах. Це стало однією з причин того, що в Азії, Африці та Латинській Америці майже 1 млрд осіб живуть в умовах абсолютної злиденності, приблизно 260 млн дітей хронічно недоїдають, від голоду і постійного недоїдання щорічно помирає понад 40 млн осіб. Демографічний вибух поглиблює продовольчу, екологічну, сировинну, енергетичну проблеми.

Важливою **причиною загострення** глобальних проблем, що розглядаються з точки зору речового змісту, є низький рівень впровадження ресурсо- та енергозберігаючих, екологічно чистих технологій. Внаслідок цього із загального обсягу природної речовини, що залучається у процес виробництва, форму кінцевого продукту набуває лише 1,5 %, з надр планети щорічно добувають майже 100 млрд тонн руди, корисних копалин і будівельних матеріалів (по 25 тонн на кожного жителя).

Застосування недосконалих технологій, зокрема спалювання нафти, вугілля і природного газу, призвело до того, що вміст вуглекислого газу в повітрі щорічно зростає на 0,5 %, а за останні 150 років він зріс на 25 %, причому на 12 % — за останні 30 років. Найбільшої шкоди завдають теплові електростанції, які працюють на вугіллі. Вони становлять 75 % усіх ТЕЦ і на їх частку припадає третина всіх викидів CO₂. У пило-газових викидах міститься понад 1400 шкідливих для людини речовин. Вміст двоокису вуглецю в атмосфері зростає, тому температура земної поверхні за останні сто років зросла на 0,6 %. Унаслідок цього підвищився рівень світового океану на 10 %, а швидкість наступу океану на сушу постійно прискорюється і становить 1,1 см за 10 років.

Причиною загострення глобальних проблем є також швидка урбанізація населення, зростання гігантських мегаполісів, що супроводжується скороченням сільськогосподарських угідь, лісів, бурхливою автомобілізацією. На 0,3 % території планети сконцентровано 40 % всього населення, нині існують десятки міст, кількість мешканців яких перевищує 10 млн осіб. У майбутньому чисельність цих міст і їхніх мешканців зростатиме.

Нині у світі налічується понад 700 млн автомобілів. За останні 30—40 років забруднення середовища вихлопними газами зросло утричі. У пострадянських країнах у великих промислових центрах 60 % викидів припадає на автомобільний транспорт. Унаслідок гіршої якості автомобілів у країнах СНД кожний із них викидає в повітря у 6 разів більше забруднених

речовин, ніж у країнах Європи. Особливо складна екологічна ситуація в Україні. Майже 10 % її території охоплено глибокою екологічною кризою, близькою до катастрофи і майже 70 % загальної земельної площі наближається до такого стану. Це спричинено надмірною концентрацією екологічно небезпечних виробництв. На частку республіки припадало 25 % забруднення природного середовища колишнього СРСР. Щороку в атмосферу викидалося понад 100 млн тонн шкідливих речовин, але при цьому не знешкоджувалася навіть четверта їх частина. Надалі ситуація дещо покращилася внаслідок глибокої економічної кризи. На початку 2002 р. у повітря і в землю було викинуто до 69 млн тонн шкідливих речовин, що у розрахунку на кожного жителя становила майже 1,25 т. Така ситуація значною мірою зумовлена тим, що значна частка електроенергії виробляється на ТЕС, які конструювались на низькому технологічному рівні (не було створено екологічно чистого котельного устаткування, експлуатувалися тривалий час без достатнього оновлення виробничого апарату; на них спалювалось низькосортне кам'яне вугілля). Оскільки Україна у формуванні раціональної структури паливного балансу значно відстає від розвинутих держав, то у майбутньому при збереженні такої технології і збільшенні в ньому частки вугілля екологічна ситуація погіршуватиметься.

Причиною загострення глобальних проблем є також варварське ставлення людини до природи, що найбільше виявляється в хижацькому вирубуванні лісів, знищенні природних річок, створенні штучних водоймищ, забрудненні шкідливими речовинами прісної води. Щороку у світі знищується 15 млн га лісів, тобто за хвилину 20 га; на одне посаджене дерево припадає 10 вирубаних; кожну секунду вирубуються ліси площею з футбольне поле. Тропічні ліси вирубуються зі швидкістю 5,5 га за хвилину. На заході Африки площа лісів скорочується на 5 % у рік. Інтенсивно вирубуються ліси в Росії, Україні та в деяких інших країнах колишнього СРСР. В Україні за період 1955—1995 рр. понад обґрунтовану норму вирубано приблизно 20 млн м³ лісу. Лише у 2002 р. несанкціоновано вирубано 36 тис. м³ лісу у Карпатському регіоні.

З початку ХХ ст. споживання прісної води зросло більше як у 7 разів, досягнувши на початку 90-х років майже 300 м³. У найближчі 80 років споживання води зросте в 1,5—2 рази. Водночас, за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, до 80 % усіх випадків захворювань пов'язані із споживанням неякісної води. Проблема води стає першочерговою. Чверть людства відчуває її нестачу. В Україні лише 26 % сільського населення має водогін, кількість річок зменшилася на 3 тис. Водночас до водного басейну України щорічно скидається понад 14 млрд м³ стічних вод (300 тис. літрів на одного жителя), внаслідок чого до водойм потрапило більше 1,8 млн т сульфатів, 2,1 млн т хлоридів та інших шкідливих речовин. Це призвело до концентрації в них солей важких металів і фенолів в декілька разів більше гранично допустимих норм. За оцінкою Європейської комісії ООН, для забезпечення нормального існування однієї людини, в тому числі ведення нею господарської діяльності необхідно 1,7 тис. м³ прісної води на рік, проте в Україні цей показник становить лише 1 тис. м³, причому споживання прісної води поступово збільшується. Внаслідок непродуманих заходів з меліорації земель в Україні в період існування СРСР було знищено 1 млн га найродючіших у світі ґрунтів. Хижацьке ставлення людей до природи виявляється також у втраті величезних масивів землі. За останні 100 років людство втратило 200 млн м² землі, а нині щорічно втрачає приблизно 6—7 млн га найродючіших земель.

Варварське, непродумане ставлення людини до природи виявляється також у надмірному використанні шкідливих мінеральних добрив, зокрема пестицидів. В Україні за період 1975—1995 рр. вміст гумусу в ґрунті зменшився з 3,5 до 3,1 %, а площі кислих ґрунтів зросли на 1,8 млн га (на 25 %), засоленіх — на 0,6 млн га (на 24 %). На початку ХХІ ст. щорічно зазнають ерозії до 80 тис. га сільськогосподарських угідь. У країнах, що розвиваються, щорічно отруюються пестицидами приблизно 400 тис. осіб. Надмірна загазованість, отруєння хімікатами тощо призвело до того, що в кістках сучасної людини вміст свинцю у 50 разів вищий, ніж у наших давніх предків. Збільшується отруєння ртуттю, кадмієм, що є причиною катастрофічно швидкого зростання кількості серцево-судинних та онкологічних захворювань.

З погляду суспільної форми загальними причинами загострення більшості глобальних проблем є, з одного боку, відносини капіталістичної власності, насамперед хижацьке ставлення

монополій до природних ресурсів, світового океану тощо. Тому за повоєнний період на США припадає понад 40 % світового обсягу забруднення екологічного середовища, а на кожного мешканця 1 кг токсичних речовин у повітрі. З іншого — причиною була деформація соціально-економічної системи в колишньому СРСР та деяких інших країнах Східної Європи, монопольна політика міністерств і відомств, панування тоталітарної системи.

Відносини капіталістичної власності, реакційна політика окремих держав були основними причинами зростання не лише мілітаризації економіки, а й міжнародної напруженості, політики «холодної війни», постійних війн у різних регіонах нашої планети. Так, після Другої світової війни у 130 конфліктах загинуло понад 20 млн осіб.

Нині на військові цілі щорічно витрачається більше 800 млрд дол. Водночас на ліквідацію неписьменності дорослих у світі потрібно лише 1,2 млрд дол., тобто значно менше, ніж на військові витрати за один день.

Однією з соціальних причин загострення глобальних проблем є непродумана регіональна політика держав, відсутність економічного суверенітету республік, національної власності на свої природні ресурси, засоби виробництва тощо. Наприклад, в Україні власність держави (формально українського народу) на засоби виробництва становила лише 5 %, не існувало власності на природні ресурси.

З'ясовуючи сутність глобальних проблем, по-різному трактують причини і природу їх загострення. Так, американські науковці (В. Войскопер, Д. Блейні та ін.) основними причинами зростання мілітаризації капіталістичної економіки вважають природно-історичні умови розвитку людини, її психологію, прагнення до насильства. Причину кризи навколишнього середовища американський учений Ф. Слейтер, швейцарський дослідник Ж. Дерст та інші вбачають у притаманному людині інстинкті до руйнування. Західні ідеологи такою причиною називають зростання народонаселення, сучасну НТР, зростання промислового виробництва.

Однак такі тлумачення ігнорують соціальну сутність людини, відображають однобічний підхід до неї лише як до біологічної істоти, хоч у людині органічно поєднуються біологічне та соціальне, а її сутність з боку суспільної форми — це сукупність усіх суспільних відносин. Пояснювати загострення екологічних проблем лише розгортанням НТР, зростанням промислового виробництва з боку суспільної форми — значить перебувати на позиціях технологічного детермінізму. Біологізаторське пояснення характерне для тих науковців, які вбачають загострення глобальних проблем лише у зростанні народонаселення. Ці автори ігнорують вирішальну роль у виникненні глобальних проблем людства суспільної форми способу виробництва — відносин економічної власності.

Глобальні проблеми — комплекс економічних та надбудовних зв'язків і відносин між державами і соціальними системами, суспільством і природою в загальнопланетарному масштабі, які зачіпають життєві інтереси народів усіх країн і повинні вирішуватись ними спільно.

Метою таких концепцій є перекладання вини капіталістичної системи за загострення глобальних проблем на все населення планети. Спростовує такий підхід досвід Китаю з 1,2 млрд населення, який після проведення економічних реформ навіть експортує частину сільськогосподарської продукції. Трагування зростання населення як основної причини названих проблем є метафізичним.

Перелічені причини загострення глобальних проблем з погляду речового змісту (демографічний вибух, інші зумовлені розвитком сучасної системи продуктивних сил фактори) стосуються лише однієї із сторін суспільного способу виробництва і мають бути доповнені характеристикою відносин економічної власності у різних соціальних системах, аналізом соціальної, політичної, юридичної та інших сторін надбудовних відносин.

ЛЕКЦІЯ № 26. ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК СУБ'ЄКТ МІКРОЕКОНОМІКИ

26.1 Сутність домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин

26.2 Держава, ринок, домогосподарство.

Основними суб'єктами ринкової економіки є домашні господарства, підприємства, держава.



Домогосподарства в ринковій економічній системі

Як самостійний суб'єкт ринкових відносин домогосподарство - це група фізичних осіб, які приймають самостійні економічні рішення. Поняття «домогосподарство» широко застосовується в економічній науці; досліджуються економічні причини і закономірності виникнення домогосподарств. Існує думка, що історично домогосподарства були першими господарюючими суб'єктами економіки, тому що в процесі розвитку продуктивних сил все частіше виникала ситуація, коли вигода змушувала людей об'єднувати своє майно з метою здійснення крупних проектів підприємницького характеру. Такі угоди були нестійкими, але дозволяли досягати більшої дохідності проектів. Початковою формою об'єднання були шлюбні угоди між членами домогосподарств. У такому розумінні поняття «сім'я» є вторинним стосовно поняття «домогосподарство».

В економічній літературі, розкриваючи економічний зміст і сутність домогосподарства, автори, як правило, в основу своїх визначень висувають одну або декілька ознак: спільне господарство; спільний бюджет; спільна власність; спільна територія проживання; родинні відносини.

Згідно з рекомендаціями Організації Об'єднаних Націй домогосподарство - це «особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всім необхідним для життя», тобто об'єднаних спільним веденням господарства. У науковій, навчально-методичній літературі знаходимо й інші визначення.

Сутність домогосподарств як суб'єктів ринкових відносин проявляється через їх функції, які вони виконують в економічній системі суспільства. Головні з них: постачання чинників виробництва, споживання та заощадження.

Кругообіг в економіці починається з домашніх господарств. Перш за все домашні господарства є постачальниками ресурсів, таких як послуги чинника «праця», капітал, земля 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. В умовах ринку домогосподарства і підприємства одночасно діють і як покупці, і як продавці.

Домогосподарства можуть постачати національному виробництву грошові ресурси, які необхідні для організації суспільного виробництва. Вони купують акції великих промислових корпорацій і банків, кладуть гроші на ощадні рахунки, купують облигації.

Провідною функцією домогосподарств, що створює умови для ефективного попиту та стимулює зростання обсягів виробництва товарів і надання різноманітних послуг, є споживання. Рівень споживання визначається їхніми сумарними доходами, загальним споживчим бюджетом, житловим і накопиченим майном.

1. Підприємства, використовуючи виробничі ресурси, виробляють різноманітні матеріальні блага та послуги. Основними цілями діяльності підприємств в умовах ринку є отримання прибутку та досягнення прийнятної дохідності.

Держава - це сукупність суспільних і соціальних структур. Таких структур надзвичайно багато, але кожна з них націлена на задоволення суспільних потреб. Для досягнення своєї базової мети (прийнятне задоволення суспільних потреб) держава, зокрема, формує централізовані фонди грошових коштів.

2. Домашнє господарство є однією з найменш досліджених економічних одиниць. Частково це можна пояснити тим, що економічні відносини на цьому рівні тісно пов'язані з соціальними відносинами, суттєво залежать від психологічних, історичних та інших факторів, які визначають економічну діяльність людей. Однак останнім часом ставлення дослідників до домашніх господарств як самостійних економічних одиниць змінилось. Економісти, які розглядали у своїх дослідженнях домашні господарства, вивчали в основному їх зовнішні зв'язки: вплив на національне господарство і зворотний вплив національного господарства на домогосподарства. Проте і в середині самого домашнього господарства відбуваються надзвичайно складні економічні процеси. Сучасна економічна наука вважає, що в межах домашнього господарства здійснюється виробництво продуктів та послуг, але це виробництво не отримує зовнішньої економічної оцінки.

3. Поняття «домашнє господарство» окремими авторами використовується як синонім поняття «сім'я». Таке використання не зовсім коректне. На відміну від сім'ї, домашнє господарство може бути представлено однією людиною, декількома сім'ями або може мати у своєму складі людей, які не є родичами.

4. У вітчизняних підручниках та навчальних посібниках з економічної теорії, політичної економії зустрічаємо наступні визначення:

«Домашні господарства країни - це сукупність усіх приватних господарств, діяльність яких спрямована на задоволення власних потреб. Під домашнім господарством мають на увазі економічний суб'єкт, який складається з одного або більшої кількості індивідів, що спільно здійснюють господарську діяльність і мають спільний бюджет».

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.

«Домогосподарство - сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках.

Цікавою є концепція, яка визначає домогосподарство як одиницю, що має різні типи стратегій: стратегію існування, соціальної мобільності, виживання, міграції. Домогосподарство, відповідно до цієї концепції, діє всередині домінуючої економічної системи, яка забезпечує як можливості, так і бар'єри для нього. В аналіз включаються наступні показники: продуктивна праця і репродуктивний фактор, потреби членів сім'ї і рівень доходів, відносини споживання і виробництва, динаміка максимального прибутку.

Є й інші теорії. Незважаючи на відмінності в підходах, дані теорії розглядають домогосподарство через призму взаємодії декількох економічних інститутів: ринку праці, ринку споживчих товарів, ринку виробничих товарів, фінансового ринку тощо.

ЛЕКЦІЯ № 27. ПІДПРИЄМСТВО І ПІДПРИЄМНИЦТВО

27.1 *Поняття підприємства, ознаки підприємства.*

27.2 *Підприємницькі структури.*

27.3 *Класифікація підприємств за різними ознаками.*

27.4 *Засновницькі документи та їх підготовка.*

Підприємство – це організаційно відокремлена й економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг. Головне завдання підприємства полягає в задоволенні потреб ринку в його продукції або послугах з метою одержання прибутку. Основними законодавчими актами, які регулюють діяльність підприємств в Україні, є Закони України: «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні» та ін. Зокрема, Закон України «Про підприємства в Україні» визначає види та організаційні форми підприємства, правила їх створення, реєстрації, реорганізації та ліквідації, механізм здійснення підприємницької діяльності в умовах переходу до ринкової економіки. Цим Законом визначені рівні правові умови для діяльності підприємств незалежно від організаційної форми та форми власності на майно; він спрямований на забезпечення самостійності підприємств, визначає їх права і відповідальність за результати своєї господарської діяльності, регулює відносини підприємств з іншими суб'єктами господарювання, органами державного управління та ін.

Підприємства мають такі ознаки:

- виробничо-технічна єдність (спільність продукції, що виготовляється, процесів її виробництва, певний склад виробничих фондів, єдина технічна політика, спільність допоміжного і обслуговуючого господарств);
- організаційно-соціальна єдність (наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи);
- фінансово-економічна самостійність (можливість самостійно визначати напрямки економічного розвитку, склад, обсяги продукції, що випускається, напрямки розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільність системи планування та обліку).

Підприємницькі структури поділяють за такими ознаками:

- економічним призначенням: на виробництво засобів виробництва; предметів споживання; продукції воєнно-промислового комплексу (ВПК); виробництво ідей і послуг; духовне виробництво;
- масштабами виробництва: індивідуальні, серійні, масові;
- рівнем спеціалізації: спеціалізовані, універсальні, мішані;
- кількістю персоналу: малі, середні, великі;
- галузями виробництва: промислові, будівельні, сільськогосподарські, громадського харчування, торгівлі, побутового обслуговування, культури та ін.;
- сферами виробництва: виробничі, невиробничі;
- новими формами господарювання: фірми, контори, бюро, агентства, біржі, групи, фонди, кооперативи, товариства, банки, шопи тощо.

Підприємницькі структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою інноваційну, виробничу, маркетингову, постачальницько-збутову, фінансову та соціальну діяльність. Такими об'єднаннями можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, консорціуми, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи. В Україні найбільш поширеними **формами об'єднання підприємств** є:

- асоціація – найпростіша форма договірного об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;
- корпорація - договірне об'єднання господарських суб'єктів на засадах інтеграції та виробничих інтересів з делегуванням їй окремих повноважень;
- консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї, інвестиційного проекту;

- концерн – об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю, найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва;

- холдинг – організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, яке безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання контрольного пакету акцій інших підприємств.

Підприємства класифікуються за рядом ознак, а саме:

Мета і характер діяльності:

- комерційні, метою яких є одержання прибутку;
- некомерційні, які не ставлять собі за мету отримання грошових економічних результатів (благодійні фонди і організації).

Форма власності:

- приватні (індивідуальні, засновані на власності однієї особи без права найму робочої сили; сімейні, засновані на власності і праці однієї сім'ї; приватні, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили);
- колективні (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);
- державні (засновані на власності держави, в тому числі казенні);
- муніципальні (державні комунальні підприємства, засновані на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);
- спільні підприємства (засновані на власності фізичних або юридичних осіб різних держав);
- іноземних громадян або організацій (засновані виключно на власності фізичних або юридичних осіб іноземних держав).

Національна належність капіталу підприємств:

- національні (капітал підприємств належить підприємцям своєї країни);
- іноземні (капітал підприємств повністю є власністю іноземних громадян);
- змішані (капітал підприємств належить громадянам різних країн).

Галузево-функціональні види діяльності: промислові; сільськогосподарські; будівельні; транспортні; торговельні; лізингові; лізингові; та ін.

Розміри підприємств за чисельністю працівників:

- малі, до яких належать (за чисельністю працюючих):
- у промисловості та будівництві – до 200 чол.;
- у інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.;
- у науці і науковому обслуговуванні – до 100 чол.;
- у галузях невиробничої сфери – до 25 чол.;
- у роздрібній торгівлі – до 15 чол.;
- середні;
- великі.

Розміри середніх і великих підприємств за чисельністю працюючих законодавчо не регулюються. Існують інші класифікаційні ознаки підприємств, наприклад, за типом виробництва, за ступенем спеціалізації, але перелічені є найважливішими.

До засновницьких документів, що підтверджують статус юридичних осіб, відносять статут та засновницький договір. Створення малих підприємств, фірм, товариств, банків, фінансових груп, бірж, асоціацій, концернів, об'єднань, підприємств та інших підприємницьких структур без цих документів неможливе. Для тих, хто створюватиме індивідуальні, приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства; для повного, командитного товариства з колективною формою бізнесу – **засновницький договір**, а для акціонерних товариств, товариств з обмеженою, а також додатковою відповідальністю та різних об'єднань підприємств необхідні обидва ці документи. Процедура та механізм їх організації мало чим відрізняються.

Оскільки статут і засновницький договір підприємств, фірм мають самостійне значення та однакову юридичну силу, їх слід затверджувати і змінювати в однаковому порядку. Вони не повинні текстуально дублювати один одного, хоча найбільш принципові положення слід

формулювати ідентично. Це стосується, зокрема, найменування підприємства (фірми) та його місцезнаходження; обсягу статутного фонду, розміру і частки вкладу кожного учасника; порядку і строків внесення вкладів; розподілу прибутку; формування і повноваження органів управління; умов ліквідації. При суперечливості формулювань перевагу слід надавати положенням засновницького договору, зареєстрованого нарівні зі статутом.

Чинне законодавство не містить спеціальних вимог щодо розмежування змісту засновницького договору та статуту. Разом з тим, у Законі України «Про підприємства в Україні» окреслено обов'язкові ознаки статуту кожного підприємства. Це визначення у статуті: власника і напій підприємства; його місцезнаходження; предмета і цілей діяльності; органів управління; порядку їх формування і компетенції; повноважень трудового колективу і його виборних органів; органу, що має право представляти інтереси трудового колективу; порядку утворення і ліна підприємства; умов реорганізації і ліквідації підприємства.

Статут підприємства – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність. У ньому зазначається точна назва підприємства, його місцезнаходження, форма власності, вид діяльності, місія функціонування та основні цілі, органи управління, порядок реорганізації і ліквідації та ін. Зміст статуту не повинен суперечити положенням законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства. Завдання статуту – дати повне уявлення про правовий статус підприємства (фірми) як самостійного господарського суб'єкта, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління і самоуправління, режим формування і використання майна підприємства і фірми), розпорядження його коштами і прибутком. У цьому розумінні **статут** - це акт підприємства, що внутрішньо регламентується, доповнює та конкретизує більшість положень засновницького договору.

Таке призначення статуту виявляється і в його структурі, яка, на відміну від договору, докладніша і складається з наступних розділів: «Загальні положення», «Предмет (вид), основні цілі та напрями діяльності», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Права фірми», «Майно фірми», «Фонди фірми», «Виробничо-господарська діяльність», «Управління фірмою і її трудовим колективом», «Організація та оплата праці», «Розподіл прибутку (доходу) та відшкодування збитків», «Облік, звітність і контроль», «Припинення діяльності фірми (реорганізація та ліквідація)».

Суть засновницького договору полягає у тому, що він є одним з різновидів згоди про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи. Його зміст – об'єднання майна (капіталів) і підприємницьких зусиль з метою отримання прибутку. Тому основним дном засновницького договору є визначення всіх параметрів взаємовідносин між учасниками фірми, насамперед майнового та організаційного характеру. Це виявляється і в структурі договору, який має такі розділи: «Преамбула», «Предмет договору», «Загальні положення договору», «Юридичний статус фірми», «Види діяльності», «Статутний фонд і вклади засновників (учасників)», «Права та обов'язки засновників (учасників)», «Управління фірмою», «Розподіл прибутку (доходу) та відшкодування збитків», «Решта умов», «Відповідальність за порушення договору», «Умови розірвання договору», «Умови та строки набуття договором чинності».

Під час формування договору особливу увагу слід звернути на конкретні розміри, терміни і порядок участі партнерів у формуванні майнової бази, умови участі у розподілі прибутків та ризиків; конкретні одно- та двосторонні права й обов'язки учасників; порядок передавання прав на об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки тощо) та їх комерційне використання, відповідальність партнерів за неналежне виконання своїх обов'язків; форсмажорні обставини (тобто обставини так званої «непоборної сили»), що звільняють учасник їм від відповідальності через неможливість виконання взятих на себе зобов'язань; порядок вирішування суперечок між учасниками і право що застосовується; конфіденційність у процесі створення і діяльності фірми, строк діяльності.

ЛЕКЦІЯ № 28. КАПІТАЛ І НАЙМАНА ПРАЦЯ

28.1. Історія етимології капіталу.

28.2 Перетворення грошей у капітал.

28.3 Загальна формула руху капіталу.

28.4 Первісне нагромадження капіталу.

28.5 Наймана праця і робоча сила як товар.

Вивчаючи перше питання, слід звернути увагу насамперед на те, що етимологія слова «капітал» нічого не роз'яснює. Термін «капітал» (*capitale*, від лат. *caput* — голова) уперше з'являється в XII і XIII ст. і означає «засоби, склади товарів, сума грошей, гроші, позичені під процент». У своїй проповіді св. Бернандіно із Сієн (1386—1444) говорив, що існує «породжуюча причина багатства, яку ми всі звемо капітал». Поступово термін починає вживатися в більш вузькому значенні: грошове багатство виробника або купця. У XVII ст. цей термін у своєму вузькому значенні став загальноприйнятим, особливо стосовно продуктивного капіталу. Іменник «капіталіст» зустрічається вже в середині XVII ст. і позначає власників капіталу. Слово «капіталізм» пізнього походження, його запровадив К. Маркс.

Отже, етимологія терміна «капітал» фіксує деякі ключові елементи феномену: він первісно пов'язаний з грішми і являє собою специфічний спосіб організації виробництва.

Розглянемо категорію «капітал» у тісному зв'язку з грішми. Ще в середньовічній Західній Європі гроші виступали не тільки як загальний еквівалент, а і як найбільш абстрактна форма суспільного багатства та абсолютний ліквідний засіб. Саме ці характеристики сприяли перетворенню грошей у капітал. Спочатку розглянемо механізм перетворення грошей у капітал і формулу руху грошового капіталу.

Гроші стають капіталом лише тоді, коли їх пускають в обіг для наживи, тобто для одержання грошової суми більшої ніж первісно вкладена.

Якщо продаж одного товару здійснюється задля купівлі іншого, то форма товарного обігу має такий вигляд: $T—G—T$. Тут гроші обслуговують обмін товарів у функції засобу обігу. Безумовно, що і за такої форми товарного обігу в руках окремих осіб можуть сконцентруватися значні суми грошей. Виникне майнове розшарування, але воно не розкриває сутності категорії «капітал».

13.1.3. Загальна формула руху капіталу

Загальна формула руху капіталу така: $G—T—G'$, де $G' = G + ?G$, а $?G$ — це приріст грошей над первісною сумою.

Таким чином, первісно авансована вартість G не тільки зберігається в обігу, але й змінює свою величину, долучає до себе додаткову суму грошової вартості $?G$, тобто зростає. І саме цей рух перетворює гроші в капітал.

Гроші використовувались як капітал, тобто з метою збагачення, ще за рабовласництва і кріпацтва. У цих суспільствах існували так звані допотопні форми капіталу — торговельний і лихварський.

Торговельний і лихварський капітали діяли у сфері обігу. Вони безпосередньо не вторгались у сферу виробництва, де продовжували панувати відповідно рабовласницькі і феодалські порядки. Докорінний поворот відбувається тоді, коли поряд з грошовим капіталом виникає продуктивний капітал, формуючи специфічний спосіб організації виробництва, який К. Маркс назвав капіталістичним.

Формула руху капіталу $G—T—G'$ є загальною, тому що в усіх галузях розвинутого товарного господарства рух капіталу виступає в цій формі. Крайні буквені члени цієї формули свідчать, що їй властива суперечність. Оскільки $G' > G$, то виникає питання, що є джерелом $?G$, прибутку. Це є однією з ключових проблем даного курсу політичної економії.

Формування продуктивного капіталу історично пов'язується з первісним нагромадженням капіталу і становленням капіталістичного підприємництва.

Капіталістичне підприємництво, що виникло в надрах феодалізму, відрізнялось від попередніх форм товарного господарства перш за все як велике виробництво, що використовує кооперацію праці багатьох найманих робітників. Виникнення капіталістичного підприємництва пов'язане з первісним нагромадженням підприємницького капіталу.

Первісне нагромадження капіталу, що створює капіталістичні відносини, є процесом, який перетворює, з одного боку, засоби виробництва і засоби до життя в капітал, а з іншого — безпосередніх виробників у найманих робітників.

Процес первісного нагромадження являв собою передісторію капіталізму та утвердження капіталістичного способу виробництва. Основу цього процесу становив розвиток товарного виробництва. З розвитком ремесел і торгівлі відбувалась усе більша диференціація ремісників, причому багаті цехові майстри перетворювались спочатку в скупників, а потім у промислових підприємців, що створювали капіталістичні майстерні та мануфактури.

У процесі первісного нагромадження капіталу велику роль відігравали торговельний та лихварський капітал, які сприяли розвитку товарно-грошових відносин. Торговельний капітал часто рухався в промисловість, і купець у цьому разі перетворювався в капіталіста-мануфактурника. Лихварі ставали іноді банкірами. Водночас із формуванням верстви найманих робітників відбувалось виникнення буржуазії — власників грошового і продуктивного капіталу.

У процесі первісного нагромадження капіталу певну роль відіграло насилля. Класичним прикладом того, як здійснювалось первісне нагромадження капіталу, були драматичні події, що розгорнулися в XVI—XVII ст. в Англії. Тут обуржуазнене дворянство насильно зганяло із земель селян, вільних від кріпосної залежності. Обезземелені селяни вимушені були найматися до капіталістичних підприємців. Паралельно з цим ішов процес формування верстви капіталістичних фермерів — сільськогосподарських підприємців. Розорені й пограбовані селяни перетворились у неімущих бідняків, готових за будь-яку платню працювати на капіталіста-підприємця.

Велику роль відіграли й інші методи нагромадження багатств, такі як система колоніального грабунку народів, колоніальна торгівля, розкрадання державного майна, система державних позик і податків, митна політика держави тощо.

Капітал виникає тільки там, де підприємець, будучи власником засобів виробництва та грошових ресурсів, знаходить на ринку вільного робітника в ролі продавця робочої сили, наймає його і здійснює процес виробництва товарів з метою одержання більшої вартості, що виступає у формі прибутку.

У вітчизняній навчальній літературі капітал визначають так: «...це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить більшу вартість, тобто самозростає».

Умовами, за яких функціонує категорія капітал, є:

- 1) високорозвинуті товарне виробництво, обіг і ринок;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення за рахунок одержання прибутку;
- 3) зосередження в частини господарюючих суб'єктів значної кількості засобів виробництва і грошових ресурсів;
- 4) наявність людей праці, юридично вільних, але які позбавлені засобів виробництва і життєвих благ, що змушує їх найматися.

Отже, **капітал** — це категорія, що виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини. Ми розглядаємо капітал як явище соціально-економічне.

Капітал — це авансовані підприємцями у виробництво товарів засоби виробництва, грошові ресурси і засоби на оплату найманої праці, які в процесі своєї продуктивної взаємодії забезпечують зростання вартості та збагачення підприємців.

Багато дослідників вважають, що капітал — це сукупність засобів виробництва, які приносять дохід їхньому власникові. «Капітал, — пише видатний американський економіст П. Самуельсон, — цей термін часто застосовують до товарів виробничого призначення...», які «...перебувають у приватній власності, а вироблюваний ними дохід належить їх власникам».

Значного поширення набув погляд на капітал як на один з факторів виробництва, що поряд з працею, землею і підприємницькою діяльністю приносить дохід. Основою такого підходу можна вважати французького економіста Ж. Б. Сея.

Усі розглянуті підходи загалом можна охарактеризувати як політекономічні. З погляду ж підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів, які він може використати для здійснення господарської діяльності та одержання прибутку.

Капітал підприємця є його приватною власністю. Але його власність не поширюється на інший фактор виробництва — робочу силу вільних робітників. Останніх він може залучити через механізм наймання. Наявність найманої праці — обов'язковий соціально-економічний чинник функціонування в економічній системі суспільства категорії капітал.

Економічна теорія розглядає дві основні форми працевлаштування людей: пряму і побічну.

Пряме (безпосереднє) працевлаштування є характерним для дрібного товарного виробництва та сектору підприємств колективної власності. Пряме поєднання робочої сили і засобів виробництва можливе лише тоді, коли власник робочої сили водночас є власником (чи співвласником) підприємства, на якому він працює.

Але в ринковій економіці більшість підприємств є приватною власністю підприємців-капіталістів. Певна частина підприємств є державною власністю.

Наймана праця здійснюється за допомогою засобів виробництва, які не належать працівникові, тобто відчужені від нього; процесом праці керує власник засобів виробництва; результати виробництва присвоюються власником капіталу.

Наймання праці — це письмовий чи усний договір між власником підприємства або його представником і працездатною особою про використання робочої сили суб'єкта, що працевлаштовується, у виробничому процесі підприємства за відповідну грошову винагороду. Грошова винагорода має назву заробітна плата.

Розглядаючи суть наймання варто звернути увагу на таке. За капіталізму власник робочої сили є вільною особою і з точки зору буржуазного права може розпоряджатися своїми здібностями за власним вибором. Проте реалії життя такі, що робітник, будучи юридично вільним, позбавлений власності на засоби виробництва і засоби до життя. Заводи, фабрики, банки, торговельні центри належать капіталістам, які представляють меншість нації, але уособлюють у собі найбагатшу її верству. Як за цих умов люди праці можуть реалізувати свою здатність до життя? Вихід один: винести свою робочу силу на ринок праці і продати її наймачеві як товар.

Отже, юридична свобода робітника за відсутності в нього джерел до життя є тим економічним чинником, який перетворює його здатність до праці у товар. З виникненням капіталізму створюється особливий ринок — ринок праці.

У загальному вигляді властивості товару робоча сила ті самі, що й для інших товарів. Але є і відмінності, зумовлені специфічністю цього товару. По-перше, у даному разі товаром є не річ, а здатність людини до праці. По-друге, здатність до праці, на відміну від звичайних товарів, відчужується на строк через ринок праці у формі наймання. По-третє, реальне відчуження здатності здійснюється у процесі праці найманого виробника. По-четверте, корисність робочої сили проявляється в її продуктивній силі, якості, культурному розвитку, сумі інших здатностей. Особливим проявом корисності робочої сили є її вміння приводити в рух і «співпрацювати» з капіталом (засобами виробництва). По-п'яте, вартість товару робоча сила виступає як вартість життєвих засобів, необхідних для нормального відтворення робочої сили індивіда та членів його родини. (крім того, на вартість робочої сили впливають: гранична продуктивність праці, моральний фактор, звичаї і традиції, національні особливості, рівень культури та людяності в суспільстві.)

ЛЕКЦІЯ № 29 Витрати виробництва та прибуток

29.1 *Визначення витрат виробництва, характеристика видів витрат*

29.2 *Закон спадної віддачі, граничний продукт*

29.3 *Визначення ціни та характеристика її видів*

29.4 *Характеристика методів ціноутворення*

Усі ресурси, які потрібні для виробництва будь-якого продукту, по-перше, знаходяться у власності інших виробників і потребують платні, і, по-друге, вони обмежені, тобто їх завжди бракує, не вистачає.

Обмеженість ресурсів примушує виробників постійно робити альтернативний вибір, тобто відмовлятися від одних ресурсів на користь інших (наприклад, відмовлятися від металу на користь пластмаси), або виробляти із даного ресурсу той чи інший продукт (наприклад, із дерева можна виробляти меблі, будівельні матеріали, папір тощо) і на цій основі отримувати найбільший ефект в досягненні своєї мети. В графічній формі це відображається кривою виробничих можливостей.

Виходячи з цього, усі витрати на виробництво продукції є альтернативними.

Альтернативними витратами є витрати виробництва товарів і послуг, які вимірюються з точки зору утраченої (упущеної) можливості виробництва іншого виду товару або послуги, які вимагають таких же витрат ресурсів.

Якщо при виборі із двох можливих благ споживач (покупець) віддає перевагу одному, жертвує іншим, то друге благо є альтернативною ціною першого.

Отже, альтернативні витрати є ціна втрати, на яку готовий іти споживач, щоб отримати можливість придбати необхідне благо.

Альтернативні витрати бувають прямі, явні або зовнішні і непрямі, неявні або внутрішні.

Зовнішні (прямі або явні) витрати – це грошові витрати на оплату ресурсів, які фірма купує в інших підприємств. До складу таких витрат входять заробітна плата найманим працівникам, витрати на придбання сировини, матеріалів, палива, енергії, транспортні витрати, орендна плата за користування приміщенням, амортизаційні відрахування та інші, що пов'язані з виробництвом благ.

Внутрішні (непрямі або неявні) – це витрати власних ресурсів фірми або вкладень її власників. На відміну від зовнішніх витрат, внутрішні витрати не приймають форми конкретних платежів за контрактами. Це – грошові платежі, які могли б отримувати за свої ресурси власники даного підприємства при іншому способі їх застосування. Якщо фірма є власником певних чинників виробництва (наприклад, приміщення або частки обладнання), які використовує в процесі виробництва, то вона не може сама в себе їх купувати. Крім того, фірма втрачає можливість здати їх в оренду й отримувати за це відповідний дохід. Таким чином, витрачаючи власні ресурси в своїй справі підприємець втрачає грошову вигоду, відмовляючись від інших альтернативних можливостей, їх використання.

Крім зовнішніх і внутрішніх, витрати фірми у короткостроковому періоді поділяються на постійні і змінні. Постійні витрати (FC) – це витрати, величина яких не змінюється в залежності від змін обсягів виробництва продукції (Q). Постійні витрати пов'язані з існуванням самої фірми (її виробничого обладнання) і тому повинні бути оплачені, незалежно від того, виробляє вона продукцію чи ні. До них відносяться: орендна плата, відсотки за борговими зобов'язаннями, страхові внески, амортизаційні відрахування, платня керівникам і охоронцям фірми і т.п. Графічно постійні витрати відображені на мал.1 прямою лінією (лінія FC).

Змінні витрати (VC) – це витрати, величина яких змінюється в залежності від зміни обсягів виробництва (Q). До них відносяться витрати на придбання сировини, енергії, палива, транспортних послуг, оплата основної частини зайнятої робочої сили і т.п. Збільшення обсягів виробництва вимагає зростання цих витрат і, навпаки, зменшення витрат є при зменшенні обсягів виробництва продукції.

Крім розглянутих витрат для підприємства велике значення мають показники середніх і граничних витрат, тому що дозволяють контролювати його ефективність і дохідність.

Середні витрати – витрати в розрахунку на одиницю продукції. Вони показують, яка середня вартість витрат фірми на виробництво одиниці продукції. Тому саме показники середніх витрат, зазвичай, використовуються фірмою для порівняння з ціною, яка

завжди дається в розрахунку на одиницю продукції. Чинники виробництва, які знаходяться в розпорядженні фірми, повинні використовуватися з дотриманням певної пропорційності між постійними і змінними. Не можна необґрунтовано збільшувати кількість змінних чинників на одиницю постійного, тому що в цьому випадку вступає в дію закон спадної віддачі.

Згідно з законом спадної віддачі безперервне збільшення витрат в одному із змінних чинників при незмінних витратах на інші чинники на певному етапі приведе до припинення зростання віддачі від нього, а потім і до її скорочення. Отже, нові додаткові витрати лише в один змінний ресурс дають все менший обсяг додаткової продукції.

Інший результат спостерігається при однаковому, пропорційному збільшенні витрат на всі чинники виробництва. Відбувається збільшення випуску продукції в тій же або навіть у більшій мірі, порівняно зі збільшенням витрат на чинники виробництва.

Приріст продукції за рахунок використання додаткової одиниці ресурсу називається граничним продуктом цього ресурсу. Розраховується граничний продукт як відношення зміни кількості продукту до кількості використаного ресурсу, що викликало його зміну.

Показником, який дозволяє зробити правильний вибір, є ціна, що означає кількість грошей, за яку продавець згідний продати, а покупець готовий придбати цей товар. Ціну певного товару складає його вартість, виявляється в процесі обміну на інші товари.

За різними ознаками ціни поділяються на окремі види, серед яких в господарській діяльності виділяються: базові, фактурні, оптові, роздрібні, закупівельні. Базова ціна – це ціна товару стандартної якості, відштовхуючись від якої встановлюється ціна товару більш високої або низької якості.

Фактурна ціна – це ціна, яка вказана у фактурі (рахунку) на придбаний товар. Вона попередньо узгоджена з відповідним контрактом.

Оптова ціна – ціна товару, який продається великими партіями (гуртом). Звичайно, оптові ціни нижчі від роздрібних, в зв'язку з економією на торгових витратах.

Роздрібна ціна – це ціна на товар, який продається для особистого споживання в малих, одиничних обсягах; ціна товару в роздрібній торгівлі.

Закупівельна ціна – ціна, за якою держава здійснює закупку продукції у підприємств, організацій, населення.

Тарифи – ставки оплати за різноманітні послуги, які надаються підприємствам і населенню. Типовим прикладом тарифів є рівень оплати комунальних і побутових послуг, плата за телефон, за користування радіо і телебаченням.

В практиці ринкового господарювання використовуються різні методи (способи) ціноутворення. Найбільш розповсюдженими є затратний (за витратами); метод на основі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку; метод на основі сприйняття цінності товару і методи встановлення ціни на основі рівня поточних цін і на основі закритих торгів.

Затратний метод – це метод “середні витрати плюс прибуток”, найпростіший метод ціноутворення. Він полягає в застосуванні галузевої націнки (надбавки) на витрати виробництва. Ціноутворення за цим методом працює лише у випадках, якщо встановлена ціна приводить до запланованого рівня продажу. Ця методика не враховує особливостей поточного попиту і пропозиції й не дозволяє вийти на оптимальну ціну. Незважаючи на це, даний метод ціноутворення залишається популярним у виробників з багатьох причин. По-перше, продавці більш поінформовані про свої витрати, ніж про попит. Прив'язуючи ціну до витрат, продавець спрощує для себе встановлення вихідної ціни, йому не приходится постійно відслідковувати зміни попиту. По-друге, якщо цим методом користуються всі фірми галузі, то їхні ціни будуть подібними і цінова конкуренція зводиться до мінімуму.

Метод ціноутворення на основі принципу беззбитковості або його різновиду – ціноутворення, спрямоване на забезпечення цільового прибутку - також зорієнтований на витрати. Компанія розробляє товар, підсумовує витрати на виробництво цього товару і встановлює ціну так, щоб покрити витрати і отримати цільовий прибуток. Такий метод вимагає від фірми розглядання різних варіантів ціноутворення, їх впливу на обсяги збуту, необхідні для подолання рівня беззбитковості й отримання цільового прибутку. Якщо ціна на товар виявляється дуже високою, компанії прийдеться знизити торгові надбавки або обсяг збуту, що (як в тому, так і в іншому випадку) приводить до скорочення прибутку.

Метод ціноутворення на основі сприйняття цінності товару орієнтується на ставлення покупця до товару. Основним чинником у даному випадку є не витрати продавця, а купівельне сприйняття. Для формування в свідомості споживачів уявлення про цінності товару компанії використовують нецінові прийоми впливу. В різних місцях ідентичний (однаковий) товар буде мати різну ціну. Так, наприклад, ціна морозива буде значно відрізнятися в залежності від того, де воно продається: на вулиці, в кафе, в ресторані і т.д.

Методи встановлення ціни на основі рівня поточних цін і на основі закритих торгів засновані на конкуренції. При встановленні ціни на основі рівня поточних цін основним орієнтиром є ціна конкурентів. Фірма може призначати ціну, нижчу від рівня ціни своїх конкурентів, на рівні чи вищу.

Все залежить від того, які цілі переслідує фірма і яку цінову політику вона проводить. Встановлення цін на основі закритих торгів відбувається з урахуванням рівня цін конкурентів. Компанія орієнтується не на власні витрати виробництва або попит, а на припускані ціни конкурентів. Таке ціноутворення практикується тоді, коли фірма веде боротьбу за підряди в ході торгів. При певній ціні фірми відштовхуються від очікуваних цінових пропозицій конкурентів. Для того, щоб отримати контракт, фірмі необхідно запросити ціну нижчу, ніж у інших, але не нижчу від витрат виробництва. Ціль усіх даних методик формування ціни – звужити діапазон ціноутворення, в межах якого і буде встановлена вихідна ціна.

Оптимально можливі ціни повинні повністю відшкодувати усі витрати на виробництво і збут товару, а також забезпечувати отримання певного прибутку.

Прибуток – це різниця між виручкою від реалізації продукції і сумою усіх витрат на її виробництво і реалізацію. Якщо витрати підприємства перевищують суму виручки від реалізації, то замість прибутку маємо збиток.

Прибуток виступає метою, рушійною силою підприємницької діяльності. Його максимізація наочно підтверджує об'єктивну властивість капіталу до зростання. Підприємство в умовах ринку у своєму прагненні максимізувати прибуток володіє наступними ступенями свободи: - встановлення цін; - формування витрат; - формування обсягів продукції; - вибір номенклатури й асортименту продукції.

Розрізняють валовий (повний, балансовий) прибуток, чистий прибуток і нормальний прибуток.

Валовий (балансовий) прибуток – це загальна сума прибутку підприємства, яка характеризує кінцевий фінансовий результат його виробничо-господарської діяльності за певний період.

Чистий прибуток – це частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, рентних та інших платежів до бюджету. Він є джерелом коштів для розвитку та розширення виробництва, поповнення резервного фонду, нарахувань дивідендів за акції, задоволення соціальних потреб трудового колективу та стимулювання праці його робітників.

Нормальний прибуток – це мінімальний дохід на власну підприємницьку діяльність, тобто дохід, який має зробити підприємець, щоб залишитися у своєму бізнесі. Це плата за використання підприємницьких функцій. Практично це – дохід, який власник фірми міг би отримувати, вкладаючи свої ресурси в інше діло, використовуючи власні ресурси поза своєю фірмою.

ЛЕКЦІЯ № 30. ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

30.1 Економічний зміст і функції цін.

30.2 Види цін.

30.3 Формування гуртових та роздрібних цін.

30.4 Методи ціноутворення.

Економічний зміст і функції цін.

Ціна являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за якою продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. **Ціна** — це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги). Також ціна відображає корисність товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції, силу державного контролю, тощо.

В ринковій економіці ціни виконують основні функції:

- обліково-аналітичну,
- розподільчу,
- стимулюючу,
- регулюючу.

Обліково-аналітична функція забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування. Розподільча функція впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві. Стимулююча функція ціни сприяє НТП, оновленню асортименту, раціональному використанню обмежених ресурсів. Регулююча функція здійснює збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією. Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є собівартість і прибуток, їх наявність в ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити:

- акцизний збір,
- податок на додану вартість,
- націнки постачальницько-збутових організацій,
- торгівельні надбавки або знижки.

Види цін.

1. В залежності від виду продукції виділяють ціни на товари та тарифи. Ціни на товари складають досить розгалужену систему цін на будь-які види продукції, що виробляється та реалізується підприємствами промисловості, будівництва, сільського господарства. Тарифи вантажного та пасажирського транспорту — це плата за перевезення вантажів і пасажирів, яку беруть транспортні підприємства з відправників і населення. Тарифи на послуги – різновид цін, за якими ці послуги здійснюються.

2. В залежності від сфери товарного обігу, що обслуговується, ціни поділяються на закупівельні, оптові та роздрібні. Закупівельні ціни встановлюються на сільськогосподарську продукцію. За цими цінами здійснюється закупівля продукції у безпосередніх виробників. Оптові (відпускні) ціни встановлюються на промислову продукцію підприємствами-виробниками. Роздрібні ціни встановлюються на товари, що реалізуються кінцевому споживачеві, як правило, населенню.

3. В залежності від ролі ринку розрізняють ціни попиту, ціни пропозиції, ціни ринкової рівноваги та ціни угод між суб'єктами ринку. Ціна попиту характеризує таку ціну, яка може бути запропонована покупцем товару на ринку, виходячи з його потреб та фінансових можливостей з урахуванням стану ринкової кон'юнктури. Ціна пропозиції характеризує таку ціну, яка може бути запропонована продавцем товару на ринку, виходячи із рівня витрат на його виготовлення та прибутку, який очікують, з урахуванням стану ринкової кон'юнктури. Ціна ринкової рівноваги характеризує такий її рівень, який повністю зрівноважує пропозицію та попит на ринку, тобто формується при повній відповідності їх обсягів. Ціна угод (договірні) між суб'єктами ринку характеризує конкретний рівень цін, за якими укладаються угоди між продавцем та покупцем товару чи послуги.

4. В залежності від типу ринку виділяються конкурентні та монопольні ціни. Конкурентні ціни встановлюються на товари, що реалізуються в конкретному ринковому середовищі, на якому відсутній ціновий диктат окремих виробників продукції, які займають на ринку монопольне становище. Монопольна ціна характеризує такий її різновид, який встановлюється

суб'єктом господарювання, що займає монопольне становище на ринку, і призводить до обмеження конкуренції або порушення прав споживача.

5. В залежності від регіону дії розрізняють регіональні (місцеві) та єдині ціни. Регіональні ціни характеризують такі їх види, які диференційовані в окремих регіонах реалізації продукції. Єдині ціни характеризують такі їх види, які не мають регіональної диференціації і встановлюються для всіх регіонів країни однаковими.

6. В залежності від країни реалізації виділяють внутрішні та зовнішньоекономічні ціни. Внутрішня ціна встановлюється на будь-які види продукції, що реалізуються на внутрішньому ринку країни. Зовнішньоекономічна ціна характеризує такі їх види, за якими продукція реалізується на ринках інших країн.

7. В залежності від порядку відшкодування транспортних витрат на внутрішньому ринку використовують ціни з терміном „франко”.

8. За порядком державного регулювання виділяють ціни, які регулюються і не регулюються. Дані види цін встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціальне значимі товари. Ціну, що регулюється, характеризує її різновид, що підлягає регулюванню державними органами. Це регулювання може здійснюватися на основі економічних або адміністративних методів. Ціна, що не регулюється (або вільна ціна), має вільно встановлюватися на ринку під впливом його кон'єктури при взаємній згоді покупця та продавця товару.

9. За вартістю встановлення ціни поділяються на тверді (фіксовані) та гнучкі. **Тверда (фіксована) ціна** означає, що вона не може бути змінена в результаті переговорів між покупцем та продавцем товару. Гнучка ціна допускає можливість зміни її рівня в процесі комерційних переговорів між покупцем та продавцем товару в залежності від певних умов реалізації.

10. За періодом дії розрізняють ціни **постійні та тимчасові**. Постійна ціна встановлюється на певний, заздалегідь визначений термін, впродовж якого вона не підлягає зміненню під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів. Тимчасова ціна встановлюється на короткий термін і може змінюватися в залежності від зміни умов виробництва та реалізації товару у часі.

11. За ступенем новизни товару розрізняють ціни на нові товари; товари, які вироблені, і товари, що зняті з виробництва. Такий розподіл цін пов'язаний із особливостями здійснення цінової політики підприємства на різних стадіях життєвого циклу товару.

Виділяють також кошторисні та світові ціни. Кошторисні ціни — ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення. **Світові ціни** — це грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку. Вони визначаються: для одних товарів — рівнем цін країни-експортера; для інших — цінами бірж та аукціонів; для багатьох готових виробів — цінами провідних фірм світу. У сучасній практиці господарювання застосовуються також ринкові ціни, які відокремлюються без певної класифікаційної ознаки.

Важливу роль у вирішенні завдань науково-технічного прогресу відіграють — лімітні (встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають граничне допустимий рівень її ціни) і **ступеневі ціни** (ступенева ціна — це гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції).

Формування гуртових та роздрібних цін.

Гуртові ціни поділяються на гуртові ціни підприємства та гуртові ціни промисловості. При формуванні гуртової ціни підприємства до собівартості продукції, представленої у формі калькуляції, додаються величина прибутку, податок на додану вартість, акцизний збір (для високорентабельних і монопольних підакцизних товарів).

Акцизний збір (Аз) — це непрямий податок, що включається до ціни товарів.

Податок на додану вартість (ПДВ) є частиною новоствореної вартості, яка сплачується у держбюджет на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. ПДВ на матеріальні ресурси, основні засоби, нематеріальні активи для потреб основної діяльності по виготовленню продукції до витрат виробництва і обігу не відноситься. ПДВ включається в ціну

продукції за встановленою ставкою до оподаткованого обороту, який не включає податок на додану вартість. На Україні встановлена єдина ставка ПДВ, яка має два вираження:

20% – включається в ціну товарів, робіт, послуг;

16,67% – визначає суму ПДВ в реалізації товарів, робіт, послуг.

$$Ц_{\text{грт.}} = C_{\text{к}} + П + Н_{\text{від.}} + A_{\text{з}} + \text{ПДВ}, \text{ грн.}$$

де Сп– повна собівартість продукції, грн.

П – прибуток, грн.

Нпід. – надбавки підприємства (за високу якість, за відповідність міжнародним стандартам, тощо), грн.

Аз – акцизний збір, грн.

ПДВ – податок на додану вартість, грн.

$$П = C_{\text{к}} \cdot \frac{Р\%}{100\%}, \quad (10.1)$$

де Р% – рентабельність продукції, %.

$$Н_{\text{від.}} = (C_{\text{к}} + П) \cdot \frac{Н_{\text{від.}}\%}{100\%}, \quad (10.2)$$

де Нпід.% – відсоток надбавки підприємства, %.

$$A_{\text{з}} = (C_{\text{к}} + П + Н_{\text{від.}}) \cdot \frac{A_{\text{з}}\%}{100\%}, \quad (10.3)$$

де Аз% – відсоток акцизного збору, %.

$$\text{ПДВ} = (C_{\text{к}} + П + Н_{\text{від.}} + A_{\text{з}}) \cdot \frac{\text{ПДВ}\%}{100\%}, \quad (10.4)$$

де ПДВ% – відсоток податку на додану вартість (20%), %.

Сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки є гуртовою ціною промисловості. Гуртова ціна промисловості часто є вільною ціною підприємства. Постачальницько-збутова націнка включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

Роздрібна ціна включає гуртову ціну промисловості і торгівельну надбавку (знижку). Торгівельна надбавка покриває витрати торгівельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки за якісні характеристики товару, додаткові послуги тощо.

$$Ц_{\text{розд.}} = Ц_{\text{грт.}} + Н_{\text{торг.}} \quad (10.5)$$

де Нторг. – сума торгівельної надбавки, грн.

Зазначений метод розрахунку гуртових і роздрібних цін має назву витратного методу, оскільки він ґрунтується на використанні даних про всі витрати, пов'язані із виробництвом і збутом продукції.

Методи ціноутворення.

Ціноутворення – процес формування цін на товари і послуги. Характерні дві основні системи ціноутворення: ринкове ціноутворення, що функціонує на базі взаємодії попиту та пропозиції, і централізоване державне ціноутворення – формування цін державними органами. Будь-який підприємець устанавлює ціну на свій товар і використовує її як засіб досягнення поставлених цілей і один з елементів своєї конкурентної політики. Є два підходи до процесу ринкового ціноутворення: встановлення індивідуальних або єдиних цін. Індивідуальна ціна визначається на договірній основі між продавцем і покупцем, що приводять до узгодження по обидва боки.

Єдина ціна – покупці здобувають товар за однаковою ціною.

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення. Варто звернути увагу на їхню змістову характеристику.

1. Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток» є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна (Ц) визначається за формулою:

$$Ц = СВ + П,$$

де СВ — середні витрати (собівартість);

П — величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку вважається різновидом методики визначення ціни на засаді середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули:

$$Ц = С_{зм} + (С_{пос} + П_{заг} / N),$$

де $S_{зч}$ – змінні витрати на одиницю продукції (послуги);

S – постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період;

$P_{заг}$ – загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період;

N – обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

3. Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції») полягає в тому, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія).

Цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів є різновидом методу «за рівнем поточних цін» і застосовується з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт).

6. Метод ціноутворення «за рівнем попиту» передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

7. Метод установлення ціни за місцем походження товару полягає в тім, що товар передається транспортній організації за умови «франко-вагон»; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовника).

8. Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

9. Застосування методу встановлення зональних цін полягає в тім, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

10. Метод установлення ціни стосовно базисного пункту характеризується тим, що продавець (фірма) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає з усіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, що дорівнює вартості поставки з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару.

11. Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на поставку означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів).

12. За встановлення цін зі знижками підприємство-продавець змінює свою вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, урахуваючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого обсягу продукції або поза сезонну її закупівлю тощо. Це дає змогу підприємству підтримувати більш стабільний рівень виробництва протягом року.

Вибір методу ціноутворення та встановлення відповідно до нього певного рівня ціни є початковим етапом розробки цінової стратегії і таки підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політична економія: навч. посіб., Київ: Знання, 2014. 710 с.
2. Базиліук А., Дерій Ж., Концева В., Хоменко І. Економічна теорія. Практикум. Київ: Центр учбової літератури. 2019. 315 с.
3. Економічна теорія: політекономія : практикум : навч. посіб. / За ред. В.Д. Базилевича. Київ: Знання, 2010. 494 с.
4. Галушка З.І., Поченчук Г.М. Економіка: теорія і практика: підручник. Чернівці: Чернів. нац. ун-т., 2020. 232с
5. Гальчинський А., Єщенко П. Економічна теорія: підручник. Київ: 2007. 503с.
6. Економічна теорія: посібник / Під заг. редакцією Є.М. Воробйова. Харків-Київ, 2003.
7. Економічна теорія: підручник / за заг. ред. В.П. Якобчук. Київ: Видавництво Ліра-К, 2020. 450 с.
8. Історія економіки та економічної думки : підручник / В. В. Козюк, Л. А. Родіонова, Ю. І. Гайда [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 792 с.
9. Історія економіки та економічної думки : навчальний посібник / Т. Небога, А. Вдовиченко ; Одеський державний аграрний університет. Вид. 2-ге. Одеса : Астропринт, 2024. 140 с.
10. Історія економічних вчень: навчальний посібник / Д.М. Пармаклі, С.В. Філіппова, Н.А. Добрянська. Одеса, 2018. 113 с.
11. Історія економіки та економічної думки: навч. посіб. / Г.П. Пасемко, Л.Г. Бага, Г.Є. Беседіна та ін. Вид. 2-ге, змін. і допов. Харків: ХНАУ, 2020. 243 с.
12. Мочерний С. В. Економічна теорія: навч. посібник. 3-ге вид. Київ, «Академія», 2005.
13. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. Київ: Port-Royal, 2001. 593 с.
14. Уразов А.У., Саух І.В., Вікарчук О.І. Основи економічної теорії:навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 312 с.
15. Шибаєва Н.В. Історія економіки та економічної думки. Харків: «Міськдрук», 2015. 396 с.
16. Massonnell K., Brue S. Economics. 17-th Ed. McGrow Hill. 2008.
17. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка: у 2-х кн.: Кн. 1: Вступ до аналітичної економії; Макроекономіка: підручник / за ред. С.М. Панчишина, П.І. Островерха. - 2-е видання. К.: Знання, 2013. 615 с.
18. А.У. Уразов, І.В. Саух, О.І. Вікарчук. Основи економічної теорії. Навчальний посібник" / А.У. Уразов, І.В. Саух, О.І. Вікарчук. К.: Центр учбової літератури, 2017. 312 с.
19. Базилінська, О.Я. Макроекономіка [Електронний ресурс]: підручник для ст-тів ВНЗ / О. Я. Базилінська. К.: Центр навч. літ, 2011. 356 с.
20. Білецька, Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка): підручник для ст тів ВНЗ / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савіч. К.: Центр учбової літератури, 2017. 664 с.
21. Гойчук О.І. Економічна теорія: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів ІУ рівня акредитації./ О.І. Гойчук, Т.І.Побережець, Н.К.Болгарова, М.П.Талавиря. Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. 476 с.
22. Економічна теорія: політекономія: практикум: навч. посіб. / За ред. В.Д. Базилевича. К.: Знання, 2013. 494 с.
23. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – 9-ме вид., переробл. і доповн. К., Знання, 2014. 710 с.
24. Економіка: теорія і практика. Підручник. / Галушка З.І., Поченчук Г.М. М.: Чернівці: Чернів. нац. ун-т., 2020. 232с.
25. Економічна теорія. Підручник / Николай Соколов, Николай Горлач, Владимир Гущенко, Николай Крымов, Мария Жиленкова. К.: Центр навч. літ., 2019. 532 с.
26. Економічна теорія. Політекономія: навчальний посібник / А. Сирко. К.: Центр навч. літ., 2019. 448 с.

27. Економічна теорія. Практикум / А. Базилюк, ж. Дерий, В. Концева. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 312с.
28. І.В. Кокарєв. Основи економічної теорії. Курс лекцій / І.В. Кокарєв. Дніпро : Дніпроп. держ. ун-т внутр. справ, 2017. 220 с.
29. Кухар О. В. Історія економіки та економічної думки: навч. посібник / О. В. Кухар. К.: Центр навч. літ., 2015. 326 с.
30. Мацелюх Н. П. Економічні теорії в системі наукових економічних знань: навч. посібник / Н. П. Мацелюх, І. А. Максименко. - 2-ге вид., перероб. та доп. К.: Центр учб. літ., 2016. 226 с.
31. Макроекономіка: базовий курс: навч. посіб. / проф. І.Й. Малий, проф. І.Ф. Радіонова, доц. Т.Ф. Куценко, доц. Н.В. Федірко та ін. К.: КНЕУ, 2016. 254 с.
32. Мацелюх Н.П. Основи економічної науки. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2020. 324 с.
33. Мацелюх Н.П. Історія економіки та економічної думки. Політична економія. Мікроекономіка. Макроекономіка. Навчальний посібник / Мацелюх Н.П., Максименко І. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 328 с.
34. Основи економічної теорії / Анатолий Уразов, Ирина Саух, Ольга Викарчук. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 312с.
35. Основи економічної науки: навч. посібник для самост. підгот. до курсов. екзамену та комплекс. держ. екзамену з економ. теорії / Н. П. Мацелюх та ін.; Нац. ун-т держ. податкової служби України. К.: Центр учб. літ., 2015. 324 с.
36. Пушкарєнко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.
37. Таранюк Л. М. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Л. М. Таранюк. Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1», 2016. 278 с.
38. Чепінога В.Г. Економічна теорія: підручник / В.Г. Чепінога В.Г. – К.: Юрінком Інтер, 2011. 656 с.
39. Шевченко О.О. Історія економіки та економічної думки: сучасні економічні теорії Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 280 с.
40. Політична економія : навчальний посібник / М. С. Бріль, О. М. Кліменко, І. Ф. Лісна та ін. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 280 с.
41. Економічна теорія : підручник / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, Т.А. Щербакова та ін. ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 608 с.

Економічна теорія [Текст]: конспект лекцій для здобувачів освіти освітньо-професійного ступеня фаховий молодший бакалавр галузь знань 19 Архітектура та будівництво спеціальність 192 Будівництво та цивільна інженерія освітньо-професійна програма «Будівництво та експлуатація будівель і споруд» денної форми навчання / уклад. Р.М. Мельник – Любешів: ВСП «Любешівський ТФК ЛНТУ» Луцького НТУ, 2025. – 121 с.

Комп'ютерний набір і верстка : Р.М. Мельник
Редактор: Р.М. Мельник

Підп. до друку _____ 2025 р. Формат А4.
Папір офіс. Гарн.Таймс. Умов.друк.арк. 3,5
Обл.вид.арк. 3,4. Тираж 15 прим. Зам. 417

Редакційно-видавничий відділ
Луцького національного технічного університету
43018, м. Луцьк, вул. Львівська, 75
Друк – РВВ ЛНТУ