

Молнар Олександр, Гетманенко Олексій, Кушнір Юрій

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Посібник



Ужгород - 2020

ISBN 978-617-7692-91-0



9 786177 692910 >

Молнар Олександр, Гетманенко Олексій, Кушнір Юрій

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

•
Посібник
•

Ужгород, «РІК-У», 2020

УДК 330.101(07)

М 75

Рецензенти:

Готра В.В. – доктор економічних наук,
професор кафедри економіки і підприємництва УжНУ.

Сержанов В.В. – доктор економічних наук,
декан економічного факультету УжНУ.

У посібнику, підготовленому завідуючим кафедри економічної теорії Ужгородського національного університету, кандидатом економічних наук **Молнаром Олександром**, докторантом кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету **Гетманенком Олексієм**, доцентом кафедри економічної теорії Ужгородського національного університету, кандидатом економічних наук **Кушніром Юрієм**, представлені найважливіші теми політичної економії. Теоретичні матеріали підкріплюються графічним аналізом, що полегшує розуміння закономірностей функціонування ринкової економіки.

Курс лекцій адресований студентам економічних спеціальностей, а також усім, хто цікавиться проблемами сучасної економічної теорії.

ISBN 978-617-7692-91-0

© Молнар О., Гетманенко О.,
Кушнір Ю., 2020

© Видавництво «РІК-У», 2020

ЗМІСТ

Вступ	4
Тема 1. Предмет і методи політичної економії.....	5
Тема 2. Виробництво матеріальних благ і послуг.....	10
Тема 3. Економічні потреби та інтереси	26
Тема 4. Соціально-економічний устрій суспільства	30
Тема 5. Товарна форма організації суспільного виробництва. Товар і гроші.	39
Тема 6. Капітал: процес виробництва і нагромадження. Наймана праця і заробітна плата	52
Тема 7. Витрати виробництва і прибуток	60
Тема 8. Ринок, його суть і функції. Моделі ринку. Конкуренція і ціноутворення	72
Тема 9. Домогосподарство в системі економічних відносин.....	97
Тема 10. Підприємництво і підприємство (фірма).....	111

ВСТУП

З давніх-давен складовою загальної освіченості людини була економічна грамотність.

Незнання азів економіки обходиться людині дуже дорого. Так, у древньому Вавилоні боржник, який не міг виплатити борг, ставав рабом. У Київській Русі князь Ігор за порушення принципів оптимального оподаткування (а саме – подвійне оподаткування) був убитий древлянами. Це стало передумовами вивчення економіки державними службовцями. Так, кандидати у чиновники урядового апарату Індії у ХІХ ст. вивчали політекономію; у Російській імперії на початку ХІХ ст. державні чиновники слухали публічний курс лекцій з економіки та фінансів і складали екзамен; М. Балудянський навчав економіки майбутнього імператора Росії.

Навіть якщо економічні програми кандидатів у депутати та президенти Вас не цікавлять і підприємницькою діяльністю Ви займатися не збираєтеся, актуальними залишаються відповіді на питання, як вести себе в умовах інфляції, які фактори призводять до нерівності в доходах тощо, що безпосередньо впливає на рівень Вашого добробуту сьогодні і в майбутньому.

Тож успіхів Вам у вивченні курсу!

ТЕМА 1.

ПРЕДМЕТ І МЕТОДИ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

1. Предмет політичної економії.
2. Методи економічних досліджень.
3. Функції політичної економії.

1. Методи економічних досліджень

«Економіка» – емкісне поняття і явище, походить від двох грецьких слів «ойко» і «номос». Цей термін вперше застосував Аристотель у III ст. до н.е.

Політекономія відноситься до суспільних наук, але її об'єктом є економічне життя суспільства. **Політекономія – суспільна і економічна наука.** Економіка в сучасному розумінні – це народне господарство країни, що включає відповідні галузі та види виробництва. Економіка – це сфера господарської діяльності для задоволення потреб людини.

Економіка – це вчення про те, як виробляються, розподіляються, обмінюються товари і послуги.

Економіка – наука про те, як обмежені виробничі ресурси використовуються для задоволення потреб.

Економіка розглядається як система господарської діяльності і як система наукових знань про господарську діяльність.

«Політекономію» вперше застосовує представник школи меркантилізму А.Монкретьєн. 1615 він видає трактат з політекономії, що дослівно означає «закони управління державною економікою».

Основні етапи її розвитку можна умовно відобразити наочно.

Меркантилізм (від італійського «мерканте» – торгівля, купець) є першою школою, з якої, власне, починається розвиток економічної теорії як науки. Засновником школи був англійський економіст Томас Мен (1571 – 1621). Представники школи вважали, що основним джерелом багатства країни є сфера обігу, торгівля, а саме багатство ототожнювали з грошима (золотом і сріблом), чим більше їх нагромаджується (завозиться) в державі тим вона багатша. Погляди прибічників меркантилізму відображали інтереси торгової буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. Представник цієї школи, французький економіст Антуан Монкретьєн у 1615 році опублікував працю

«Трактат політичної економії». З цього часу економічна теорія як наука отримала назву політекономія, під якою розвивалася до кінця XIX ст. Слово «політекономія» походить від трьох давньогрецьких слів «політейя» – суспільний, державний устрій, і «ойкос» – дім, господарство та «номос» – закон, правило. Тобто це наука про «закони ведення господарства».

Фізіократи (від грецького «фізіс»– природа, «кратос» – сила, влада) є другою школою в розвитку економічної теорії. Представники (фр.економісти) : Ф.Кене, А.Тюрго, В.Міробо і інші. На відміну від меркантилістів, перенесли акцент дослідження у виробництво, зокрема, сільське господарство. Джерелом багатства вважали працю тільки в сільському господарстві. Промисловість, на їх думку, безплідна галузь, а праця людей в ній покриває лише витрати на їх існування і не прибуткова для суспільства. Франсуа Кене у праці «Економічна таблиця» (1758р.) вперше в історії економічних вчень, зробив спробу суспільне відтворення охарактеризувати як цілісну систему процесу виробництва, обміну і споживання.

Класична наукова школа політичної економії виникла з розвитком капіталізму. Засновниками цього напрямку були англійські економісти Вільям Петті (1623 –1687 рр.), Адам Сміт (1723 – 1790 рр.), Давид Рікардо (1772 – 1823 рр.). Основним об'єктом їх дослідження стало виробництво в цілому, незалежно від його галузевих особливостей. Вони вважали, що багатство створюється тільки в сфері матеріального виробництва, що джерелом багатства є праця тільки в цій сфері. Універсальною формою багатства нації в них виступає вартість товарів (втілена, уречевлена, або затрачена праця на виробництво товарів). Ринок розглядався ними як саморегулююча система. Відстоювали принцип невтручання держави в економіку. Основні ідеї класичної школи викладені у праці А. Сміта «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р) яка зберігає свою актуальність по сьогоднішній час.

Марксизм, як напрям економічної теорії виник в другій половині XIX ст., його засновниками є К. Маркс і Ф. Енгельс. Вони обґрунтували, що економічні зміни є вираженням суспільно-виробничих відносин і саме тому вони не можуть бути вічними і незмінними, а мають історично перехідний характер. Виходячи з цього, К. Маркс всебічно дослідив капіталістичний спосіб виробництва, його виникнення і розвиток, сутність капіталістичної експлуатації, додаткової вартості та її перетворені форми, у яких вона виступає на поверхні капіталістичної дійсності.

Маржиналізм (від франц. «маржинал» – граничний) як напрям економічної теорії виник в 70-х роках XIX ст. як реакція на економічне вчення К. Маркса. Представники маржиналізму (прагматичної політекономії) – К. Менгер, Ф. Візер,

У. Джевонс, Є. Бем-Баверк і ін. Вони перенесли акцент досліджень з макроекономічних процесів в мікроекономіку, з питань про «багатство народів» і способів його примноження та розподілу між основними класами суспільства, на питання про те, як вибрати оптимальні варіанти використання обмежених ресурсів. Їх дослідження ґрунтуються на таких категоріях, як «гранична корисність», «граничні витрати», «гранична продуктивність» і т. ін.

Неокласичний напрям виник в кінці XIX ст. Його засновниками були англ. економіст Альфред Маршалл (1842 – 1924), швейцарський – Леон Вальрас (1834 – 1910) і ін. Їх послідовниками є такі відомі економісти: А. Пігу, Дж. Кларк, Л. Мізес, Ф. Хаск, Дж. Гілдер та інші. Прихильники неокласичного напрямку виступають за обмежене втручання держави в економіку, розглядають ринок як саморегульовану систему, здатну самостійно забезпечувати рівновагу між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією, відстоюють свободу підприємництва тощо. Більш пізні розробки економістів неокласичного напрямку **привели до появи цілого ряду теорій: «монетаризму», «економіки пропозиції», «раціональних очікувань», «неолібералізму».** На їх характеристиці детальніше зупинимось після з'ясування суті кейнсіанського напрямку.

Кейнсіанство - одна з провідних сучасних теорій, яка обґрунтовує необхідність активного втручання держави в регулювання економіки, виникає в 30-х роках XX ст. Засновником напрямку є видатний англійський економіст Дж.М.Кейнс (1883 – 1946). Його концепцію ще називають теорією ефективного попиту. Ідея Дж. Кейнса полягає в тому, щоб через активізацію і стимулювання сукупного попиту можна впливати на розширення виробництва і пропозицію товарів та послуг. При цьому теорія вирішального значення надає інвестиціям і виходить з того, що держава може впливати на інвестиції, регулюючи рівень позичкового банківського відсотку, або ж здійснюючи сама інвестиції в громадські роботи.

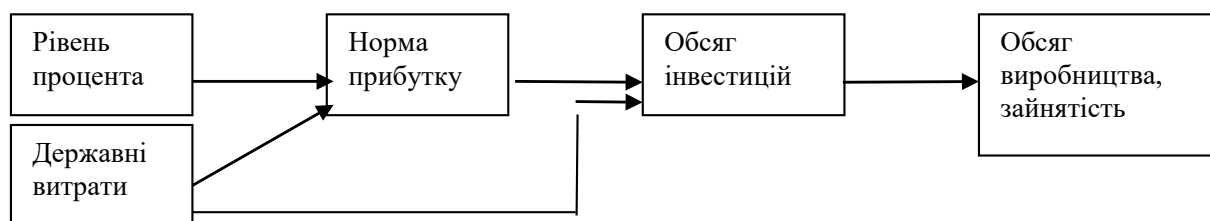


Рис.1. Концепція Кейнса: шляхи стимулювання попиту.

2. Методи економічних досліджень

Політична економія – наука про закони, що управляють виробництвом, обміном, розподілом, споживанням благ у людському суспільстві. І досліджує закономірності розвитку виробничих відносин у кожній суспільній формації, визначає межі історичного існування і обґрунтовує необхідність зміни одних виробничих відносин іншими, більш прогресивними.

Водночас політична економія вивчає загальні економічні закони і закономірності, що притаманні усім економічним системам (формаціям).

Економічні закони – це внутрішні, необхідні суттєві і стійкі зв'язки і взаємозалежності між явищами і процесами економічного життя.

Закони бувають загальні і особливі (специфічні).

Загальні діють у багатьох системах і закони товарного виробництва.

Специфічні діють лише в умовах певної економічної системи і закони зарплати по труду.

Кожна наука спирається на свої специфічні поняття, вони є і у політекономії. В них відображаються економічні ознаки процесів і явищ. Серед таких понять основне місце займають економічні категорії.

Економічні категорії – теоретичні поняття, абстракції, що відображають реально існуючі економічні відносини (потреби, інтереси, ціни, прибуток). Кожен закон нібито «групує» навколо себе визначену кількість економічних категорій.

Це наукове поняття, яке відображує найбільш суттєві ознаки і сторони процесів і явищ економічного життя (товар–вартість, корисність). Економічна категорія має свої специфічні ознаки:

- відображає не природні властивості речей і предметів, а характерну властивість певної системи економічних відносин людей;
- має об'єктивний характер, бо відображає об'єктивну дійсність;
- значна частина економічних категорій має історичний характер (відповідають певним історичним умовам і відображають різні етапи економічного життя суспільства).

Методологія політекономії передбачає вивчення економічних процесів, явищ у їхньому тісному взаємозв'язку та постійному розвитку з використанням певної системи методів (методологічного інструментарію).

Метод пізнання – шлях, спосіб дослідження предмета, науки. Для пізнання використовують загальнонаукові і специфічні методи.

Загальнонаукові:

- діалектичний (Гегель, Фейєрбах);
- структурно-функціональний.

Діалектичний метод припускає розгляд явищ і процесів системи не ізольовано, а у взаємозв'язку і не у статиці, а в динаміці. Розкладання досліджуваного на окремі елементи і вивчення кожного з них називається аналізом. Об'єднання проаналізованих елементів в єдине ціле називається синтезом. Застосовується поняття «наукових абстракцій».

Серед специфічних – єдність логічного і історичного, наукової абстракції, синтезу, аналізу, дедуктивний.

3. Функції політичної економії

Функції політекономії:

теоретико-пізнавальна;

практична;

методологічна;

прогностична.

Суть пізнавальної функції полягає в тому, щоб розкрити зміст економічних законів, категорій, форми їх прояву і механізму дій.

Практична – обґрунтування необхідності і винайдення шляхів раціонального господарювання, що відповідають інтересам людини, колективу, суспільства.

Методологічна функція застосовується при розробці методів, необхідних для дослідження всіх економічних наук, тобто політекономія виступає методологією для останніх.

Прогностична функція спроможна надати соціально-економічний прогноз розвитку країни на біль-менш тривалий проміжок часу.

Політична економія розробляє рекомендації і програми, що є основою економічної політики.

ТЕМА 2.

ВИРОБНИЦТВО МАТЕРІАЛЬНИХ БЛАГ І ПОСЛУГ

1. Зміст, структура та типи економічних систем.
2. Суспільне виробництво – основа економічної системи, його чинники та структура.
3. Ефективність економіки. Крива виробничих можливостей. Суть та показники
4. ефективності виробництва.
5. Суспільний продукт і його форми.

Найкраща економічна система – це та, яка максимально забезпечує людей тим, чого вони найбільше потребують.

Джон Гелбрейт

1. Зміст, структура та типи економічних систем

В економічній літературі сучасний світ розглядається як такий, що складається з економічних систем.

Під поняттям система прийнято розуміти сукупність взаємопов'язаних і розміщених у належному порядку елементів певного цілісного утворення. Любій системі притаманні такі властивості як цілісність, упорядкованість, стійкість, саморозвиток та загальна мета.

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

Економічна система – це сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства.

Будь-яка економічна система, незалежно від її соціально-економічної форми, на думку відомого американського економіста П. Самуельсона, має відповідати на три основні питання організації виробництва: **що? як? для кого?**

Економічна система має забезпечити не лише відповідь на ці запитання, а й реальні економічні дії їх реалізації в умовах обмежених природних ресурсів і виробничих можливостей.

Важливою характеристикою економічної системи є визначення її структурних елементів. **Економічна система складається з трьох ланок: продуктивних сил, економічних відносин і механізму господарювання.**

Продуктивні сили – це сукупність засобів виробництва, предметів праці і засобів праці працівників в єдності з їхніми фізичними і розумовими здібностями, наукою, технологіями, інформацією, методами організації праці та управління виробництвом, що забезпечують створення економічних благ для задоволення потреб людей.

Господарський механізм – це сукупність форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Найважливіша функція господарського механізму – забезпечення динамічної рівноваги в суспільному виробництві й насамперед між виробництвом та споживанням, попитом і пропозицією.

Економічні відносини – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних і нематеріальних благ.

Система економічних відносин складається з: соціально-економічних, організаційно-економічних, техніко-економічних.

Соціально-економічні відносини, насамперед, - це відносини власності в економічному значенні цього поняття (детальніше про ці відносини піде мова в четвертому питанні лекції). До соціально-економічних відносин належить також соціально-економічний аспект трудових відносин (характер праці) та відносини розподілу.

Організаційно-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації та управління суспільним виробництвом: відносини обміну діяльністю між людьми, спеціалізація праці, кооперування. Концентрація та комбінування виробництва.

Техніко-економічні відносини – це відносини між людьми з приводу використання ними знарядь та предметів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони впливають на сили природи і створюють необхідні життєві блага. Техніко-економічні відносини є матеріально-речовим змістом суспільного виробництва

Типи економічних систем. Людству відомі різні економічні системи, які сформувалися в процесі тривалого історичного розвитку. Їх можна

класифікувати за відповідними критеріями. Найпоширенішою в економічній науці є класифікація економічних систем за двома ознаками:

- за формою власності на засоби виробництва;
- за способом управління господарською діяльністю.

На основі цих ознак розрізняють такі типи економічних систем: традиційну, ринкову, командну, змішану.

Традиційна економічна система властива слаборозвинутим країнам. Вона характеризується багатокладністю економіки, збереженням натурально-общинних форм господарювання, відсталою технікою, широким застосуванням ручної праці, нерозвиненою інфраструктурою, найпростішими формами праці і виробництва, бідністю населення. На соціально-економічні процеси значний вплив справляють освячені століттями традиції і звичаї, релігійні та культові цінності, кастовий і соціальний поділ населення тощо.

Ринкова економічна система (економіка капіталізму вільної конкуренції кінця XVIII – XIX століть). Характеризується пануванням приватної власності на засоби виробництва, передбачає функціонування великої кількості діючих виробників і покупців товарів, свободу вибору підприємницької діяльності, особисту свободу всіх економічних суб'єктів, однаковий доступ їх до ресурсів, науково-технічних досягнень, інформації. Всі економічні процеси (ціноутворення, розподіл ресурсів та доходів тощо) регулюються ринком на основі вільної конкуренції. Втручання держави в економічні процеси обмежене. Усі економічні рішення приймаються ринковими суб'єктами самостійно на свій страх і ризик.

Командна економічна система базується на пануванні державної власності, одержавленні та монополізації народного господарства, централізованому директивному плануванні виробництва й розподілу ресурсів, не визнає конкуренції. Вільного ціноутворення тощо. Для такої економіки притаманні висока затратність виробництва, несприйнятливості до НТП, зрівняльний розподіл результатів виробництва, хронічний товародефіцит (особливо товарів народного споживання) тощо. Усе це ознаки системи, які закономірно призвели її до кризи, а потім і розпаду.

Змішана економічна система є адекватною формою функціонування сучасних розвинутих країн. Її домінантною ознакою є гнучке поєднання ринкових і державних важелів регулювання економіки. Вона характеризується такими рисами:

- високим рівнем розвитку продуктивних сил і наявністю розвинутої інфраструктури суспільства;

- різноманітністю (плюралізмом) форм власності й рівноправним функціонуванням різних господарюючих суб'єктів (приватних, колективних, корпоративних, державних);
- поєднанням ринкового механізму з державними методами регулювання економіки, які органічно переплітаються і доповнюють один одного;
- орієнтацією на посилення соціальної спрямованості розвитку економіки. Збільшуються затрати на освіту, медичне обслуговування створюються державні й приватні фонди соціального страхування та соціального забезпечення населення тощо.

2. Суспільне виробництво – основа економічної системи, його структура і чинники

Суспільне виробництво є основою будь-якої економічної системи, так як остання формується на його основі і спрямована на його розвиток та якісне удосконалення. Воно є вихідною і вирішальною сферою життєдіяльності людей. Це основа життя і джерело поступального розвитку всієї людської цивілізації.

Виробництво – це насамперед свідома, цілеспрямована взаємодія людини з природою або праця, в ході якої люди беруть від природи речовину, видозмінюють її і пристосовують для задоволення своїх потреб. В той же час люди беруть участь у виробництві не поодиночки, а колективно, спільно, у зв'язку з чим виробництво завжди виступає як суспільне виробництво.

Суспільне виробництво – це сукупна організована діяльність людей із перетворювання речовини і сил природи з метою створення життєвих благ, необхідних для задоволення потреб людей, їх існування та розвитку.

За характером економічної діяльності людей суспільне виробництво поділяється на дві великі сфери: матеріальне виробництво і нематеріальне виробництво (рис.6).

Між сферами матеріального і нематеріального виробництва існує тісний взаємозв'язок і взаємодія.

Матеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, які виробляють матеріальна-речові блага й надають матеріальні послуги

Нематеріальне виробництво – сукупність галузей і сфер, що виробляють нематеріальні блага та нематеріальні послуги, які задовольняють духовні й соціальні потреби людей

Результатом виробництва в національному масштабі є суспільний продукт. З точки зору його створення і руху структуру суспільного виробництва розглядають пофазно.

Фази виробництва тісно між собою взаємопов'язані, хоча кожна з них відносно відособлена, має свої характерні особливості і виконує різні функції. Найтісніший зв'язок існує власне між процесом виробництва і споживанням. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче і особисте.

Виробниче споживання – це використання економічних ресурсів для виготовлення економічних благ. Фактично даний вид споживання означає процес виробництва. З останнім тісно пов'язане і особисте споживання предметів споживання завдяки якому відбувається відтворення робочої сили. **Особисте споживання** виступає логічно кінцевою метою будь-якого виробництва і визначає його структуру. В той же час, споживання як кінцева мета виробництва не завжди виступає в якості його безпосередньої цілі. Так, в ринковій економіці безпосередньою метою виробництва для приватних виробників є отримання прибутку. Але якщо зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається то трудова діяльність стає безглуздою або перетворюється у виробництво заради виробництва. Таким чином, дещо відрізняючись за своїми функціями і роллю процес виробництва і споживання лише в своїй єдності можуть представляти суспільне виробництво.

Розподіл як фаза суспільного економічного процесу включає не тільки розподіл результатів виробництва (суспільного продукту) і доведення кінцевих товарів і послуг до споживача, а й розподіл ресурсів або факторів виробництва. Отже, він тісно зв'язаний з фазами споживання і виробництва.

Розподіл суттєво залежить від форм власності, оскільки фактори виробництва в ринковій економіці належать конкретним власникам, а це впливає на формування доходів, у відповідності з якими і розподіляються в кінцевому рахунку економічні блага.

Обмін виступає в трьох видах: діяльністю і здібностями; економічними ресурсами; предметами споживання. Він забезпечує переміщення благ в просторі і сприяє більш повному задоволенню потреб людей. З цієї точки зору він продуктивний як виробництво. Розподіл (і обмін), не тільки є опосередкованою ланкою між виробництвом і споживанням, він активно впливає на ефективність виробництва, бездефіцитність товарів і послуг та примноження суспільного багатства, прискорює рух товарів від виробників до споживачів.

Отже виробництво виступаючи основою життєдіяльності людей, забезпечуючи засоби існування людей, обслуговує й само себе, в кожній з названих фаз виконуються й чисто виробничі функції.

Для здійснення процесу виробництва необхідні певні чинники (фактори виробництва або економічні ресурси),

Чинники суспільного виробництва (економічні ресурси) – це всі види ресурсів – природні, людські і створені людиною засоби, які використовуються в процесі виробництва товарів і послуг.

По суті, чинники суспільного виробництва – це ті блага, які використовуються для виробництва інших благ. Тому їх нерідко називають виробничими ресурсами або факторами виробництва.

Основними економічними ресурсами є: **земля, капітал, праця, підприємницькі здібності** (талант). Це зумовлено тим, що саме ці чотири чинники дають змістовні уявлення про економічний потенціал тієї чи іншої країни.

Як економічний ресурс:

Земля – це всі природні ресурси, які використовуються людьми для виробництва товарів і послуг (корисні копалини, водні ресурси рік, морів і океанів, сільськогосподарські угіддя, ліси, тваринний і рослинний світ і т.ін., власне всі ті ресурси, що походять від природи і поступають у виробництво або складають базу для його організації);

Капітал (інвестиційні ресурси) – це всі виготовлені людьми засоби виробництва, що використовуються в подальшому процесі виробництва товарів і послуг і їх доставки до споживача (машини і обладнання, фабрично-заводські приміщення, споруди і транспортні засоби і т.ін.).

Нові машини, обладнання і інші «капітальні товари» являють собою важливий елемент інвестиційних ресурсів, необхідних для розширення або модернізації виробництва, а сам процес виробництва і нагромадження «капітальних товарів» з цією метою називається – інвестуванням;

Праця – це фізичні, розумові здібності, навички, знання людини, які вона використовує в процесі виробництва товарів і послуг. Праця взагалі (лісоруба чи вчителя, шахтаря чи лікаря, студента чи школяра, продавця чи футболіста тощо) охоплюється поняттям «праця» – як витрати людської енергії, розумової і фізичної;

Підприємницькі здібності (талант) виступають як особливий людський ресурс за умов функціонування ринкової економіки, зміст якого розкривається через чотири взаємозв'язані функції підприємця:

1) **організаційну** – підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів (землі, капіталу, праці і підприємницьких здібностей) в єдиний процес виробництва товарів і послуг;

2) **новаторську** – підприємець це новатор, особа, яка прагне вводити нові технології, нові форми організації бізнесу, випускати нові товари чи надавати нові види послуг і т.ін.;

3) **ризик** – підприємець ризикує своїм часом, діловою репутацією і навіть власним майном;

4) **відповідальності** – підприємець бере на себе завдання прийняття основних рішень у процесі ведення бізнесу і несе при цьому правову і соціальну відповідальність (за дотримання контрактів, дотримання чинного трудового і іншого законодавства тощо).

«Земля» і «капітал» (як економічні ресурси) виступають як **матеріальні ресурси**, а «праця» і «підприємницькі здібності» – як **людські** (або трудові). Матеріальні ресурси **називаються речовим фактором виробництва**, людські – **особистим фактором виробництва**. Значення людського фактора в системі чинників виробництва виняткове. Воно обумовлене тим, що всі фактори можуть взаємодіяти і здійснювати виробництво продукції завдяки трудовій діяльності людини.

В економічній науці існує інших підхід до класифікації факторів виробництва (марксистський): до речового фактору виробництва відносять предмети і засоби праці, а до особистого – робочу силу. Предмети праці все те, на що людина діє в процесі праці. Засоби праці – все те, з допомогою чого людина діє на предмет праці (верстати, обладнання тощо). Активну частину засобів праці називають знаряддями праці. Предмети праці і засоби праці в єдності утворюють **засоби виробництва**.

Сучасна вітчизняна і світова економічна наука до складу чинників виробництва, крім розглянутих нами (землі, капіталу, праці і підприємницьких здібностей) відносить: *науку, інформацію, технологію, організацію виробництва його інфраструктуру тощо.*

Наука – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу, суспільство і мислення. Втілюючись у виробничій діяльності у вигляді нових засобів виробництва, впровадження прогресивних технологій, використання нових видів енергії, матеріалів тощо наука перетворюється на головну продуктивну силу суспільства. Від рівня і масштабів застосування знань залежить майбутнє людства.

Інформація – в сучасних умовах виступає найважливішим фактором суспільного виробництва, який можна визначити як систему збирання, обробки та систематизації різноманітних знань людини з метою використання у різних сферах життєдіяльності людей й насамперед в економічній. Вона необхідна і як умова роботи сучасної системи машин (програмне забезпечення), і як засіб підвищення якості робочої сили (передача знань) та передумова вдосконалення самого процесу виробництва.

Технологія – це відкриті наукою і практикою і засновані на механічних, фізичних, хімічних чи інших властивостях засобів виробництва способи впливу людини на предмети праці. Пізнаючи раніше невідомі властивості речей, люди оволодівають секретами виготовлення нових видів продукції, застосовують прогресивні технології (роторної, гнучкої автоматизації, робототехнології, електронно-променевої, імпульсної, плазменної, зварювання вибухом, біотехнології, генної інженерії тощо). На зміну традиційній машинній індустрії створюється, по суті, новий технологічний спосіб виробництва.

Організація виробництва забезпечує злагодженість функціонування всіх його факторів, взаємодію людей як учасників процесу виробництва, отже суттєво впливає на нього.

3. Ефективність економіки. Крива виробничих можливостей.

Суть та показники ефективності виробництва

Ефективність економіки передбачає повну зайнятість (ресурсів) і повний обсяг виробництва. **Повна зайнятість** передбачає використання всіх придатних для цього ресурсів, в тому числі і менш продуктивних. Це означає, що працівники не можуть позбавлятися роботи; економіка має забезпечувати роботою всіх хто хоче і здатний працювати. Не можуть пустувати орні землі, або капітальне устаткування (верстати, машини, обладнання тощо). **Повний обсяг виробництва** означає, що ресурси потрібно розподіляти ефективно, щоб вони давали максимально можливу віддачу від їх використання (відведення землі під військовий полігон чи для вирощування сільськогосподарських культур). Це поняття передбачає також використання найкращих технологій, що є у наявності суспільства (образно кажучи – щоб пшеницю не збирали серпом або косою).

Максимально можливий обсяг виробництва благ при повному і ефективному використанні наявних ресурсів складає **виробничі можливості суспільства**. Оскільки ресурси обмежені, з їх допомогою неможливе

одночасне і повне задоволення всіх наявних матеріальних і духовних потреб людей, то і обмежені є виробничі можливості суспільства. Перед суспільством завжди постає альтернатива вибору: які товари слід виробляти, а від яких відмовитись. Цей **альтернативний вибір** яскраво **відображає аналіз моделі кривої виробничих можливостей (КВМ)**.

Побудова КВМ і аналіз проблеми вибору передбачає прийняття певних припущень (абстракцій) :

1) економіка функціонує в умовах повної зайнятості і повного обсягу виробництва (функціонує ефективно);

2) наявні фактори виробництва постійні як кількісно, так і якісно (тобто існує постійна кількість ресурсів);

3) технологія виробництва – постійна величина, тобто в ході аналізу вона не міняється;

4) економіка виготовляє не безмежну різноманітність товарів і послуг, як це є в дійсності, а лише два продукти – промислові роботи і піцу. Остання символізує групу споживчих товарів, а промислові роботи – засоби виробництва.

Види продукту	Виробничі альтернативи				
	А	В	С	Д	Є
Роботи (тис.)	10	9	7	4	0
Піца (сотні тис.)	0	1	2	3	4

Таблиця 1. Альтернативні можливості виробництва промислових робіт і піци.

З умовних даних наведеної таблиці 1 видно, що суспільство могло б, прагнучи максимізувати задоволення своїх потреб, всі фіксовані обсяги ресурсів спрямувати на виробництво, наприклад, тільки робіт (альтернатива А). Виробництво піци, і збільшення його обсягів, може досягатись тільки при частковій або повній (альтернатива Є) відмові від виробництва робіт. Альтернатива А і Є являють собою явно нереалістичні крайнощі. Всяка економіка, як правило знаходить баланс в розподілі загального обсягу свого виробництва між товарами виробничого призначення (роботи) і споживчими товарами (піца). Тому існують альтернативи (В, С, Д) виробництва тих і інших благ, при використанні фіксованої кількості ресурсів.

Отже, економіка повної зайнятості і повного обсягу виробництва в будь-який момент часу повинна поступатися (жертвувати) виробництвом частини продукту У, щоб отримати більше продукту Х. Той вирішальний факт, що економічні ресурси рідкісні (обмежені), не дозволяє такій економіці збільшувати одночасно виробництво товарів Х і У.

Ще більш виразніше, ці ж варіанти виробництва відображаються з допомогою графічної моделі кривої виробничих можливостей (рис.10)

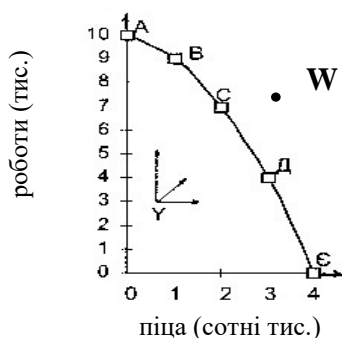


Рис.10 . Крива виробничих можливостей.

Крива виробничих можливостей – це сукупність точок, координати яких відображають можливі набори продуктів (роботів і піци), отримані від використання наявних ресурсів при повній їх зайнятості і повному обсязі виробництва.

З аналізу даної моделі слідує, що:

1) крива описує межу виробничих можливостей суспільства. Наприклад, альтернативна комбінація виробництва товарів в точці W неможлива – для її досягнення не існує наявних ресурсів. А в точці V розміщеній всередині кривої виробничих можливостей, свідчить, що ресурси використовуються неефективно (неповно) і є можливості для збільшення виробництва того чи іншого блага, або їх комбінації;

будь-яка точка на кривій виробничих можливостей показує альтернативу вибору суспільством виробництва товарів при наявності даної кількості ресурсів;

люба точка на кривій виробничих можливостей свідчить, що економіка функціонує в умовах повної зайнятості і повного обсягу виробництва, тобто ефективно;

економіка повної зайнятості задля збільшення виробництва одного товару неодмінно має поступатися виробництвом іншого;

5) в процесі руху від однієї альтернативи до іншої, якщо рухатись по КВМ вправо і вниз, витрати на виробництво кожної наступної одиниці блага (піци)

зростають. Так, при переході від альтернативи А до В на отримання додаткової одиниці піци приходится поступитися (жертвувати) виробництвом однієї одиниці робіт, але при переході від В до С – уже двома одиницями, а від С до Д – трьома, і нарешті від Д до Е – чотирма..

Положення про те, що при переході від виробництва одного блага до виробництва кожної додаткової одиниці іншого блага витрати зростають зумовлено дією важливого економічного принципу (закону) – зростаючих обов'язкових (вмінених) витрат. Це зумовлено тим, що наявні ресурси не можуть в повному обсязі і рівній мірі бути однаково придатними (взаємозамінюваними) як для виробництва засобів виробництва так і предметів споживання.

При побудові моделі кривої виробничих можливостей використовувались припущення про постійну кількість ресурсів і ефективність їх використання. Але в реальній дійсності ці фактори є змінними. Якщо економіка функціонує неефективно, в нашій моделі точка V всередині кривої виробничих можливостей, то в суспільства є можливості для забезпечення економічного зростання – руху економіки до повного обсягу виробництва і повного використання ресурсів.

З обмеженістю ресурсів зв'язані всі основні проблеми економічного розвитку: проблема вибору альтернатив виробництва, суть якої розглядалась вище і з якою ми будемо зустрічатись в наступних темах курсу, проблема економічного зростання, проблема ефективності використання і зайнятості ресурсів тощо.

З обмеженістю ресурсів зв'язані всі основні проблеми економічного розвитку: проблема вибору альтернатив виробництва, суть якої розглядалась вище і з якою ми будемо зустрічатись в наступних темах курсу, проблема економічного зростання, проблема ефективності використання і зайнятості ресурсів тощо.

На з'ясуванні суті і показників ефективності суспільного виробництва зупинимось детальніше.

Ефективність виробництва – характеризує результативність виробництва при повному і оптимальному використанні наявних ресурсів.

Поняття «ефективність» є одним з центральних в економічній теорії. Не випадково у визначені предмету економічної теорії вона трактується як наука про ефективне використання обмежених ресурсів. Вона не тільки розкриває зміст категорії «ефективність», а й досліджує шляхи більш повного використання обмежених ресурсів і вибору оптимальних варіантів виробництва з ряду можливих альтернатив тощо.

В економічній теорії та практиці розрізняють економічну і соціальну ефективність виробництва.



Рис. Види ефективності виробництва.

У найзагальнішій формі економічна ефективність суспільного виробництва визначається як співвідношення «результат – витрати» за формулою:

$$\text{Ефективність виробництва} = \frac{\text{Результат (Продукт)}}{\text{Витрати (Ресурси)}}$$

Однак цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, які припадають на випуск одиниці продукції. Тому для визначення ефективного використання кожного чинника виробництва окремо, застосовується система конкретних показників; продуктивність праці; трудомісткість; фондвіддача; фондомісткість; матеріаловіддача; матеріаломісткість та деякі інші. З метою визначення рівня і динаміки продуктивності праці її оцінюють різними показниками.

Продуктивність праці на мікрорівні визначається як відношення обсягу виробленої продукції до кількості робітників, зайнятих у її виробництві; або до кількості відпрацьованих людино-годин за певних проміжок часу. Отже, продуктивність праці показує, скільки продукції виробляється за одну людино-годину, або на одного робітника за певний час. При цьому використовуються як натуральні, так і вартісні показники.

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Обсяг продукції}}{\text{Кількість працівників}}$$

Продуктивність праці на макрорівні визначають як відношення національного доходу до середньої чисельності працівників, зайнятих у його створенні.

$$\text{Продуктивність суспільної праці} = \frac{\text{Національний дохід}}{\text{Середня чисельність працівників}}$$

Трудомісткість – це обернений показник продуктивності, він відображає кількість затраченої живої праці на виробництво одиниці продукції.

$$\text{Трудомісткість} = \frac{\text{Вартість затрат живої праці}}{\text{Вартість одиниці продукції}}$$

Фондовіддача – це показник, який характеризує ефективність використання засобів праці, тобто кількість продукції, виробленої з одиниці основних виробничих фондів. Він розраховується як відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів (основного капіталу).

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних виробничих фондів}}$$

Цей показник відображає, скільки гривень вартості виробленої продукції припадає на 1 гривню вартості основних виробничих фондів.

Фондомісткість - показує скільки гривень вартості ОВФ припадає на 1 гривню виробленої продукції. Тобто він є оберненим показником фондовіддачі і розраховується як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої з їх допомогою продукції.

$$\text{Фондомісткість} = \frac{\text{Середньорічна вартість ОВФ}}{\text{Вартість виробленої продукції}}$$

Матеріаловіддача характеризує ефективність використання предметів праці, тобто показує, скільки вироблено продукції з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін.).

Розраховується цей показник як відношення вартості виробленої продукції до вартості витрачених матеріальних ресурсів.

$$\text{Матеріаловіддача} = \frac{\text{Вартість виробленої продукції}}{\text{Вартість матеріалів}}$$

Як показник, матеріаловіддача демонструє скільки вартості виробленої продукції припадає на 1 гривню матеріальних витрат.

Матеріаломісткість є зворотним показником матеріаловіддачі, який характеризує вартість витрат матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції.

$$\text{Матеріаломісткість} = \frac{\text{Вартість матеріалів}}{\text{Вартість виробленої продукції}}$$

Поряд з показником матеріаломісткості широко використовують показники, що характеризують затрати металу, енергії (металоемкість, енергоемкість) тощо. В Україні затрати енергії на одиницю продукції приблизно в 2,5-3 рази перевищують аналогічні затрати в розвинутих державах світу, нафти – у 8-10 разів, матеріаломісткість продукції в цілому 2-2,5 рази. Тому суттєве зниження матеріальних витрат в цілому є одним з основних напрямків підвищення ефективності виробництва в Україні та підвищення конкурентоздатності виробництва.

4. Суспільний продукт і його форми

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

Форми суспільного продукту.

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

ВСП не дає точного уявлення про реальну суму благ, яка створюється протягом року в країні, т. к. При визначенні величини ВСП враховуються не лише вартість готового, а й вартість проміжного продукту, який для відповідних галузей виступає як готовий продукт. В зв'язку з цим виникає потреба розраховувати **кінцевий суспільний продукт (КСП)**. Він являє собою всю масу виробленої за певний період часу **готової продукції**. Тобто, це **продукція, яка надходить в особисте або виробниче споживання, на**

відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді. Отже, КСП є лише частиною ВСП, яка виключає повторний рахунок.

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

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

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

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

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

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

Найважливішим результативним показником розвитку економіки країни є **чистий продукт (ЧП).** Він являє собою частину ВСП або **нову створену вартість за рік**, тому, що є результатом живої праці, затраченої в даний період. Це реальний доход, який суспільство може використовувати для особистого споживання, а також для розвитку виробництва. В політичній економії і сучасній обліково-статистичній практиці ЧП отримав назву **національного доходу.**

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

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



Схема 1. Форми суспільного продукту

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

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

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

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

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

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

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

ТЕМА 3.

ЕКОНОМІЧНІ ПОТРЕБИ ТА ІНТЕРЕСИ

1. Економічні потреби та їх види.
2. Економічні інтереси та їх класифікація.

1. Економічні потреби та їх види

Потреба – бажання людини у будь-чому, що забезпечує її життєдіяльність та поліпшує її. Потреби людини – це відчуття браку чогось, без чого важко, а іноді неможливо обійтися. Це протиріччя між необхідним і існуючим.

Потреба – категорія, що відбиває ставлення людей і їх поведінку до умов їх життєдіяльності. Існують різні види потреб.

Економічні потреби – це ставлення людей до економічних умов життєдіяльності, котрі доставляють їм вдоволення, насолоду, втіху, які спонукають людину до діяльності, щоб мати їх і володіти ними.

Класифікація (за Маслоу):

- за суб'єктами: особисті, групові, колективні, загальнолюдські, суспільні;
- за об'єктами: породжені розвитком цивілізації, базові, духовні, матеріальні, фізіологічні;
- за ступенем реалізації – абсолютні, дійсні і платоспроможні.



Ієрархія потреб за А.Маслоу

Абсолютні потреби – це потреби в благах, і послугах, що породжені сучасним рівнем розвитку економіки і виробництво яких починає освоюватись. **Дійсні потреби** відповідають рівню розвитку виробництва відповідних благ і послуг та можуть бути задоволені.

Платоспроможні – потреби, які людина може задовольнити відповідно до доходів та рівня цін.

Безмежність потреб – одне з фундаментальних положень і полягає в тому, що потреби є безмежними, а виробничі ресурси, що необхідні для виробництва потреб, є обмежені.

Безмежність і обмеженість породжують дію двох економічних законів: **закон зростання потреб і закон розвитку продуктивних сил**. Сутність першого закону полягає у тому, що потреби людей зростають поступово в міру розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу, пізнання законів природи.

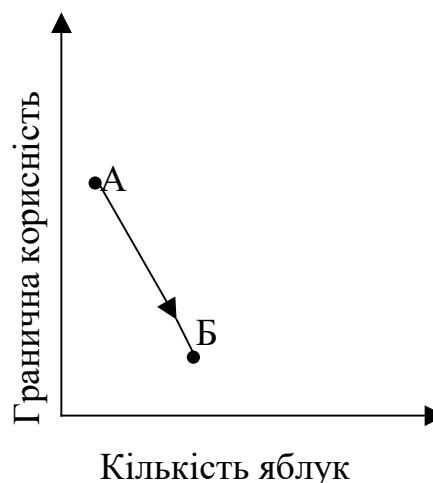
Другий закон – це закон, згідно з яким внаслідок з технічних і науково-технічного прогресу, розвитку людини і суспільства відбувається неухильний поступовий розвиток продуктивних сил (засоби виробництва, люди). Продуктивні сили, безперервно розвиваючись, не лише створюють умови для задоволення потреб, що склалися, а й стають ґрунтом для виникнення нових. Поява нових потреб приводить до того, що виробництво спочатку не спроможне їх задовольнити, але з часом виробництво нових благ внаслідок розвитку їх виробництва приводить до усунення суперечностей між потребами (попитом) і їх виробництвом (пропозицією).

Будь-який засіб для задоволення потреб споживача називається **споживчим благом**.

Носіїв споживчих благ є багато: товари (особистого і виробничого споживання та послуги). **Споживче благо** може задовольнити потреби внаслідок його корисності. Тобто корисність – це його здатність задовольнити ту чи іншу потребу людини. Корисність багатьох благ знаходиться у прямій залежності від їх природних властивостей. В сучасних умовах корисність основної частки благ формується людьми в процесі самого виробництва. З іншої сторони, корисність блага є фактором суб'єктивного характеру, саме це пояснює, чому в загальному плані потреби безмежні, а в конкретній ситуації вони можуть бути повністю задоволеними. Теорія корисності являє одну з найважливіших течій економічної думки, пропорції в яких товар обмінюється на інший, на думку деяких вчених, залежать від того, як учасники обміну оцінюють їх корисність (Ж.Б. Сей). Оцінка корисності блага виступає як цінність. Цінність блага ставиться в залежність від індивідуальних оцінок

учасників обміну. Буває суб'єктивна і об'єктивна. Подальший свій розвиток теорія корисності одержала в теорії граничної корисності чи в корисності, що розглядається по відношенню до кожного додаткового блага. Кожен споживач володіє тією чи іншою кількістю якогось блага, оцінює її корисність по спадній лінії, відображаючи тим самим спадаючий характер функції корисності. Вперше ця тенденція була помічена німецьким ученим Г.Госсенем і сформульована як закон спадної корисності. Згідно цього закону корисність і таким чином цінність кожної наступної одиниці блага падає і досягає нуля у точці повного насичення. Гранична корисність – корисність останньої одиниці у даному ряду споживчого блага. Економічна концепція, що базується на дослідженні граничних величин, одержала назву маржиналізму. Необхідно розрізнати загальну та граничну корисність. У міру зростання обсягу споживання загальна зростає, тоді як гранична – спадає.

Яблука	Гранична корисність	Загальна корисність
1	10	10
2	8	18
3	6	24
4	4	28
5	2	30



Закон граничної корисності має велике значення як при організації виробництва блага, так і в споживацькій поведінці людей. Уявлення про спадаючу граничну корисність лежить в основі пояснення закону попиту.

2. Економічні інтереси та їх класифікація

З потребами людей та їхньою діяльністю в процесі виробництва тісно пов'язана економічна категорія – **інтерес**. Слід зазначити, що інтерес є похідним від потреби, є проявом економічних відносин людей.

Інтерес можна розглядати як форму прояву потреби – матеріальної основи інтересу. Деякі вчені вважають, що інтерес – це усвідомлена потреба. Можна сказати, що якщо потреби мають об'єктивний характер, то інтерес –

об'єктивно-суб'єктивний. **Економічний інтерес** – це реальний, зумовлений економічними відносинами мотив і стимул діяльності щодо задоволення потреб. Він є породженням і соціальним проявом потреби, її усвідомленням, але реалізується через трудову господарчу діяльність людей, їх економічні відносини.

потреба → інтерес → мотив → діяльність → результат задоволення потреби

Для економіки важливий зв'язок між економічними потребами, інтересами і господарською діяльністю людей. Економічні інтереси утворюють складну і різноманітну систему, яку можна класифікувати за різними критеріями.

Класифікація економічних інтересів

1. За ознакою суб'єктивності (особисті, групові, колективні, національні, регіональні, загальнолюдські, суспільні)
2. За ознакою об'єктивності (морально-етичні, інтереси безпеки праці, інтереси умов праці, грошово-фінансові, майнові).
3. З погляду часових аспектів (поточні і перспективні).
4. З позиції усвідомлення (істинні, помилкові, неправильні, фальшиві).

ТЕМА 4. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УСТРІЙ СУСПІЛЬСТВА

1. Власність в економічній системі. Об'єкти та суб'єкти власності.
2. Різноманітність форм власності та їх види. Економічні форми реалізації власності.
3. Розвиток відносин власності в економіці України

1. Власність в економічній системі. Об'єкти та суб'єкти власності

Власність – складна і багатогранна категорія, яка виражає всю сукупність суспільних відносин - економічних, соціальних, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо.

Власність, як економічна категорія, виражає відносини між людьми з приводу привласнення благ.

Головним об'єктом привласнення в економічній системі, який визначає її соціально-економічний зміст, цілі і інтереси людей є привласнення засобів виробництва і його результатів

Власність – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання, насамперед, з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів.

Основою відносин власності є привласнення.

Привласнення – це повна економічна влада суб'єкта над об'єктом і повна відповідальність суб'єкта за результати користування.

Складовими привласнення є відносини володіння, розпорядження і користування благом.

Володіння – це відносини між суб'єктами пов'язані з наявністю у того чи іншого з них об'єктів власності, факт влади суб'єкта над річчю, але привласнення і розпорядження цієї речі обмежено існуванням і правами її власника (саме по собі володіння не означає повної власності володарем об'єкта власності може бути як власник, так і не власник);

Розпорядження – фактичне існування влади власника над річчю, над об'єктом (означає, що розпорядник об'єкта є його власником);

Користування – виражає відносини між суб'єктами власності з приводу виробничого чи особистого використання корисних властивостей об'єктів власності відповідно до функціонального призначення останніх.

В сукупності відносини володіння, розпорядження і користування становлять процес привласнення об'єктів власності. Проте сутність відносин власності не обмежується відносинами тільки привласнення, хоча вони є визначальними. Парною категорією привласнення є відчуження.

Відчуження – це позбавлення суб'єкта права на володіння, користування і розпорядження тим чи іншим об'єктом власності.

Об'єкт власності – це все те, що можна привласнити чи відчужити (засоби виробництва; нерухомість – будинки, споруди, відокремлені водні об'єкти, багаторічні насадження тощо; природні ресурси – земля, її надра, ліси, води тощо; предмети особистого споживання та домашнього вжитку; інтелектуальна власність; гроші, цінні папери, дорогоцінні метали та вироби з них; культурні та історичні цінності; робоча сила і т. ін.).

Суб'єкти прав власності – це персоніфіковані носії відносин власності. Згідно Закону України «Про власність» суб'єктами прав власності в Україні можуть бути: народ України, громадяни, юридичні особи та держава, а також інші держави, їх юридичні особи, спільні підприємства, міжнародні організації, громадяни інших держав та особи без громадянства.

Категорія власності одночасно з економічним змістом має і правовий аспект, виступаючи як юридична категорія. Юридичний аспект власності реалізується через **право власності**.

Права власності в науковій літературі трактуються як санкціоновані суспільством (законами держави, адміністративними розпорядженнями, традиціями, звичаями тощо) поведінкові відносини між людьми, які виникають у зв'язку з існуванням благ, і стосуються їх використання. Ці відносини являють норми поведінки з приводу благ, яких будь-яка особа має дотримуватися у своїх взаємовідносинах з іншими людьми, або ж нести витрати відповідальності) із-за їх недотримання.

У сучасній вітчизняній літературі дається таке визначення права власності:

Право власності – це сукупність узаконених державою прав і норм економічних взаємовідносин фізичних і юридичних осіб, які складаються між ними з приводу привласнення й використання об'єктів власності.

Однією з найбільш відомих в цьому напрямі є економічна теорія прав власності. Повний пучок прав, який ще називають «переліком Оноре» (на честь англійського юриста А.Оноре, який вперше запропонував його в 1961 році) складається з 11 елементів.

- право володіння (право виняткового фізичного контролю над благами);
- право користування (право застосування корисних властивостей благ для себе);
- право управління (право вирішувати, хто і як забезпечуватиме використання благ);
- право на дохід (право мати результати від використання благ);
- право суверена (право на відчуженість, споживання, зміну блага);
- право на безпеку (право на захист від експропріації благ і від шкоди з боку зовнішнього середовища);
- право на передачу благ у спадщину;
- право на безстроковість володіння благом;
- заборона на користування засобом, що завдає шкоди зовнішньому середовищу;
- право на відповідальність у вигляді стягнення, тобто можливість стягнення блага на сплату боргу;
- право на залишковий характер, тобто право на провадження процедур та існування інституцій, що забезпечують відновлення порушених повноважень.

2. Різноманітність форм власності та їх види. Економічні форми реалізації власності

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

Типи та форми власності

У країнах з ринковою економікою існують два основних типи власності: приватна та державна. Усі інші різновиди – це похідні від них і можуть існувати у змішаних формах. Приватна власність виступає як індивідуальна, сімейна і своєрідна колективна. Суспільна (державна) власність здебільшого існує в таких формах: загальнодержавна (республіканська) і комунальна (власність адміністративно-територіальної одиниці).

Приватна власність – це такий тип власності, коли виключне право на володіння, користування і розпорядження об'єктом власності та отримання належить приватній (фізичній чи юридичній) особі.

Колективна власність: власність колективу підприємства; кооперативна; власність громадських організацій; власність релігійних і культових організацій.

Державна власність – це така система відносин, за якої абсолютні права на управління і розпорядження власністю здійснюють органи (інститути) державної влади. Вона існує у двох основних видах: загальнодержавній і муніципальній (комунальній).

Загальнодержавна власність – це спільна власність усіх громадян країни, вона не поділяється на частки і не персоніфікується між окремими учасниками економічного процесу. Вона об'єктивно необхідна державі для виконання нею властивих їй функцій. Об'єктами такої власності можуть бути природні ресурси (земля, її надра, ліси, повітряний простір тощо), енергетика, зв'язок, транспорт, дороги, навчальні заклади, заклади національної культури тощо.

Муніципальна (комунальна) власність – це власність, яка перебуває в розпорядженні регіональних державних органів (області, району, міста тощо).

3. Розвиток відносин власності в економіці України

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

Нерідко висловлюють сентенцію, що основою ринкових відносин може бути лише приватна власність, під якою розуміють власність окремих осіб або індивідуальну приватну власність. Світовий досвід свідчить, що розвинута ринкова економіка, цивілізований ринок спираються на поліморфізм власності. Сучасний РИНОК не байдужий до того, чи самостійні економічні (ринкові) суб'єкти і наскільки вони вільні у своїй господарській діяльності. Базою застосування державної форми власності є ті сфери економіки, в яких об'єктивно велика потреба в прямому централізованому управлінні, здійсненні державних інвестицій, а орієнтація на прибутковість не є критерієм, достатнім для функціонування у суспільних інтересах. Сюди належать види діяльності, що виникли в процесі розвитку суспільних продуктивних сил і можуть функціонувати тільки як загальні (єдине ціле), завдяки йому об'єктивно створюється (формується) державна форма управління ними та їх матеріальна основа (засоби інформації, соціальна і виробнича структури, екологічний захист, фундаментальна Наука і наукомістке виробництво, наприклад високих технологій для авіакосмічної техніки, і т. д.). Державна форма власності

виникає і у разі необхідності державної допомоги для санації державних підприємств, що зазнають банкрутство. Відбувається це на основі націоналізації фактично збиткових підприємств, їх націоналізації за допомогою державних коштів і наступної реприватизації. У сучасному світі немає жодної країни, де б держава не займалася активно господарською діяльністю. У країнах з розвинутою ринковою економікою за допомогою податків державі централізується і перерозподіляється від 1/3 (США, Японія); понад 50 % (Швеція) валового національного продукту. У західних країнах частка держави в основних фондах становить від 7-30% і більше. У соціалістичній Україні, як і в цілому по СРСР, донедавна економічній практиці переважало прагнення до «єдиної фабрики», укрупнення виробництва на основі розвитку державної власності. Остання проголошувалась головною і загальнонародною, що сьогодні правомірно заперечують більшість економістів. Загальнонародна власність, по суті, не відбулася, оскільки для неї не склалося об'єктивних умов. Вона не тільки не відповідала де індустріальному етапу розвитку, але як єдина і всеохоплююча не була адекватною потребам сучасного етапу НТР. Звідси – неминуча деформація загальнонародної власності, її переродження» умовах адміністративно-командної системи.

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

Історично термін «приватна власність» виник, щоб відмежувати державне (казенне) майно від усіх інших видів майна. Тому вважалося, що все недержавне є приватним. Сьогодні, при величезній розмаїтості форм власності, недержавною є власність не тільки окремих громадян, але й кооперативів, асоціацій, народних підприємств. Відповідно до цього в західній економічній теорії і практиці закріпилося уявлення, відповідно до якого під приватною власністю розуміється «всяка недержавна форма власності». У такому трактуванні є своя логіка. Держава виступає як представник усього суспільства, а інші суб'єкти власності уособлюють лише його частину. Тому їх правомірно вважати володарями приватної власності. Багато хто сьогодні гадає, що приватна власність – це безроздільна, нічим не обмежена (крім волі свого хазяїна) власність. У дійсності приватний власник має повне право робити над об'єктом своєї власності всі операції, що вважає за потрібне, аби ці операції не втручалися в сферу приватної власності інших осіб. У цивілізованому

суспільстві вироблені певні правила поведінки власників. До приватної власності можна віднести:

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

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

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

4) будь-який вид використання приватного майна або особистих заощаджень – від здачі в оренду квартири до грошових лихварських операцій – між приватними особами. Приватний сектор розвивається спонтанно, без існування будь-яких інструкцій з центру, що свідчить про життєздатність приватної власності.

Однією з основних умов розвитку приватного сектора є повна свобода заснування підприємства і початку будь-якої виробничої діяльності. Приватний сектор не повинен наштовхуватися на жодні заборони.

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

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

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

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

В Україні на сьогоднішній день вже сформувалася певна верства людей, спроможних стати приватними підприємцями. По-перше, це частина бюрократії, що має владу і успішно краде гроші у держави. По-друге, це «тіньовики», мафія, що володіє мільярдами. По-третє, це кваліфіковані працівники, яких не задовольняють ні оплата, ні умови найманої праці. В усіх країнах ядро процвітаючих приватних підприємців складають працьовиті, енергійні люди, що бажають підвищити свій соціальний статус. Ринок робить

природний відбір, і з дрібних і середніх власників виходять майбутні фундатори крупних підприємств.

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

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

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

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

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

Споконвічними принципами кооперативної власності, визначеними історично і логічно, є:

- 1) пайова основа формування фондів і коштів кооперативних підприємств;
- 2) участь членів кооперативу в його діяльності своєю працею. Це стосується всіх видів кооперації;
- 3) право вступу до кооперативу і виходу з нього з поверненням належного майна. Кооперативна форма власності – це колективна форма власності, але яка

втрачає ознаки індивідуальності, що проявляється в зв'язку доходу з індивідуальним внеском (паєм). Різновидом колективної форми власності є акціонерна власність.

Отже, жодна з форм власності не може бути ідеальною та універсальною. Кожна з них має свої сфери найефективнішого застосування. Державна власність функціонує успішно у галузях з обмеженими можливостями ринкового стимулювання. Акціонерна і кооперативна форми власності доцільні у випадках, коли необхідна концентрація коштів. Приватна власність використовується там, де не потрібно значного акумулювання коштів, а необхідні гроші для ведення господарської діяльності можуть нагромаджуватися індивідуально.

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

- 1) за формою власності на засоби виробництва і
- 2) за способами, за допомогою яких координується та управляється економічна діяльність.

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

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

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

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

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

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

Одержавлення має такі форми прояву щодо:

1) процесів присвоєння умов, засобів і результатів виробництва, що неминуче призводить до відчуженості безпосередніх виробників робітників і трудових колективів) від засобів і результатів виробництва. Звідси – об'єктивна необхідність виникнення форм присвоєння робітниками і трудовими колективами засобів результатів виробництва, що дозволяє ставитися до них як своїх, а не чужих. У цьому – передумова демократизації суспільства;

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

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

ТЕМА 5

ТОВАРНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА. ТОВАР І ГРОШІ

1. Форми суспільного господарства. Товарне виробництво: умови виникнення, розвиток та форми.
2. Товар і його властивості. Теорії вартості.
3. Суть та функції грошей.
4. Пропозиція грошей. Попит на гроші. Грошовий ринок.

1. **Форми суспільного господарства. Товарне виробництво: умови виникнення, розвиток та форми**

Історично склалися дві форми суспільного господарства – натуральне виробництво і товарне виробництво.

Форма суспільного виробництва – це певний спосіб організації господарської діяльності.

Натуральне виробництво характеризується тим, що продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробника. Споживання тут, як правило, збігається з виробництвом. ґрунтується на ручній праці. Законом його розвитку є просте відтворення. Відсутність обміну.

В усіх докапіталістичних формаціях господарство в основному було натуральним. У цих господарствах існував замкнений кругообіг, який, як правило, не виходив за їхні межі. На Заході такі господарства називаються закритою економікою.

Якщо ефективність таких господарств дуже низька (а це очевидно), то логічно можна припустити, що таких господарств сьогодні вже нема.

Натуральне господарство широко збереглося і в сучасному світі. В економічно слабо розвинутих країнах воно існує в масових масштабах, окремі осередки натурально-господарських відносин зберігаються і в розвинутих країнах.

Більш прогресивною формою суспільного господарства є **товарне виробництво**. **Товарне виробництво** характеризується тим, що його продукт створюється для обміну. Виникненню товарного виробництва сприяли дві соціально-економічні умови:

1) суспільний поділ праці, який призвів до появи надлишку продукту (чим більший був надлишок, тим більше мотивів, щоб його обміняти або продати);

2) поява приватної власності, що дало можливість розпоряджатися результатами своєї праці (тобто виробленим надлишком).

Зародження товарного виробництва почалось ще в період розпаду первісно-общинного ладу і зародження рабовласницького. Але в докапіталістичних способах виробництва товарні відносини відігравали підпорядковану (не основну) роль. Товарні відносини стали швидко розвиватись в умовах розпаду феодального ладу. Вони значною мірою сприяли цьому процесу, створюючи передумови для виникнення капіталізму.

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

Дві соціально-економічні умови ще не пояснюють, чому люди вступають у обмін або торгують (діляться плодами своєї праці). А. Сміт відзначав: «Чи хто бачив, щоб собака ділилася кісткою? А люди діляться. Чому?»

Відповідь на це питання дає **теорія порівняльних переваг**. Найбільший вклад у розвиток цієї теорії вніс Д.Рікардо. Він стверджував, що люди беруть участь у обміні, щоб поліпшити свої позиції. При обміні ніхто, як правило, не програє, всі отримують вигоду і економічний стан у цілому поліпшується. Будь-які обмеження в обміні на економіку впливають негативно.

Приклад: дві сім'ї, Петренки і Сидоренки, виробляють зерно і тканини. На виробництво зерна і тканини Петренки повинні витратити:

1 ц зерна - 8 год.

1 м тканини - 10 год.

Загальна кількість годин на виробництво 1 ц зерна і 1 м тканини – 18 год.
Відповідно Сидоренки:

1 ц зерна – 15 год.

1 м тканини – 12 год.

Разом: – 27 год.

Абсолютних переваг немає (вони були б, якщо, наприклад, Сидоренки витрачали на 1 м тканини не 12 год., а 9, тобто менше, ніж Петренки – 10).

Чи можливий обмін між цими сім'ями?

Якщо Петренки виробляють тільки зерно (спеціалізація), а Сидоренки – тільки тканини і обмінюють між собою (продають) 1 ц зерна за 1 м тканини, то вони повинні витратити:

Петренки 16 год. за 2 ц зерна і всього 16 год. за 1 ц зерна і 1 м тканини, яку купуватимуть;

Сидоренки: 24 год. за 2 м тканини і всього 24 год. за 1 м тканини і 1 ц зерна, яке купуватимуть.

Економія часу: 2 години у Петренків, 3 години у Сидоренків.

Від торгівлі (обміну) обидві сім'ї мають вигаш.

«Порівняльні переваги української економіки зосереджуються головним чином у сільському господарстві». Що це значить? Це значить, що, приділяючи велику увагу сільському господарству, здійснюючи спеціалізацію у цьому напрямку, Україна буде мати великий економічний вигаш.

2. Товар і його властивості. Теорії вартості

Товар – це продукт праці, що задовольняє певну потребу людини і вироблений для обміну. Праця товаровиробника одночасно є суспільною і приватною. В цьому полягає глибока суперечність товарного виробництва, яка є прогресивною. Товаровиробник виробляє продукт не для себе, а для інших членів суспільства. В той же час за виробництво відповідальність несе не суспільство, а товаровиробник.

Сьогодні більшість західних економістів у своїх дослідженнях не проводять чіткої межі між *продуктом* і *товаром*. Під **продуктом** вони розуміють все те, що може бути поставлене на ринок для задоволення потреб покупців. Подібне широке поняття включає в себе і товари, і послуги.

Розрізняють об'єктивні і суб'єктивні продукти (товари). **Об'єктивний продукт** – товари або послуги, описані у відповідності з своїми фізичними параметрами (додається паспорт з описом можливостей продукту). **Суб'єктивний продукт** описується з точки зору потреб, що їх задовольняють.

Кожний товар має **споживну вартість і вартість**. Властивість товару задовольняти ту чи іншу потребу людей називається **споживною вартістю**. Вартість проявляється через **мінову вартість**. Здатність товару в певних кількісних пропорціях обмінюватися на інші товари називається **міноюю вартістю**. Мінова вартість, виражена в грошах, є **ціна**.

Вартість (цінність) – одна з основних категорій економічної теорії. Історично в її тлумаченні було дві течії. Перша виходила з того, що вартість товару у своїй основі об'єктивна, що її джерелом є витрачена на виробництво товару праця. Це положення розробляли представники англійської класичної політичної економії (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо), К. Маркс і його

послідовники, прихильники теорії витрат виробництва (Сеніор, Дж. Міль і інші), представники теорії трьох факторів виробництва (Ж.Б. Сей і Ф. Бастіа).

А. Сміт вважав, що вартість визначалась працею тільки у «первісному стані суспільства», коли не було капіталістів і найманих працівників (тобто, в термінах К. Маркса, при простому товарному виробництві). Для умов капіталізму вартість товару просто складається з витрат, включаючи заробітну плату робітників і прибуток капіталістів. Маркс не погодився з такою трактовкою вартості. Він вважав, що вартість створюється тільки найманою працею робітника. Не отримана робітником вартість свідчить про його експлуатацію.

Основні ідеї Сміта відносно формування вартості були розроблені прихильниками теорії витрат виробництва. Вони виходили з того, що оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу), то використання витрат як основи ціноутворення означає, по суті, пояснення цін (вартості) на товари цінами на елементи витрат.

Родоначальники теорії трьох факторів виробництва французькі економісти першої половини XIX ст. Ж.Б. Сей і Ф. Бастіа трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних факторів: праці, капіталу і землі. Всі вони беруть рівноправну участь (яка визначається для кожного з них ринком) у створенні вартості. Кожний з цих факторів «створює» відповідну частину вартості: праці – заробітну плату, капітал – процент, а земля – ренту (А. Маршалл пізніше вводить фактор підприємницьких здібностей, що «створює» прибуток).

Друга течія вважала вартість суб'єктивною і виводила її з оцінки людьми корисності товару. Це положення в останній третині XIX ст. розробляли представники теорії граничної корисності (австрійська школа – Менгер, Візер, Бем-Баверк і інші). Граничний (останній) екземпляр товару, який може бути куплений і визначає його вартість (ринкову ціну). На їх думку, вартість (цінність) визначається мірою корисності результату.

Значний вплив на сучасні теорії вартості і ціни справляє неокласична теорія англійського економіста кінця XIX ст. – початку XX ст. А. Маршалла. Відкинувши принцип монізму у з'ясуванні джерела вартості, він поєднав теорію класиків політичної економії про визначальну роль витрат виробництва з теоріями граничної корисності. А. Маршалл виходив з того, що формування ринкових цін (вартості) відбувається у результаті взаємодії попиту і пропозиції і пов'язував зміну попиту з категорією граничної корисності, а пропозиції – з вирішальним впливом витрат виробництва. Цю теорію підтримував видатний український економіст М.І. Туган-Барановський, який вказував, що теорія

граничної корисності висвітлює цінність (вартість) з іншого боку, а тому не спростовує, а доповнює трудову теорію вартості, утворюючи з нею органічну єдність.

У 80-х роках ХХ ст. в західній економічній літературі набула поширення теорія **постіндустріального, інформаційного суспільства**. У рамках цієї теорії з'явилась нова концепція вартості – інформаційна. Один з засновників концепції американський професор Д. Белл відмічає: «Якщо знання у своїй системній формі застосовуються у практичній переробці існуючих виробничих ресурсів, то можна сказати, що саме вони, а не праця виступають як джерело вартості».

Поширеною на Заході сьогодні є **теорія альтернативної вартості**. Кількість благ, яку людина захоче купити, визначається цінністю того, чим необхідно пожертвувати для їх придбання. Це і є визначення альтернативної вартості. При визначенні альтернативної вартості потрібно постійно порівнювати витрати і вигоди. Для кожної людини вартість може бути своя. Вона встановлюється шляхом порівняння альтернатив (витрат і вигод).

Приклад.

Чому бідні люди частіше подорожують автобусами, а багаті – літаком? Проста відповідь – автобус дешевший. Але він не дешевший. Це дуже дорогий транспортний засіб для тих, у кого висока альтернативна вартість часу. Один з найбагатших людей Англії Пол Реймонд за 1 годину заробляє 11 тис.ф.ст. Навряд чи він заробляв би такі гроші, якщо б подорожував автобусом.

3. Походження, суть і функції грошей

Гроші є дуже важливим складовим елементом сучасного життя. Без грошей сучасний поділ праці неможливий (існують бартерні операції, але це не сучасний поділ праці). **П. Самуельсон** відмічав: *«В усіх цивілізаціях, за винятком найпримітивніших, люди прямо не обмінюють один товар на інший»*. *Вони продають свій товар за гроші, а потім на виручену суму купують необхідні товари.*

Існують дві основні концепції, що пояснюють причини виникнення грошей:

Раціоналістична: *пояснює виникнення грошей як результат домовленості між людьми про введення спеціального інструмента (грошей) для здійснення обміну товарів.*

Еволюційна: *стверджує, що гроші виникли, стихійно, незалежно від волі людей, у результаті тривалого еволюційного розвитку суспільного поділу праці, товарного виробництва та обміну.*

Переваги використання грошей у порівнянні з натуральним (бартерним) обміном величезні. Витрати обміну були б набагато більшими, а суспільне багатство внаслідок цього набагато меншим, якщо б не існувало грошей. При натуральному обміні людям довелось би витратити велику кількість часу на пошуки тих, з ким їм вигідно було б обмінятися.

У суспільстві, обмеженому натуральним обміном, різко зменшується спеціалізація виробництва і втрачаються вигоди порівняльних переваг.

Виникнення і суть грошей тісно пов'язані з поняттям ліквідності товару. Ліквідність товару безпосередньо пов'язана з витратами його обміну на інші види товарів. Товар, витрати обміну якого на будь-який інший товар дорівнюють нулю, є абсолютно ліквідним. Товар, який взагалі неможливо обміняти тому, що ніхто інший не захоче дати будь-що взамін, буде абсолютно неліквідним. Наприклад, ваша зубна щітка.

Гроші – *це особливий, високоліквідний товар, який виконує роль загального еквівалента, виступає посередником в обміні товарів.*

Слід відмітити, що витоки деяких сучасних концепцій грошей починаються в теоріях, які зародилися ще у XVII – XVIII ст.

- **Металевій** (Т. Ман, У. Стаффорд, Д. Норе) – *визнавали лише металеві гроші з благородних металів/золото і срібло є грошима завдяки своїм природним властивостям, а не розвитку відносин обміну.*
- **Номіналістичній** (Дж. Берклі, Дж. Стюарт) – *вважали гроші суто умовними знаками, номінальними розрахунковими одиницями, встановленими державною владою.*
- **Кількісній** (Дж. Локк, Д. Ю, Ш. Монтеск'є) – *стверджували, що вартість грошей та рівень товарних цін визначаються кількістю грошей в обігу.*

З точки зору виникнення і розвитку розрізняють **товарні, паперові і банківські гроші.**

Історично засобом обміну у той чи інший період були різні товари – худоба, хутро, шкіра, мідь, золото, срібло, раби чи жінки і т.п.

Більшість видів товарних грошей мали певну вартість чи корисність. Але ці гроші були незручні як засіб обігу і їхня ліквідність була не дуже високою. Діяли ці гроші тільки на певній території (худоба не ділиться, срібло блищить, але на повітрі темніє, розрізаний на частини діамант втрачає цінність тощо).

Епоху товарних грошей замінила епоха **паперових**. Паперові гроші уособлюють суть грошей, їх внутрішню природу, тобто високу ступінь ліквідності. Паперові гроші набули поширення тому, що вони дуже зручні як засіб обміну. Їх неважко носити і зберігати.

Уперше паперові гроші з'явилися у Китаї у XII ст. У 1769 р. уряд Катерини II вперше випустив в обіг паперовий рубль у вигляді паперових асигнацій.

Самі по собі паперові гроші вартості не мають. Чим визначається їх висока ліквідність? Вона визначається такими ознаками.

1. **Прийнятністю грошей.** *Це парадокс, але гроші визнають тому, що вони визнані. Поки за дану субстанцію (гроші) можна купувати і продавати речі, люди погоджуються за її допомогою продавати і купувати.*

2. **Законний платіжний засіб.** *Паперові гроші по суті є декретивними грошима. Вони стають грошима тому, що так вирішила держава.*

3. **Відносна рідкісність.** *Вартість паперових грошей визначається їх рідкісністю по відношенню до їх корисності (ліквідності).*

З епохою паперових грошей збігається також епоха **банківських** грошей або **банківських чекових депозитів**. Сьогодні не менше 9/10 усіх угод – якщо не за кількістю, то за вартістю – здійснюються за допомогою чеків. Наприклад, платня професора після стягнення прибуткового податку і податку на соціальне забезпечення прямо переводиться на його рахунок у банку. Рахунок за його квартиру чи рахунок його зубного лікаря сплачується за допомогою чеків, бензин і рахунки готелів – за допомогою кредитної картки. Тому протягом року він майже не тримає у себе готівку, за винятком невеликих сум на сніданки і на утримання автомобіля. Кредитні картки знаходять все більше поширення і в Україні.

Суть грошей найбільш повною мірою виражається у їх **функціях**:

1. **Міра вартості.** Суть цієї функції у тому, що вартість всіх товарів виражається в грошах. Грошовий вираз вартості товару утворює його ціну. Ціни встановлюються при допомозі масштабу цін (грошова одиниця, яка ділиться на певні частини: 1 гривня – 100 копійок, 1 долар – 100 центів і т.п.).

2. **Засіб обігу.** Товарний обмін замість вигляду Т-Т приймає вигляд Т-Г-Т. Гроші як засіб обігу обслуговують процес реалізації товарів.

3. **Засіб нагромадження.** Суть цієї функції полягає в тому, що гроші, перериваючи свій обіг, нагромаджуються. Підприємства, установи, окремі люди для забезпечення поточних потреб створюють грошові резерви, які зберігаються в банках.

4. **Засіб платежу.** Цю функцію гроші виконують тоді, коли їх рух не супроводжується зустрічним потоком товарів або наданням певних послуг. Ця

функція охоплює широку сферу кредитних відносин в народному господарстві, а також сферу безготівкових розрахунків, оплату праці робітників, службовців і т.д.

5. Світові гроші. В цій функції вони виступають на світовому ринку. Раніше золото виконувало цю функцію. Зараз ніде в світі в якості грошового матеріалу золото не фігурує. Золото перетворилося на звичайний товар. Функцію світових грошей виконує американський долар, євро і ряд інших валют.

Грошовий обіг здійснюється за певними законами. Вперше на це звернув увагу ще А. Сміт. Він запропонував формулу кількості грошей, які необхідні для товарного обігу.

$$\text{К.г.о.} = \frac{C_{\text{ц}}}{Q};$$

де $C_{\text{ц}}$ – сума цін товарів, що реалізуються;

Q – число оборотів однойменних грошових одиниць.

Формула А. Сміта була доповнена рядом елементів К. Марксом і дістала такий вигляд:

$$\text{К.г.о.} = \frac{C_{\text{ц}} - K + \Pi - B}{O}$$

де K – сума цін товарів, проданих в кредит;

Π – сума платежів за товари, куплені в кредит раніше;

B – сума платежів, що взаємно погашуються (бартерні угоди).

Сьогодні при плануванні грошового обігу частіше використовується формула Фішера:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

де M – середня маса грошей, які знаходяться в обігу;

V – кількість оборотів середньої грошової маси;

Q – обсяг товарів, які знаходяться в обігу;

P – ціни товарів на ринку.

Однак сьогодні потреба у грошах не обмежується лише товарними угодами. Вона доповнюється попитом на гроші, зумовленим залшадженнями

готівкових грошей населення, придбанням комерційних та державних цінних паперів тощо. Якщо позначити цей попит показником $L(r)$, то формула набуде такого вигляду:

$$M = \frac{P \cdot Q}{V} + L(r)$$

Існує поняття **конвертованості** грошей. Внутрішня конвертованість грошей досягається, коли немає порушень у класичній формулі:

$$M \cdot V = P \cdot Q,$$

Зовнішня конвертованість валют – гарантована державою можливість обміну національної валюти на іноземну. При обміні валют формується **валютний курс**.

Валютний курс – це ціна іноземної грошової одиниці, виражена в національних грошових одиницях. Обмінний курс являє собою ціну національної валюти. Існує теорія паритету купівельної спроможності. Ця теорія обґрунтована Д.Рікардо (1817р.). Згідно з цією теорією необхідно порівнювати (зіставляти) ціни умовної «корзини» споживчих товарів в довгостроковому плані. Якщо, наприклад, в Україні така «корзина» коштує 25 грн, а в США – 5 дол., то, поділивши 25 на 5, отримаємо ціну 1 дол., який дорівнює 5 грн.

У цьому питанні ми повинні ознайомитись ще з рядом категорій. Перевищення кількості грошових одиниць, які знаходяться в обігу, над сумою товарних цін означає **інфляцію**. **Девальвація** – це зниження курсу вітчизняної валюти щодо іноземних валют. Вона є результатом інфляції. **Ревальвація** – підвищення курсу вітчизняної валюти щодо іноземних валют. **Дефляція** – загальне зниження середнього рівня цін в економіці. Процес, протилежний інфляції.

4. Пропозиція грошей. Попит на гроші.

Грошовий ринок

Припустимо, що у вас запитують «Скільки у вас грошей?» Важко відповісти на це питання. Ні серед економістів, ні серед державних посадових осіб не існує єдиної думки про те, з яких окремих елементів складається грошова пропозиція в економіці.

У вузькому розумінні **пропозиція грошей**, яка позначається M_1 , складається з двох елементів:

- 1) готівка, тобто металічні і паперові гроші, які знаходяться в обігу;
- 2) чекові вклади, тобто вклади в комерційних банках, різних ощадкасах або ощадних установах, на які можуть бути виписані чеки.

Металічні і паперові гроші є обов'язками держави. Поточні рахунки є обов'язками комерційних банків і ощадних установ.

Металічні гроші складають малу частину грошової пропозиції (2-3% грошової пропозиції M_1). Ці гроші дозволяють здійснювати будь-які види дрібних покупок. Металічні гроші є символічними грошима. Це означає, що дійсна вартість, тобто вартість металічного зливка, яка утримується у самій монеті, менше вартості, яка позначена на монеті. Це робиться спеціально для того, щоб запобігти переплавці символічних грошей з метою їх прибуткового продажу. В цьому один з потенційних недоліків товарних грошей. Якщо їх цінність як товару перевищує їх цінність як грошей, то вони припиняють функціонування як засоби обігу.

Паперові гроші більш значимі у кількісному відношенні, ніж металічні і становлять близько 25% грошової пропозиції M_1 .

Зберігання грошей на поточних рахунках отримало найбільше поширення, оскільки це і безпечно, і зручно. Чеки широко використовуються як засіб обігу. Вони можуть негайно бути перетворені на паперові і металічні гроші.

Таким чином, гроші $M_1 = \text{готівка} + \text{чекові вклади}$.

Існує і більш широке визначення грошей. «**Майже гроші**» – це певні високоліквідні фінансові активи, такі як безчекові ощадні рахунки, строкові вклади і короткострокові державні цінні папери, які хоч і не функціонують безпосередньо як засіб обігу, але можуть легко і без ризику фінансових втрат переводитись у готівку або чекові рахунки.

Гроші $M_2 = M_1 + \text{безчекові ощадні рахунки} + \text{дрібні (в США не перевищують 100 тис. дол.) строкові вклади}$.

Гроші $M_3 = M_2 + \text{великі строкові вклади (у США 100 тис. дол і більше)}$, якими, як правило, володіють підприємства у формі депозитних сертифікатів, які досить легко продати на ринку цінних паперів.

Існують й інші менш ліквідні активи (акції, облігації і т.п.), які можуть бути легко переведені в гроші M_1 . Існує цілий спектр активів, які не набагато відрізняються один від одного по ступеню ліквідності або наявності грошових

властивостей. Більшість економістів віддають перевагу простому визначенню грошей M_1 , тому що воно включає все, що прямо і безпосередньо використовується як засіб обігу. В іншому випадку не буде логічної межі. Питання визначення (пропозиції) грошей є спірним і невирішеним.

Попередній розгляд функцій грошей передбачає дві основні причини того, що існує попит на гроші.

1. Попит на гроші для угод. Тут гроші потрібні як засіб обігу і платежу. Підприємствам потрібні гроші для оплати праці, матеріалів, енергії і т.п. Необхідні для всіх цих цілей гроші називаються попитом на **гроші для угод**.

Чим більше загальна грошова вартість товарів і послуг, які знаходяться в обміні, тим більше потрібно грошей для укладення угод (згадайте $G \cdot O = T \cdot C$). Попит на гроші для угод змінюється пропорційно номінальному ВВП. Ми виділяємо грошовий або номінальний ВВП. Грошей потрібно більше для угод або у випадку зростання цін, або у випадку збільшення обсягу виробництва (рис.1).

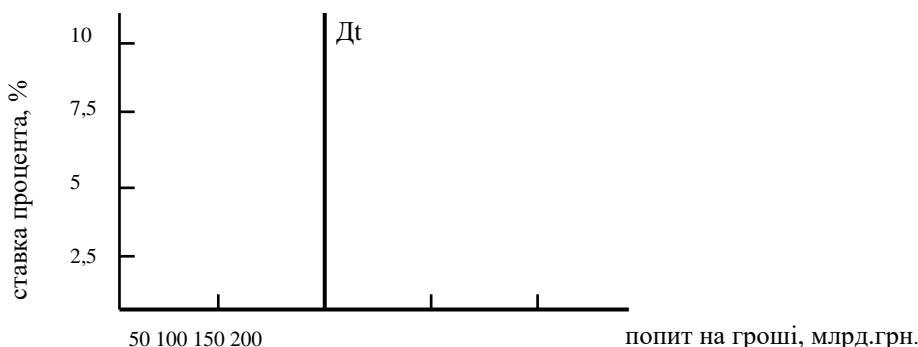


Рис. 1 Попит на гроші для угод

Для простоти ми передбачаємо, що необхідна для угод кількість грошей не пов'язана зі зміною ставки відсотка. Тобто, зміна відсоткової ставки не зменшує кількість грошей, потрібних для угод. Чому ми визначили попит на гроші для угод в 100 млрд. гривень? Хоч конкретна цифра вибрана довільно, існує просте пояснення. Наприклад, якщо кожна гривня призначена для угод гривня використовується у середньому три рази на рік, а номінальний ВВП передбачається рівним 300 млрд. грн., то людям потрібно 100 млрд. грн. для купівлі цього ВВП.

2. Попит на гроші з боку активів. Попит на гроші формується також із їх функції як засобу нагромадження (збереження). Люди можуть тримати свої фінансові активи у різних формах – наприклад, у вигляді акцій корпорацій,

приватних або державних облігацій, або в грошах M_1 . Отже, існує попит на гроші з боку активів. Наприклад, недолік володіння грошима як активом, у порівнянні з володінням облігаціями, полягає у тому, що вони не приносять доходу у вигляді відсотка.

Юридичним і фізичним особам потрібно вирішувати, скільки фінансових активів тримати в акціях, облігаціях, депозитних сертифікатах і т.п., а скільки в грошах. Рішення, в першу чергу, залежить від ставки відсотка. Попит на гроші з боку активів змінюється обернено пропорційно ставці відсотка (рис. 2).

Попит на гроші з боку активів (D_a) змінюється обернено пропорційно ставці відсотка, тому що існують альтернативні можливості вкладення готівкових грошей і чекових вкладів, які не приносять відсотка.

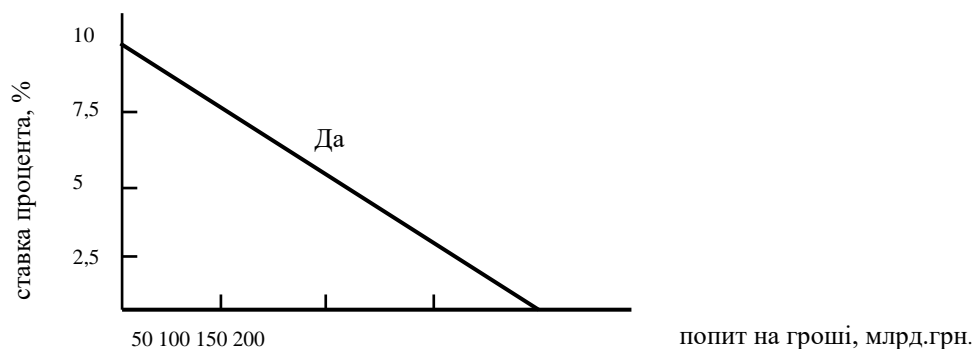


Рис. 2. Попит на гроші з боку активів.

Загальний попит на гроші D_m можна визначити шляхом зміщення по горизонтальній осі прямої попиту на гроші з боку активів на величину, яка рівна попиту на гроші для угод

$$D_m = D_t + D_a$$

Отримувана у результаті спадна пряма показує загальну кількість грошей, яку люди хочуть мати для угод і в якості активів при кожній можливій величині відсоткової ставки.

Зміна номінального ВВП, яка розглядається через призму попиту на гроші для угод, викликає зміщення кривої загального попиту на гроші. Збільшення номінального ВВП означає, що люди захочуть мати більше грошей для угод, а це зрушить криву загального попиту на гроші вправо. Наприклад, якщо номінальний ВВП збільшився з 300 до 450 млрд.грн. і припущення про те, що кожна призначена для угод гривня витрачається у середньому 3 рази в рік,

зберігає силу, тоді пряма попиту на гроші для угод переміститься з 100 до 150 млрд.грн. У результаті крива загального попиту на гроші при кожній можливій величині відсоткової ставки розміститься на 50 млрд. правіше у порівнянні з попереднім випадком. І навпаки, падіння номінального ВВП веде до зміщення кривої загального попиту на гроші вліво.

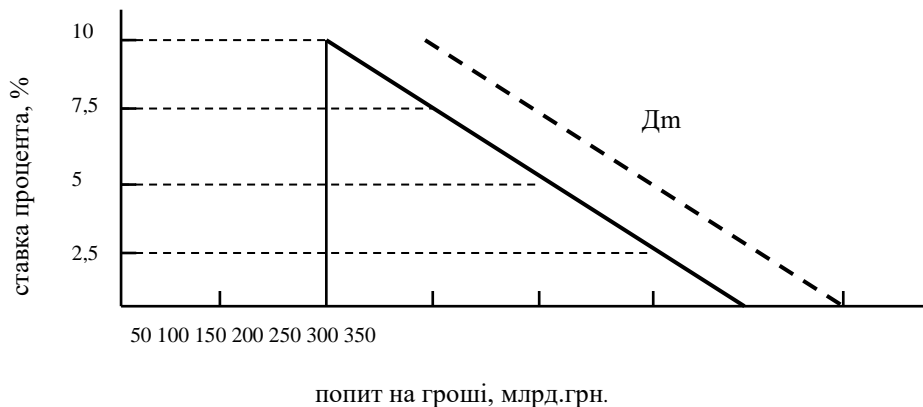


Рис. 3. Загальний попит на гроші.

3. Грошовий ринок. Ми можемо об'єднати попит і пропозицію грошей для того, щоб описати грошовий ринок і визначити зрівноважену ставку відсотка. Для цього ми провели на графіку вертикальну лінію S_m , яка означає пропозицію грошей.

Пересічення попиту на гроші і пропозиції грошей визначає ціну рівноваги. У даному випадку «ціною» є зрівноважена ставка відсотка, тобто ціна, яка виплачується за користування грошима.

Зменшення пропозиції грошей S_{m1} створює тимчасову нестачу грошей на грошовому ринку і веде до підвищення відсоткової ставки. Збільшення пропозиції грошей створює тимчасовий їх надлишок S_{m2} і зменшує рівень відсоткової ставки.

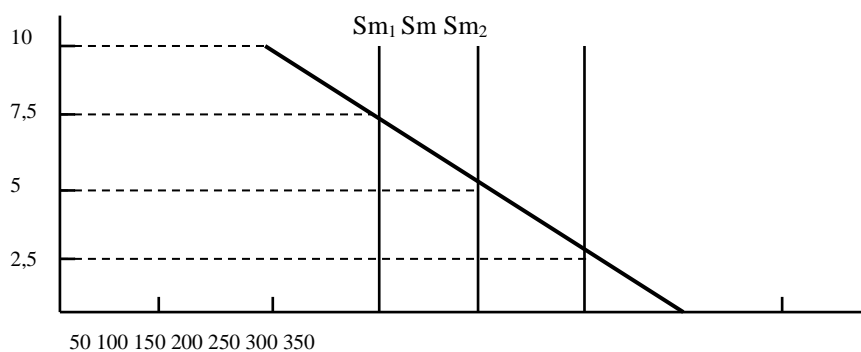


Рис. 3. Попит і пропозиція грошей.

ТЕМА 6.

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

1. Суть та форми капіталу.
2. Основний та оборотний капітал (фонди). Фізичний і моральний знос. Норма амортизації.
3. Кругооборот та оборот капіталу (фондів).
4. Сутність заробітної плати. Форми оплати праці і різновиди систем заробітної плати.

1. Суть та форми капіталу

В економічній теорії категорія капіталу є однією з найбільш складних і дискусійних. В рамках цих дискусій, капітал розглядають:

- 1) як фактор виробництва (економічний ресурс);
- 2) як категорію, що відображає певні специфічні економічні відносини (за К. Марксом – відносини експлуатації);
- 3) як фінансовий ресурс;
- 4) як інвестиційний ресурс тощо.

Капітал (від лат. *capitalis* - головний) – **самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід.**

Сучасна теорія розглядає **капітал** в широкому розумінні – *це цінність, що приносить потік доходу.*

Капітал, як матеріальна основа підприємницької діяльності, це певна сума благ у вигляді матеріальних, грошових і інтелектуальних засобів використовуваних в підприємницькій діяльності.

Багатоаспектність категорії «капітал» виявляється у різноманітних конкретних формах його існування.

- ⇒ за сферами застосування – **промисловий, торговий, позичковий** (або як капітал сфери виробництва та сфери обігу);
- ⇒ за напрямками інвестування – **речовий і людський**;
- ⇒ за масштабами функціонування – **національний і міжнародний**;
- ⇒ за роллю у створенні додаткової вартості – **постійний і змінний**;
- ⇒ за джерелами формування – **власний та залучений**;

⇒ за способом обороту та перенесення вартості на готову продукцію – **основний та оборотний**;

⇒ за формами функціонування – **індивідуальний, колективний, суспільний**;

⇒ за значенням у створенні доходу – **реальний і фіктивний**.

Фіктивний капітал (від лат. *fictio* – вигадка) – це грошовий, або фінансовий капітал, тобто той, що втілений у фінансові активи – цінні папери (акції, облігації тощо).

Реальний капітал (нерідко називають фізичним або продуктивним) – це засоби виробництва (машини, верстати, будівлі, споруди, обладнання, інструменти, різні матеріали, сировина тощо), які є матеріальною основою для створення бізнесменами підприємства.

Фізичний капітал за способом обороту та перенесення ним вартості на заново створюваний продукт **поділяють на основний та оборотний**.

2. Основний та оборотний капітал (фонди).

Фізичний і моральний знос. Норма амортизації

До основного капіталу, як правило, відносять майно, що служить у виробництві більше одного року.

Основний капітал (у вітчизняній літературі частіше використовують термін «основні фонди») є головною складовою частиною капіталу в більшості галузей економіки. Він представлений перш за все будівлями, спорудами, машинами, верстатами, приладами, обладнанням, передавальними пристроями, транспортом, інструментами (в сільському господарстві також тваринами та багаторічними насадженнями) тощо, які приймають участь в процесі виробництва. Ці засоби праці зберігають натурально-речову форму і функціонують у процесі виробництва тривалий проміжок часу протягом якого вони **фізично зношуються** і переносять свою вартість на заново створювану продукцію. Крім фізичного існує і **моральний знос** основного капіталу – його вартість зменшується внаслідок появи дешевших або більш досконаlih засобів праці.

Втрата засобами праці своєї вартості (фізичне і моральне зношення основного капіталу) у процесі виробництва називається **амортизацією**. Акумуляція суми вартості амортизаційних відрахувань утворює **амортизаційний фонд**, який використовуються підприємством на: 1) капітальний ремонт основних засобів; 2) реновацію - повну заміну зношених знарядь праці.

Норма амортизації:

$$N_a = \frac{K + P - Л}{n}$$

де N_a – норма амортизації; K – початкова вартість основного капіталу; P – затрати на ремонт обладнання; $Л$ – ліквідаційна вартість основного капіталу; n – строк служби основного капіталу.

Оборотний капітал – та частина капіталу, що представлена предметами праці, які беруть одноразову участь в процесі виробництва, змінюючи при цьому свою натурально-речову форму, їх вартість повністю включається (переноситься) у вартість заново створюваного продукту (продукції) за один виробничий цикл (сировина, матеріали, паливо, електроенергія, напівфабрикати, незавершене виробництво, готова продукція на складі підприємства тощо).

3. Кругооборот та оборот капіталу (фондів)

Для одержання вартості та додаткової вартості у грошовій формі треба продати продукт капіталу: доставити товар на відповідний ринок, знайти покупця. При цьому капітал набуває форми *товарного капіталу*, головною функцією якого є *реалізація товару* і одержання *додаткової вартості* у *грошовій формі*.

Отже, капітал проходить три стадії і набуває відповідно трьох форм – грошової, виробничої і товарної. **Такий послідовний рух називають кругооборотом капіталу.**

Припинення руху на одній із стадій кругооборот призводить до порушення процесу зростання капіталу. Довга затримка в одній із функціональних форм капіталу веде до загибелі його.

На кожний певний момент для капіталу, зайнятого в певній сфері виробництва, характерне певне співвідношення між функціональними формами його. Абсолютний обсяг капіталу підприємства визначається насамперед оптимальним розміром підприємства цієї сфери, а отже, величиною виробничого капіталу. Так, для роздрібної торгівлі або побутових послуг великого капіталу не потрібно, тоді як, наприклад, машинобудування потребує значних капіталів, адже оптимальний розмір підприємства тут значно більший. Чим триваліший процес виробництва продукту, тим більшим має бути виробничий капітал.

Хоча саме виробничий капітал створює додаткову вартість, значна **частина капіталу фіксується у грошовій формі**. Мотиви, що характеризують поведінку підприємців, які тримають певну частину капіталу у цій формі, сформулював Дж. М. Кейнс:

1. **транзакційний** — потреба в наявних грошах для забезпечення безперервності кругообороту капіталу;
2. **перестороги** — бажання мати частину капіталу в найліквіднішій формі на випадок непередбачених подій;
3. **спекулятивний** — бажання мати певний резерв, який можна при нагоді пустити в обіг для швидкого отримання прибутку (купівля-продаж цінних паперів або іноземної валюти);
4. **економії** — висока ціна кредиту спонукає підприємців ефективніше використовувати власний капітал, а не брати позичку в банку.

Основними факторами, що впливають на розмір капіталу підприємства, є розмір виробничого капіталу (і зумовлений цим обсяг господарських операцій), відсоток за кредитні ресурси та інфляційні очікування (останній фактор сприяє зменшенню розміру грошового капіталу).

Розмір товарного капіталу обумовлений договірними і кредитними зобов'язаннями виробника, а також спекулятивними моментами — бажанням продати дорожче, притримавши товар. Головними факторами тут є обсяг виробництва, стан ринку збуту, інфляційні очікування (в цьому випадку на відміну від грошового капіталу вони сприяють відносному зростанню товарного капіталу), організація збуту тощо.

Певне зростання вартості може мати місце на стадії обігу, коли продовжується процес виробництва, наприклад зберігання, розфасовування товару в торгових закладах.¹

Формула кругообороту капіталу $G — G \dots B \dots T — G$ описує рух лише промислового капіталу, функцією якого є вироблення вартості та додаткової вартості. Однак крім реального існує також так званий **фіктивний капітал**, що уречевлений у різноманітних цінних паперах (ЦП). Скажімо, якщо певне підприємство, реальний капітал якого становить 2060 тис. г. о., випустить в обіг акції номінальною вартістю, що становитиме приблизно 50 відсотків вартості реального капіталу, тобто 1000 тис. г. о., які відповідатимуть вартості основного капіталу з урахуванням амортизації, і всі ці акції продаватимуться згідно з ринковою ціною за 3000 тис. г. о., то капітал підприємства ніби роздвоюється: одна його частина (реальний капітал) функціонує, весь час описуючи кругооборот $G — G \dots B \dots T — G'$, а інша або знаходиться в руках у

¹ Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М., 1978. — С. 233—238.

власників акцій, або рухається у сфері обігу цінних паперів за формулою $\Gamma — ЦП — \Gamma'$. За певних обставин стає зрозумілою фіктивність капіталу, вкладеного в цінні папери: якщо підприємство стає банкрутом, його капітал, який має реальну вартість, можна продати за борги, тоді як цінні папери такого підприємства ніхто не купуватиме, а інвестований у них капітал знецінюється. Ілюзорність вартості фіктивного капіталу зумовлена тим, що вона визначається не величиною суспільне необхідної праці, уречевленої в певних благах, а величиною доходу, що припадає на цінні папери підприємства.

Про самотійність руху реального і фіктивного капіталів свідчать непоодинокі факти економічного життя: під час безпрецедентної біржової кризи жовтня 1987 р. сумарна вартість цінних паперів найбільших американських корпорацій зменшилася на 30 відсотків, тоді як реальний капітал на ці досить різкі зміни майже ніяк не зреагував. Для найбільших промислових корпорацій співвідношення між реальним капіталом (активами) та номінальною вартістю акціонерного капіталу становило на 1989 р. 3 : 1. Така розбіжність дає змогу досить невеликим компаніям проводити агресивну фінансову політику, скуповуючи контрольні пакети акцій досить великих компаній, а потім розпродувати їх активи, отримуючи на цих спекулятивних операціях чималий зиск.

4. Сутність заробітної плати. Форми оплати праці і різновиди систем заробітної плати

Однією з перших спроб зрозуміти соціально-економічну природу заробітної плати було її трактування з позиції «мінімуму засобів існування» (**В. Петті, Д. Рікардо**). Згідно з цією концепцією заробітна плата не може бути нічим іншим, як грошовим виразом мінімального обсягу засобів існування осіб найманої праці.

К. Маркс розглядав заробітну плату як перетворену форму вартості і відповідно ціни специфічного товару – робочої сили, тобто здатності людини до праці. Перетворення робочої сили в товар відбувається в умовах, коли робітничий клас позбавлений власності на засоби виробництва (капітал) і вимушений продавати свою робочу силу.

У вітчизняній економічній літературі дотримуються переважно марксистського підходу до трактування суті заробітної плати. Так, зокрема, у посібнику «Основи економічної теорії» за редакцією професора **С.В. Мочерного**, дається таке визначення заробітної плати «... заробітна

плата – це грошовий вираз вартості і ціни товару робоча сила та результативності функціонування робочої сили». Аналогічних поглядів на суть заробітної плати дотримується і професор **Гош О.П.** Він дає таке трактування заробітної плати: «Заробітна плата є в дійсності зовсім не те, чим уявляється. Оскільки нею оплачується робоча сила, вона є грошовим виразом вартості, або ціною, робочої сили.»

Більшість сучасних західних економістів розглядають заробітну плату, або ставку заробітної плати, як ціну, що виплачується за використання праці. Зокрема, автори відомого підручника «Економікс» американські професори **Кембелл Р. Макконнел і Стенлі Л. Брю** дають таке її визначення: «Заробітна плата, або ставка заробітної плати, це ціна, що виплачується за використання праці». У відповідності із **Законом України** «Про оплату праці»: «Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу».

Функції заробітної плати.

1. Найважливішою функцією заробітної плати є **відтворювальна**. Заробітна плата виступає основним джерелом відтворення робочої сили, а тому її параметри повинні формуватися виходячи з вартості робочої сили.

2. Наступна функція заробітної плати – **мотиваційна**, тобто заробітна плата є одним із найважливіших чинників мотивації працівників до високопродуктивної праці. Намагання людини поліпшити свій добробут, повніше задовольняти різноманітні потреби спонукає її до активної трудової діяльності, підвищення кваліфікації, більшої ефективності праці.

3. Як важлива складова ринку праці заробітна плата виконує також **регулюючу функцію**. Суть її полягає у впливі заробітної плати на співвідношення попиту і пропозиції, на формування персоналу підприємств, рівень його зайнятості.

4. В умовах переходу економіки України до ринку надзвичайно важливо реалізувати на практиці **соціальну функцію** заробітної плати, тобто реалізувати принцип однакової винагороди за однакову працю, забезпечити соціальну справедливість.

Названі функції заробітної плати тісно взаємопов'язані між собою і тільки при дотриманні всіх їх досягається ефективна організація заробітної плати.

Від чого залежить рівень заробітної плати?

1. **Кон'юнктура на ринку праці**, тобто співвідношення між попитом і пропозицією робочої сили, конкуренції між її продавцями і покупцями, а також між самими продавцями і покупцями.

2. **Кількості праці**. За однакових інших умов праця більшої тривалості потребує і більших витрат праці, тому вона повинна і вище оплачуватися.

3. **Рівень кваліфікації працівника** та складності виконуваних ним робіт. Більш складна праця повинна і вище оплачуватися, адже робоча сила вищої кваліфікації в одиницю часу створює більше продукції і вищої якості, тобто її праця більш ефективна.

4. **Державна політика** у галузі оплати праці і соціального захисту населення.

5. **Умови праці**. Багато працівників вимушені займатись важкою, непривабливою і шкідливою для здоров'я працею або виконувати небезпечні види робіт, ризикуючи навіть своїм життям.

6. **Результати виробництва** (як індивідуальних, так і кінцевих), що характеризують діяльність підприємства у цілому.

7. Дискримінація.

8. **Сила і організованість профспілок**. Профспілки, заключаючи на різному рівні угоди, про що буде йти мова далі, активно впливають на регулювання оплати праці.

Основою організації заробітної плати є **тарифна система** – це сукупність нормативних документів, за допомогою яких установлюється рівень заробітної плати працівників залежно від умов її диференціації. Цю функцію тарифна система виконує через свої структурні елементи – тарифні сітки, тарифні ставки (схеми посадових окладів), тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Всі системи заробітної плати поділяються на дві великі групи, що називаються **формами заробітної плати**. У ринкових умовах застосовуються дві основні форми оплати праці – *почасова (погодинна) і відрядна*.

Почасова (погодинна) заробітна плата нараховується робітникам залежно від кваліфікації і фактично відпрацьованого часу. Вона застосовується у тому випадку, коли результати праці або не піддаються обліку, або не залежать від зусиль працівників (оплата ІТП, службовців, наладчиків, робітників на конвеєрах та автоматичних лініях).

Почасова оплата передбачає **просту погодинну систему**, що обумовлює оплату за фактично відпрацьований час, та погодинно-преміальну, яка враховує ще й інші моменти: виконання нормованих завдань, підвищення якості продукції, економію матеріальних ресурсів тощо.

Відрядна форма заробітної плати *передусім виступає як пряма відрядна, що передбачає залежність заробітку від кількості виготовленої продукції відповідно до встановлення незмінних розцінок.* Розцінки не змінюються при будь-якому виконанні норм виробітку. Але праця основної маси робітників-відрядників оплачується за відрядно-преміальною системою, при якій поряд з оплатою за кількість продукції здійснюється виплата премій за певні показники, які обумовлюються в колективному договорі. Частина робітників одержує зарплату за **відрядно-прогресивною системою.** У даному випадку виробіток за встановленою нормою оплачується за незмінними розцінками, все, що виконується понад норму, оплачується за прогресивною шкалою.

Структура заробітної плати. В Україні склалася така структура заробітної плати:

Основна заробітна плата. *Це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норм часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки).* Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців. Основна заробітна плата є головним стимулом для працівників. Але в останні роки її питома вага у структурі заробітної плати знижується, що негативно позначається на заінтересованості працівників у високопродуктивній і якісній праці.

Додаткова заробітна плата. *Це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість, особливі умови праці.* Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Державне регулювання заробітної плати. У країнах з розвинутою ринковою економікою роль держави у регулюванні заробітної плати обмежена. Проблеми оплати праці вирішуються роботодавцем та найманим працівником на основі укладеного контракту, а також профспілкою, яка захищає інтерес працівників.

Що стосується України та інших країн СНД, які здійснюють перехід до ринкових відносин, то роль держави залишається ще значною. Вихідним елементом державного регулювання оплати праці є поняття мінімальної заробітної плати.

Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). Вона є державною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання.

ТЕМА 7.

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І ПРИБУТОК

1. Суть витрат виробництва та їх основні види.
2. Витрати виробництва у короткостроковому і довгостроковому періодах. Основні фактори зниження витрат виробництва.
3. Прибуток у ринковій економіці.

1. Суть витрат виробництва та їх основні види

Поняття витрат в економічній науці базується на загальній ідеї обмеженості ресурсів і можливості альтернативного використання їх, оскільки вибір певного варіанта виробництва зумовлює втрату вигод використання відповідних ресурсів найкращим із можливих способів. Наприклад, метал, витрачений на виробництво зброї, не можна застосувати для випуску автомобілів чи холодильників.

Економічні витрати – це ті виплати, які підприємство (фірма) зобов'язане зробити або ті доходи, які фірма зобов'язана забезпечити постачальнику ресурсів для того, щоб відволікти ці ресурси від використання в альтернативних виробництвах.

Ці витрати можуть бути зовнішніми (фактичними, явними) або внутрішніми (неявними, імпліцитні).

Зовнішні витрати – це грошові виплати підприємства на користь постачальників, які не є власниками фірми, за трудові послуги, сировину, матеріали, паливо, транспортні послуги, енергію, орендну плату за нерухомість, устаткування тощо.

Внутрішні витрати – це витрати фірми на використання власних (неоплачуваних) ресурсів. З точки зору підприємства, внутрішні витрати дорівнюють грошовим платежам, які можуть бути отримані за самостійно використані ресурси при найкращому з можливих способів їх застосування. Використовуючи власні ресурси, підприємець зіставляє ці витрати з альтернативними можливостями – грошовий капітал з відсотками на нього з банку, використання обладнання – з доходом від здавання його в оренду тощо. Одним з елементів внутрішніх витрат виробництва є **нормальний прибуток** підприємця як винагорода за виконану ним функцію. Управляючи власним

підприємством, він відмовляється від заробітку, який міг би отримати, якби запропонував такі ж управлінські функції іншій фірмі.

Економічні витрати відрізняються від *бухгалтерських* на величину альтернативної вартості власних ресурсів. Тобто економічний підхід до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат.

Розрізняють також **постійні та змінні** витрати виробництва. Різниця між ними обумовлена відмінністю між обсягом виробництва продукції і абсолютною величиною цих витрат.

Постійні/умовно постійні/ витрати (FC) – це витрати, величина яких не змінюється в залежності від зміни обсягу виробництва. До них відносяться витрати на опалення та освітлення приміщень, заробітну плату управлінського персоналу, орендну плату, амортизаційні відрахування та інші.

Змінні витрати (VC) – це витрати, величина яких змінюється в залежності від змін обсягу виробництва. Залишаючись незмінними в розрахунку на одиницю виробу, такі витрати змінюються по абсолютній величині в зв'язку із зміною обсягу виробленої продукції. Це, зокрема, витрати на сировину, матеріали, паливо і енергію, на технічні потреби, заробітну плату робітників та інші.

У сумі постійні і змінні витрати складають **загальні або валові витрати (TC)**. Якщо постійні витрати не змінюються, а величина змінних зростає в міру збільшення обсягів виробництва, то загальні (валові) витрати виробництва будуть також зростати. $TC=FC+VC$

Для виробників продукції важливе значення мають і **середні витрати (AC)** виробництва, тобто витрати виробництва на одиницю продукції. Порівнюючи середні витрати з ціною продукції, можна отримати уявлення про прибутковість роботи підприємства. Середні витрати поділяються на середні постійні, середні змінні і середні загальні (валові).

Середні постійні витрати визначаються шляхом ділення загальних постійних витрат на відповідну кількість виготовленої продукції.

Середні змінні витрати визначаються шляхом ділення загальних змінних витрат на відповідну кількість виготовленої продукції.

Середні загальні (ATC) середня величина витрат на виробництво одиниці продукції:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

Граничні витрати (MC) – *приріст витрат на виробництво ще однієї (додаткової) одиниці продукції.*

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Необхідно розрізняти також і суспільно необхідні витрати та індивідуальні витрати на виробництво даного продукту.

Суспільні витрати – це необхідні витрати на випуск даного продукту при середніх (нормальних) для даного суспільства умов виробництва (середній технічний оснащенності виробництва, рівня кваліфікації працівників, інтенсивності і організації праці тощо). Суспільно нормальними умовами є ті, за яких виробляється більша частина товарів даного виду.

Індивідуальні витрати – витрати виробництва кожного окремого підприємства або виробника. В силу різних причин підприємства витрачають на виготовлення даного продукту різну кількість факторів виробництва, тобто їх витрати відхиляються від суспільно нормальних, які виступають у ролі сваєрідного суспільного нормативу, що виявляється на ринку. Зайві витрати не визнаються суспільством, ніхто не буде оплачувати індивідуальні витрати, адже ціна продукту формується на основі суспільних витрат. Тому підприємствам важливо зменшувати індивідуальні витрати, зробити їх меншими за суспільні і це принесе їм більший прибуток.

У деяких випадках фірми несуть **незворотні витрати**, які не можуть бути відшкодовані (втрачені можливості пов'язані з помилковими управлінськими рішеннями; втрати, які здійснюються раз і на завжди й не компенсуються у разі припинення діяльності фірми – витрати на рекламу).

2. Витрати виробництва в короткостроковому і довгостроковому періодах.

Основні фактори зниження витрат виробництва

Витрати виробництва, які зазнає фірма, залежать від реальної можливості зміни кількості усіх зайнятих ресурсів. Обсяг багатьох ресурсів можна змінити легко і швидко (сировина, паливо, енергія і т.п.). Інші ресурси вимагають більше часу для освоєння. Наприклад, виробничі площі, кількість машин та обладнання можна змінити тільки протягом певного відрізка часу. В деяких галузях важкої промисловості зміна виробничих потужностей може зайняти кількох років. Оскільки на зміну кількості використаних у виробничому процесі ресурсів витрачається різний час, необхідно розрізняти **короткостроковий і довгостроковий періоди**.

Короткостроковий період – це період часу, якого недостатньо для того, щоб підприємство встигло замінити свої виробничі потужності, але

достатній для зміни інтенсивності їх використання. В межах короткострокового періоду виробничі потужності підприємства залишаються незмінними, але обсяг виробництва може бути змінено шляхом використання більшої або меншої кількості праці, сировини та інших ресурсів. У межах короткострокового періоду виробничі потужності підприємства можуть використовуватися і інтенсивніше.

Для підприємства **довгостроковий період** – це період часу, достатній для зміни кількості усіх зайнятих ресурсів, включаючи і виробничі потужності.

Треба відмітити, що короткостроковість і довгостроковість є поняттями умовними і дійсна тривалість того чи іншого періоду залежить від характеру виробництва, його технологічного циклу.

Таким чином, короткостроковий період являє собою період фіксованих потужностей, а довгостроковий період – період змінних потужностей.

Витрати виробництва у короткостроковому періоді. На протязі короткострокового періоду підприємство може змінити обсяг виробництва шляхом поєднання змінної кількості ресурсів з фіксованими потужностями. Яким же чином буде змінюватися обсяг виробництва в міру приєднання все більшої кількості змінних ресурсів до фіксованих ресурсів підприємства?

Відповідь на це запитання дає **закон спадної віддачі**, який інколи ще називають «**законом спадного граничного продукту**». **Закон спадної віддачі стверджує, що, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання кожної наступної одиниці змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного, фіксованого ресурсу (наприклад, капіталу або землі) дає спадний додатковий, або граничний продукт у розрахунку на кожну наступну одиницю змінного ресурсу.** Цей закон можна застосовувати у всіх галузях і до всіх ресурсів.

Наочність дії *закону спадної віддачі* можна простежити на прикладі одного фактору, наприклад, затрат живої праці. Припустимо, що підприємство, маючи в наявності певне устаткування, поступово збільшує кількість робітників. В міру завантаження устаткування обсяг виробництва продукції зростає, а потім поступово сповільнюється. Подальше збільшення робітників взагалі нічого не додасть до обсягу виробленої продукції. Врешті-решт робітників стане стільки, що вони почнуть заважати один одному і в цьому короткостроковому періоді випуск продукції скоротиться.

♣ Слід мати на увазі, що закон спадної віддачі базується на припущенні у нашому прикладі, що всі робітники якісно однорідні за кваліфікаційними параметрами. Припускається, що кожний додатковий робітник володіє такими ж здібностями і кваліфікацією, як і перший. Граничний продукт починає спадати не тому, що найняті пізніше робітники виявилися менш кваліфікованими, а тому, що відносно більшу кількість їх найнято при цій самій величині засобів виробництва.

Приріст продукції за рахунок збільшення на одиницю кількості змінного фактору називається **граничним продуктом** даного фактору. *Одиницями вимірювання ресурсів можуть виступати як натуральні, так і вартісні. Останні є більш практичними.*

Витрати виробництва у довгостроковому періоді. У довгостроковому періоді підприємство може змінювати свої виробничі потужності, або масштаби виробництва. Тому всі витрати виробництва стають змінними. Припустимо, що невелике підприємство в обробній промисловості розгорнуло мінімальні виробничі потужності, а потім, завдяки успішній економічній діяльності, почало розширюватися. У зв'язку з цим змінюватимуться і середні загальні витрати. Спочатку розширення виробничих потужностей буде супроводжуватися зниженням середніх загальних витрат. Однак, в кінці кінців, введення нових потужностей призведе врешті речі до зростання середніх загальних витрат виробництва. У цих умовах між зміною виробничих потужностей і рівнем витрат виробництва виникає залежність, що називається **ефектом масштабу** виробництва.

Сутність його полягає у тому, що послідовне збільшення розмірів підприємства протягом певного періоду супроводжується зниженням витрат виробництва одиниці продукції, але починаючи з певного моменту збільшення розмірів підприємства призводить до підвищення середніх валових витрат виробництва. Інакше кажучи, **масштаб** може бути **позитивним і негативним**. Ця закономірність пояснюється тим, що закон спадної віддачі в даному випадку не спрацьовує, оскільки він діє лише за незмінної кількості одного з використовуваних у виробництві ресурсів, а в довгостроковому періоді допускається зміна кількості всіх ресурсів. Дуговидність кривої довгострокових середніх витрат можна пояснити при допомозі **позитивного і негативного ефекту масштабу** (рис. 1).

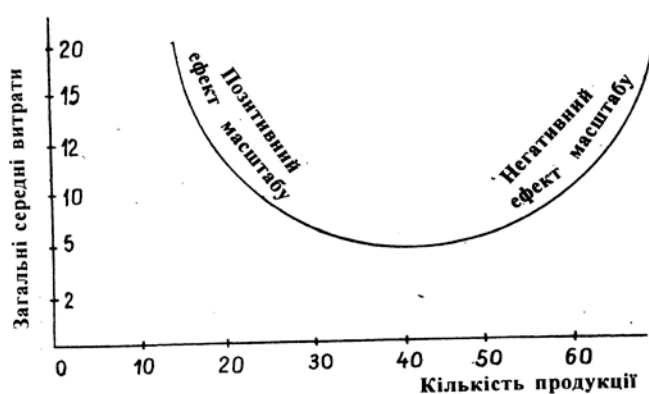


Рис. 1. Позитивний і негативний ефект масштабу.

На початку процесу розширення виробництва діє **позитивний ефект масштабу** (або ще говорять, ефект масового виробництва). Суть його полягає у тому, що в міру зростання розмірів підприємства починає діяти ціла низка

чинників у напрямку зниження середніх витрат виробництва. До них передусім належать:

1. **Спеціалізація праці.**

2. **Спеціалізація управлінського персоналу.**

3. **Ефективне використання капіталу.** *Найефективнішим з технологічної точки зору виробничим устаткуванням часто неспроможні скористатися малі підприємства. Універсальне обладнання можуть купити лише великі підприємства.*

4. **Виробництво побічних продуктів.**

Однак розширення масштабів виробництва породжує не тільки позитивні результати. *Досягнувши певного рівня, розширення виробництва може призвести до небажаних економічних результатів, тобто до *росту витрат виробництва на одиницю продукції*.* Основними причинами виникнення негативного ефекту масштабу є управлінські труднощі великомасштабного виробництва. З ростом розмірів підприємства рівень управління віддаляє адміністративний апарат від самого процесу виробництва, керівництво теж віддаляється від виробничого процесу на підприємстві. Одній людині вже неможливо зібрати, зрозуміти, переробити усю інформацію, необхідну для прийняття раціональних рішень в масштабах великого підприємства.

Таким чином, позитивний або негативний ефект масштабу є важливим показником, який визначає структуру кожної галузі. Для з'ясування цього питання слід використати концепцію **мінімального ефективного розміру**. Вона являє собою найменший обсяг виробництва, за допомогою якого підприємство може **мінімізувати свої довгострокові середні витрати**.

У випадку, коли позитивний ефект масштабу невеликий, в негативний виникає досить швидко, мінімальний ефективний розмір визначається невеликим обсягом виробництва. В цих галузях обсяг споживчого попиту буде підтримуватися існуванням значної кількості відносно дрібних виробництв. У цю категорію галузей потрапляють, в першу чергу, різні види роздрібно торгівлі, а також окремі сільськогосподарські роботи. Теж саме можна сказати і про різні гаузі легкої та харчової промисловості, наприклад, хлібопечиво, швейна, взуттєва. У таких галузях маленькі фірми виявляються ефективними, як і великомасштабні виробники.

Однак, стверджуючи це, слід проявляти певну обережність, тому що структура галузі залежить не тільки від характерних для неї умов формування рівня витрат. Намагаючись пояснити структуру тої чи іншої галузі, необхідно мати на увазі наслідки державної політики, географічні кордони ринку, компетенцію управлінського персоналу і багато інших факторів.

Основні фактори зниження витрат виробництва. В умовах формування ринкових відносин товаровиробник намагається скоротити витрати виробництва, зменшити собівартість продукції. Це зумовлюється тим, що **зниження затрат** на виробництво товарів веде до **зростання доходів** підприємця, свідчить про ефективність роботи підприємця.

Зниження витрат виробництва відповідає інтересам суспільства у цілому. Чим нижчі індивідуальні витрати виробництва, тим економніше використовуються ресурси, а отже, з них одержують і більше товарів, що задовільняють потреби суспільства. Одночасно зниження витрат виробництва створює умови для зниження цін на товари.

Фактори зниження витрат виробництва, які залежать від підприємства:

1) **скорочення витрат на сировину, матеріали,, паливо, електроенергію.** Ця економія може бути досягнута двома шляхами - раціональним використанням ресурсів, що дає змогу скоротити витрати на одиницю виробленої продукції, а також здешевленням цих ресурсів.

2) **зниження амортизаційних відрахувань** шляхом інтенсивного використання техніки, підвищення коефіцієнту змінності роботи обладнання;

3) **поліпшення якості машин, обладнання,** зменшення пасивної частини основних фондів (складських приміщень, тари і т.п.);

4) **впровадження у виробництво більш дешевих видів ресурсів,** скорочення відходів виробництва;

5) **покращення організації виробництва і підвищення продуктивності праці;**

6) **скорочення витрат на управління;**

7) **скорочення непродуктивних витрат** (штрафів, витрат від браку, пені і т.п.).

Є фактори, які впливають на зниження витрат виробництва, однак вони не залежать від підприємства, окремого виробника. Наприклад, будівництво за рахунок держави доріг, мостів. Вони ведуть до зниження транспортних витрат. Політика держави в галузі цін, тарифів та заробітної плати, прискорення норми амортизації також впливають на рівень витрат виробництва. Можна виділити і фактори, пов'язані з природними умовами. В першу чергу, вони впливають на витрати виробництва галузей добувної промисловості та сільського господарства.

3. Прибуток у ринковій економіці

З витратами виробництва пов'язана ще одна категорія – **прибуток**. Еволюція наукових уявлень про природу та джерела прибутку відображає розвиток теоретичних досліджень сутності та динаміки руху капіталу. **Меркантилісти**, досліджуючи торгівельний капітал, вважали, що *прибуток виникає у сфері обігу, а його безпосереднім джерелом є зовнішня торгівля*. **А. Сміт** трактував *прибуток як дохід на капітал*, **Д.Рікардо** визначав його як *частину вартості, що залишається після вирахування заробітної плати*. **Ж.-Б. Сей** поділяв *прибуток на процент (дохід на капітал) та підприємницький дохід (винагороду за «талант»)*. **ДЖ. Мілль** аналізував *прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання*. **К. Маркс** досліджував *прибуток як головну мету й мотив діяльності капіталіста, результат неоплаченої діяльності робітників*.

Сучасні західні вчені виводять сутність прибутку із природи підприємницької діяльності, трактуючи його як: плату за послуги підприємця; винагороду за новаторство; плату за ризик; форму доходу підприємця, який здійснив капіталовкладення.

У найзагальнішому вигляді **прибуток (PR)** – це надлишок над витратами виробництва, або загальний дохід(виручка)(TR) підприємця чи фірми за вирахуванням витрат виробництва (TC). $PR = TR - TC$

Існування двох підходів до виміру витрат фірми (бухгалтерського і економічного) зумовлює застосування двох підходів до аналізу прибутку.

Бухгалтерський прибуток визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва.

Економічний прибуток визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми та внутрішніми, включаючи і нормальний прибуток) витратами виробництва.

Нормальний прибуток – звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу.

Монопольний прибуток – прибуток фірми, яка займає монопольне становище на ринку.

Засобами виміру прибутку є його *маса* (абсолютна грошова величина) та *норма* (якісний відсотковий показник).

Маса прибутку – це абсолютний розмір прибутку в грошовому вираженні.

Норма прибутку (Π') характеризує ступінь прибутковості капіталу і визначається як відсоткове відношення маси прибутку (Π) до всього авансованого капіталу (K).

$$\Pi' = \frac{\Pi}{K} * 100\%$$

Визначена таким способом норма прибутку є показником ефективності використання капіталу. Чим вища норма прибутку, тим ефективніше використовується авансований капітал. Тому норму прибутку ще називають показником доцільності капіталовкладень.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його **функціях**:

- ⇒ **облікова (індикативна)**, що характеризує прибуток як найважливіший показник, критерій ефективності господарської діяльності фірми;
- ⇒ **розподільча** – характеризує прибуток як основне фінансове джерело розвитку фірм та суспільства в цілому;
- ⇒ **стимулююча** – визначає прибуток як потужний генератор економічного розвитку, здійснення інвестицій та нововведень.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в тому, що він:

- є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень НТП, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції;
- є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства.

У сучасній ринковій економіці розрахунок ефективності виробництва передбачає порівняння граничного доходу і граничних витрат. Йдеться про те, що будь-яке розширення виробництва не завжди призводить до адекватного зростання прибутку, оскільки по-різному складається динаміка витрат, а також обсягів виробництва та рівня цін. Тому підприємство повинно шукати такий обсяг виробництва, за якого воно може отримати найбільший дохід. Проілюструємо ці взаємозв'язки за допомогою умовних даних табл. 1*.

* У таблиці дані у графах 2 і 4 взяті довільно, але з урахуванням їх загальних тенденцій: збільшення виробництва одиниць продукції призводить, як правило, до зростання загальних (валових) витрат, але одночасно і до зниження ціни.

Таблиця 1

**Порівняння граничного доходу та граничних витрат
для оптимізації обсягів виробництва**

Кількість продукції (Q)	Ціна (P)	Валовий дохід (P×Q.)	Валові витрати (TC)	Прибуток (гр. 3-4)	Граничний дохід (MR)	Граничні витрати (MC)
1	134	134	320	-186	134	64
2	124	248	340	-92	114	20
3	114	342	355	-13	94	15
4	104	416	368	48	74	13
5	94	470	381	89	54	13
6	84	504	400	104	34	19
7	74	518	431	87	14	31

З таблиці видно, що з переходом виробництва від першої одиниці до другої граничні витрати (MC) ($340 - 320 = 20$) виросли на 20 одиниць; від другої до третьої одиниці ($355 - 340 = 15$) – на 15 і т. д., тому 20 і 15 і є граничними витратами, які пов'язані з виробництвом відповідних одиниць товару.

При визначенні граничного доходу на одиницю товару розглянемо колонку 3. Різниця валового доходу при випуску двох перших одиниць товару порівняно з випуском першої становить 114, а при випуску трьох одиниць товару дає приріст 94.

Це і є відповідно приріст валового, або граничного, доходу від виробництва другої і третьої одиниць. Дані таблиці свідчать, що найвигідніший обсяг виробництва – при шести одиницях товару, а потім граничні витрати перевищують граничний дохід, що явно є несприятливим для підприємства. Таким чином, понад цей обсяг воно не повинно виробляти продукцію (в даному випадку понад шести одиниць).

Поняття собівартості продукції. Слід зазначити, що категорія «витрати виробництва» суттєво відрізняється від категорії «собівартість продукції», яка до недавнього часу широко вживалася у радянській навчальній літературі та використовувалася в реальній практиці. Поняття «собівартість продукції» використовується і дотепер у державних нормативних актах, наприклад Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», прийнятому Верховною Радою 28 грудня 1994 р.

Під собівартістю продукції розуміється виражена в грошовій формі сукупність витрат, які пов'язані з виробництвом і збутом продукції на кожному конкретному підприємстві. Складовими собівартості є такі основні витрати: вартість спожитих у процесі виробництва матеріалів, сировини, палива, електроенергії тощо, тобто предметів праці; перенесена вартість засобів праці (амортизаційні відрахування); виплати на оплату праці; видатки на реалізацію продукції. Собівартість акумулює поточні витрати підприємства і є важливим показником ефективності його роботи. Як розрахунковий показник вона використовується і при переході української економіки на національну систему рахунків (з початку 2000 р.).

Залежно від обсягу витрат на підприємстві розрізняють такі види собівартості: цехову, виробничу і повну.

Цехова собівартість включає виробничі витрати, пов'язані з виготовленням продукції на рівні цеху (як структурного підрозділу підприємства).

Виробнича собівартість містить виробничі затрати підприємства в цілому, тобто це цехова собівартість з доданими загальнозаводськими і цільовими видатками.

Повна собівартість — це сума витрат підприємства на виготовлення і реалізацію продукції.

У бухгалтерсько-аналітичному плані розрізняють індивідуальну і середньогалузеву собівартість. Індивідуальна собівартість включає витрати на виробництво і реалізацію продукції в умовах окремого підприємства. Середньогалузева собівартість характеризує витрати на виготовлення і збут продукції в середньому по галузі. Це дає змогу зіставляти ефективність роботи підприємств відповідної галузі.

У сільському господарстві, крім індивідуальної собівартості, обчислюють зональну собівартість, що дозволяє аналізувати раціональність спеціалізації господарств щодо відповідних природно-кліматичних зон.

Важливе значення для розвитку виробництва та зростання добробуту населення має зниження собівартості (як витрат виробництва). Головні напрями такого зниження:

- комплексна механізація та автоматизація виробничих процесів;
- поглиблення спеціалізації і кооперації виробництва;
- удосконалення структури управління та здешевлення утримання управлінського апарату;
- економічне стимулювання підвищення ефективності функціонування живої праці.

Узагальнююча роль у реалізації всіх цих напрямів, як, до речі, і у підвищенні віддачі кожного ресурсу, належить науково-технічному прогресу. Однак не завжди зниження собівартості є доцільним. Так, зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не може бути економічно виправданим.

ТЕМА 8

РИНОК, ЙОГО СУТЬ І ФУНКЦІЇ.

МОДЕЛІ РИНКУ. КОНКУРЕНЦІЯ І ЦІНОУТВОРЕННЯ

1. Суть, умови виникнення та функціонування ринкової економіки.
2. Структура і функції ринку.
3. Інфраструктура ринку та її основні елементи.
4. Банки, їх види та функції. Небанківські фінансові установи.
5. Суть попиту та його детермінанти. Закон попиту і крива попиту.
6. Ринкова пропозиція та її детермінанти. Закон пропозиції і крива пропозиції. Взаємодія попиту і пропозиції та ринкова рівновага.
7. Конкуренція та її роль у функціонуванні ринкової системи. Монополія як антипод конкуренції.

1. Суть, умови виникнення та функціонування ринкової економіки

Ринок – одне із найбільших досягнень людської цивілізації. Не вдаючись в гіперболізацію, можна констатувати, що новітня історія не знає жодного прикладу високорозвинутої, гнучкої, ефективно функціонуючої економіки без ринку.

Ринок – система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових, фінансово-кредитних механізмів.

Є два сектори економіки: ринковий і неринковий (бюджетний).

Ринковий сектор: економічна система, що працює заради прибутку; **хто** виробляє, **що** виробляється, **скільки** виробляється вирішує зиск; самовідтворювальний сектор економіки; працює на задоволення економічного інтересу.

Бюджетний сектор: виробляє необхідні для суспільства товари і послуги, але головна мета не прибуток, а задоволення потреб через виробництво суспільних благ; працює на гроші, виділені з бюджету; витрачає кошти суворо за цільовим призначенням.

Першу спробу наукового визначення поняття ринку зробив французький економіст Антуан Курно. Цей термін означає «будь-який район, на якому взаємовідносини покупців і продавців настільки вільні, що ціни на одні і ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватися» Д. Кейнс стверджує, що ринок – це «набір взаємозв'язків або процес конкурентних торгів». Багатьма

сучасними економістами ринок розглядається як фаза обміну процесу відтворення. Прикладом може бути визначення ринку, що дається в підручнику за редакцією С.Мочерного: «Ринок, як економічна категорія, виступає як обмін товарів, організований за законами руху товарно-грошових відносин, і, водночас, як важливий елемент господарського механізму». Аналогічні визначення ринку даються і в інших підручниках.

Ринок – це система, що охоплює всю сукупність соціально-економічних відносин між людьми, що проявляються через обмін, який функціонує на основі законів товарного виробництва.

Для продавця ринок – це засіб чи місце, за допомогою якого він може продати або запропонувати потрібні товари.

Для покупця ринок – це місце чи засіб, за допомогою якого він може купити потрібні товари.

Комплексна характеристика ринку вимагає з'ясування основних умов його становлення.

1. Виникнення ринку в першу чергу пов'язується із **суспільним поділом праці**, що ґрунтується на спеціалізації. Спеціалізація визначається порівняльними перевагами або відносно меншою альтернативою вартості виробництва. А. Сміт у своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776 р.) обґрунтував суть і важливість суспільного поділу праці.

2. Другою умовою функціонування ринку є **економічна відособленість виробників**, зумовлена наявністю різноманітних форм власності, домінуючою з яких є приватна власність.

3. Необхідною умовою існування ринку є **свобода підприємництва і вибору**. Свобода вибору означає, що власники економічних ресурсів на власний розсуд розпоряджаються ними. Сказане повною мірою стосується і права вибору виду трудової діяльності, що як найповніше відповідає інтелектуальним та фізичним можливостям людини. Важливою складовою свободи вибору є свобода споживчого вибору. А це означає, що саме споживач приймає кінцеве рішення – що, як і для кого повинна виробляти економіка.

Якщо мати на увазі, що економічна поведінка індивіда визначається його економічними інтересами, то можна зробити висновок, що реальна можливість реалізувати власний інтерес виступає важливою умовою ефективного функціонування ринку. Кожний господарський суб'єкт прагне виробити продукцію з мінімальними затратами, бо лише за цих умов можна одержати

прибуток. Мотив особистого інтересу спонукає підприємця йти на ризик заради підвищення ефективності господарювання.

4. Об'єктивною умовою функціонування ринкових механізмів є підтримка **досконалої конкуренції**. Формування конкурентного середовища передбачає, з одного боку, наявність на ринку значної кількості незалежно функціонуючих покупців і продавців будь-якого товару чи ресурсу, а з другого – свободу доступу і виходу з ринку економічними агентами. Розсіювання економічної влади між численними суб'єктами виробництва виступає надійним превентивним інструментом проти монополізму.

5. В числі головних умов функціонування ринку є наявність умов для **ринкового ціноутворення**. Йдеться про те, що формування цін на різних ринках здійснюється на основі попиту і пропозиції. Спроба адміністративного регулювання цін є абсолютно безперспективною хоча б тому, що сьогодні номенклатура виробництва досягла 24 млн. найменувань, десята частина яких щорічно оновлюється. В цих умовах зіставляти витрати і результати може лише ринок. Відзначене не означає, що в періоди кон'юнктурних коливань держава повністю втрачає контроль над цінами. Це, в першу чергу, стосується товарів першої необхідності та окремих послуг. Однак, це скоріше виняток, ніж правило. В ринковій економіці через систему ринкового ціноутворення економічні суб'єкти вирішують, що економіка повинна виробляти, яким чином повинно бути організоване виробництво і як слід розпоряджатися результатами праці.

6. І остання, але головна за значимістю проблема – **взаємовідносини ринкового і державного регулювання економіки**. Теоретично доведено, а практично підтверджено, що немає і не може бути ефективно функціонуючої економіки без активної регулюючої ролі держави. З цього приводу заслуговує на увагу сказане П.Валері «Сильна держава подавляє нас, а при слабій ми загинемо». Наведене жодною мірою не означає повернення до минулого, коли держава монополізувала всі сфери економічної діяльності. В даному випадку мається на увазі, що в ринковому середовищі напрямки, методи, форми і механізм державного регулювання економіки зазнають суттєвої трансформації. Але присутність тут держави є обов'язковою, адже за державою зберігаються класичні функції, зокрема захист прав власності, забезпечення свободи підприємництва, стимулювання ділової активності і боротьба з монополістичними тенденціями, забезпечення законності і правопорядку в

господарській сфері, регулювання взаємовідносин між працею і капіталом, між підприємцями і найманими працівниками, контроль за зовнішньоекономічною діяльністю та ін.

З'ясувавши головні умови становлення ринку, зупинимось на основних принципах його функціонування. До основних принципів функціонування ринку можна віднести:

– **економічну самостійність**, що передбачає свободу вибору форм власності і господарювання, планування виробничо-господарської діяльності, розпорядження власним майном, одержаними доходами, встановлення форм і систем оплати праці та ін.;

– **економічну рівність**. Йдеться про рівні економічні умови господарювання для будь-якої господарської діяльності незалежно від форми власності. Під рівними економічними умовами розуміється дотримання ринкових принципів ціноутворення, оподаткування, прибутку і фонду споживання, механізму розподілу прибутку тощо;

– **економічну відповідальність**. Мається на увазі відповідальність за результати роботи, якість продукції, що надходить на ринок, виконання договірних зобов'язань та ін.;

– **свободу вибору**, що означає використання або реалізацію власниками матеріальних ресурсів і грошового капіталу на свій розсуд цих ресурсів. При цьому необхідно мати на увазі, що свобода споживачів в ринковій економіці займає стратегічне становище. Межі підприємців обмежуються споживчим вибором.

Вияснивши основні умови та принципи функціонування ринкової економіки, цілком логічно стає питання – в чому полягають її переваги в порівнянні з іншими системами господарювання? Аналіз економічного поступу індустріально розвинутих країн незаперечно вказує на **переваги ринку**. Вони полягають у наступному:

- Висока економічна ефективність
- Якісні товари і послуги
- Раціональна структура економіки
- Практична відсутність дефіциту товарів і послуг
- Дієвий механізм мотивації праці
- Саморегулювання, надійний механізм адаптації до умов, що постійно змінюються
- Економічна свобода
- Але ринкова організація економіки має і **певні недоліки**:
- Нестабільність

- Байдужість до фундаментальних наукових досліджень, проблем довкілля тощо
- Нерівномірність у розподілі багатства нації
- Байдужість до вирішення соціальних проблем
- Неспроможність подолати монополізм
- Байдужість до виробництва суспільних благ, необхідних як для тих хто платить, так і для тих, хто неспроможний оплатити.

Економіка України знаходиться в стані переходу від командної системи до ринкової. Виникнення перехідних економік у суспільстві є закономірним явищем розвитку економічних систем. Перехідна економіка – це особливий етап в еволюції економіки, коли вона функціонує під час переходу суспільства від одного історичного ступеня до іншого.

Перехідний період від командної до ринкової економіки в Україні пов'язаний із зовнішніми, внутрішніми чинниками та з тенденціями розвитку України.

Перехідний період передбачає три етапи свого розвитку. Перший етап, пов'язаний з виходом України з кризи, подоланням спаду виробництва, забезпеченням економічного зростання. Другий етап пов'язаний з роздержавленням, приватизацією та демонополізацією економіки, тобто перетворенням командної економіки на ринкову. Третій етап – це структурна перебудова економіки. Цей етап зароджується на першому і другому етапах.

Економіка України пройшла перший етап і просунулась вперед в розв'язанні завдань другого етапу.

2. Структура і функції ринку

Ринок – це складне утворення, що має розгалужену і складну структуру. Класифікація ринків здійснюється за різними критеріями, а саме: за економічним призначенням – ринок товарів і послуг, фінансів, робочої сили, інвестицій і т.д.; за просторовою ознакою – регіональний, національний, світовий ринки; за ступенем обмеження конкуренції – ринок чистої конкуренції, монополістичної конкуренції і т.д.; за галузевим принципом – автомобільний, комп'ютерний, нафтовий ринки, а також за характером продажу – гуртовий та роздрібний. У даному випадку об'єктом вивчення є аналіз класифікації ринків за їх економічним або функціональним призначенням.

В економічній літературі **товарний ринок** поділяється на ринок предметів споживання і послуг та ринок засобів виробництва. Ринок споживчих товарів включає продовольчі та непродовольчі товари. Найхарактернішою ознакою є те, що його об'єкти призначені для задоволення особистих потреб людей. Цей ринок представлений широкою мережею торгових підприємств, пов'язаних із реалізацією споживчих товарів. Ефективність функціонування товарного ринку значною мірою залежить від структури національної економіки, зокрема від співвідношення між виробництвом предметів споживання і засобів виробництва. За цим критерієм товарний ринок в Україні є розбалансованим.

Ринок послуг. Послуга – особлива споживча вартість процесу праці, що задовольняє потреби людини, колективу і суспільства. Особливістю послуги як товару є корисність її не як речі, а як діяльності. У складі послуг розрізняють особисті послуги, що задовольняють потреби окремої людини та послуги, які задовольняють колективні і суспільні потреби.

Ринок засобів виробництва у повному розумінні цього слова в Україні не існував. Засоби виробництва надходили до споживачів через централізовану систему матеріально-технічного постачання. Ринок засобів виробництва створюється в Україні заново, здійснюється перехід від централізованого формування ресурсів до оптової торгівлі ними.

Важливою складовою ринкового господарства є **ринок праці**. Можна погодитися з думкою, що реальні ринкові відносини починаються з можливістю підприємців придбати робочу силу необхідної кількості і якості, а носіїв робочої сили – продати її в залежності від її ринкової ціни. Таким чином, на ринку праці формуються економічні відносини між найманими працівниками і роботодавцями різних форм власності з приводу включення робочої сили в процес виробництва на основі попиту, пропозиції і ціни праці.

Процес становлення **фінансового** ринку охоплює формування ринку кредитних ресурсів, ринку цінних паперів і ринку валюти. Об'єктом ринку кредитних ресурсів є гроші, що надаються в позику. Угоди на ньому здійснюються у формі кредитних операцій, які будуть розглянуті в наступних розділах.

Другим видом ринків цієї групи є ринки цінних паперів. Це ринки, об'єктом купівлі-продажу яких є цінні папери – акції, облігації, векселі та інші види грошових зобов'язань.

Важливою складовою фінансового ринку є валютний ринок, на якому предметом купівлі-продажу є національні валюти різних країн. Необхідність його функціонування зумовлюється розвитком зовнішньоекономічних зв'язків між різними країнами і необхідністю взаємних розрахунків.

У структурі ринкової системи господарювання вагоме місце посідає ринок **науково-технічних розробок**. Цей ринок обслуговує практично всі сфери економічної діяльності. Адже без впровадження найновіших досягнень сучасної науки і техніки неможливо домогтися зниження витрат виробництва, підвищувати якість продукції, тобто активно конкурувати на ринку.

Ринок інтелектуальної власності. Як і в категорії «економічної власності», в інтелектуальній власності також розрізняють кількісний та якісний аспекти. Перший - це різні об'єкти власності (патенти, ліцензії, проекти, «ноу-хау», програми матеріального забезпечення, наукові прогнози тощо), другий – відносини, які виникають і розвиваються між людьми з приводу створення і привласнення названих об'єктів власності.

Характеристики ринку досконалої конкуренції:

- 1) Наявність значної кількості покупців та продавців (невеликих за розмірами).
- 2) Відсутність бар'єрів для входження на ринок.
- 3) Відсутність диференціації продукції, продукція повинна бути однорідною.
- 4) Покупці повинні бути проінформовані про ціни товарів.
- 5) Неможливість впливу окремого продавця на ціну.

Хоча досконала конкуренція в чистому вигляді явище дуже рідкісне, все ж таки можна як приклад назвати ринок сільськогосподарської продукції. Він включає велике число незалежних продавців, що пропонують стандартизований товар, ціна на який визначається співвідношенням попиту і пропозиції. Як приклад, також можливо навести фондову біржу, де присутня велика кількість продавців і покупців, відсутність бар'єрів для входження на ринок, значна поінформованість як покупців, так і продавців.

Ринок монополістичної конкуренції

Монополістична конкуренція є не протилежністю конкуренції, а її різновидом. Отже, цю модель відносять до недосконалої конкуренції, адже вона має певні особливі риси, відмінні від ринку досконалої конкуренції. Особливість цього ринку полягає у тому, що, хоча продукт однорідний, але продавці запевняють, що саме їхній товар наділений певними особливими якостями, які відрізняють його від інших. Як приклад можна навести ринок спортивного одягу, послуги перукарень, ресторанів, адже продавці в цьому випадку запевняють, що їхній товар найкращий. Особливу роль грає реклама, переконання, обслуговування клієнтів. Встановлення ціни у відповідності до співвідношення попиту і пропозиції порушується, оскільки ціна не несе

інформативної функції для покупців. Існування певних бар'єрів для входження на ринок монополістичної конкуренції.

Ринок олігополії

Ринок олігополії спочатку існував як ринок двох продавців. Проте на сучасному етапі розвитку він в основному містить від 3 до 7 продавців. Ринок олігополії характеризується досить жорсткими бар'єрами для входження. Продавці на ньому великі за розмірами і зосереджують у своїх руках значну частину капіталу. Порушується встановлення ціни у відповідності до співвідношення попиту і пропозиції, оскільки продавці значно впливають на формування ціни. Наприклад, якщо один з виробників знизить ціну на продукцію, то інші виробники зробилять те саме. Виникають ситуації, коли продавці укладають між собою угоди щодо проведення єдиної політики цін.

Ринок чистої монополії

Хоча конкуренція і невід'ємна частина ринкової економіки, проте вона має здатність затихати з нагромадженням капіталу окремими суб'єктами ринкових відносин. Ринок чистої монополії включає можливість існування лише одного продавця (інколи одного покупця). Будь-яка диференціація товару відсутня. Ввійти на ринок чистої монополії неможливо внаслідок жорстких бар'єрів. Ціна на ринку чистої монополії ніколи не встановлюється із співвідношення попиту і пропозиції. Виробник–монополіст концентрує у «своїх руках» весь капітал. Особливим видом є державна монополія, що спричинена неможливістю існування на ринку багатьох продавців (комунальні послуги, національна оборона).

Суть ринку проявляється у його **функціях**.

Основними з них є:

Регулююча функція – суть її полягає в тому, що ринок дає відповідь на основні фундаментальні проблеми економічної організації. Тобто, що потрібно виробляти, скільки і для кого слід виробляти. Регулююча функція ринку полягає також у формування і підтримці досконалої конкуренції.

Контролююча функція – визначає суспільну значимість вироблених товарів і наданих послуг та затрачених на їх виробництво економічних ресурсів.

Інформаційна функція. Через коливання цін на товари і послуги ринок надає суб'єктам інформацію про витрати виробництва, необхідну якість товарів і послуг, які виробляються. Це дає можливість суб'єктам господарювання всіх форм власності звіряти власне виробництво з вимогами ринку, що змінюються і вживати превентивні заходи щодо зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції, змінювати асортимент товарів і т.д.

Стимулююча функція ринку спонукає фірми і підприємства знижувати індивідуальні витрати виробництва, підвищувати продуктивність праці, ефективно використовувати засоби виробництва, нову техніку, запроваджувати нові технології.

Посередницька функція. В ринковій економіці економічні зв'язки між суб'єктами господарювання, як правило, формуються по горизонталі. А це означає, що економічно відособлені товаровиробники в умовах глибокого суспільного поділу праці повинні знайти один одного, щоб обмінятися результатами праці. Ринок є саме тим місцем, де вони зустрічаються. На ринку визначається ефективність господарських зв'язків, еквівалентність обмінних операцій, пошук оптимальних покупців.

Ціноутворююча функція. Її суть полягає в тому, що на ринок, як правило, надходить однорідна продукція, однак затрати на її виробництво різні. Через механізм попиту і пропозиції та конкуренції на ринку формується ціна рівноваги, тобто встановлюється ринкова ціна.

Санакційна функція ринку проявляється в першу чергу в тому, що за допомогою конкуренції, механізму банкрутства здійснюється очищення суспільного виробництва від неефективно господарюючих підприємств і фірм. І навпаки, ті підприємницькі структури, на яких постійно зростає продуктивність праці, покращується якість роботи, забезпечується економічність виробництва, в умовах ринку процвітають.

3. Інфраструктура ринку та її основні елементи

Нормальне функціонування ринку передбачає наявність розвиненої системи інститутів, що забезпечують здійснення обміну між його суб'єктами, тобто ринкової інфраструктури. Це означає, що кожний сегмент ринку має відповідну інфраструктуру, яка забезпечує його ефективне функціонування.

Ринкова інфраструктура – це комплекс інститутів, установ, організацій, підприємств, які забезпечують нормальний режим безперебійного функціонування ринку.

Одним із найбільш поширених інфраструктурних елементів ринку є **біржа**. Залежно від об'єктів угод щодо купівлі-продажу розрізняють товарні, фондові, валютні біржі та біржі праці.

Історично першим видом бірж були **товарні**. Перша біржа була зареєстрована у Антверпені у 1531р., друга у Лондоні у 1566р. А на території України – у 1796 р. в Одесі.

Товарні біржі – це постійно діючі ринки, де купівля-продаж товарів здійснюється на підставі встановлених стандартів і зразків та відповідних документів, які регламентують номенклатуру, об'єм, ціни, терміни і види поставки товарів та інші умови. Основними функціями товарних бірж є:

- а) виконання посередницьких функцій при укладанні торгових угод;
- б) впорядкування торгівлі, регулювання торгових операцій;
- в) надання консультацій.

Торгівля на товарних біржах ведеться за певними правилами. Їхня суть полягає в тому, що:

- купівлю і продаж товарів здійснюють посередники;
- на біржу не потрібно привозити товар, оскільки його існування підтверджує сертифікат – документ, який характеризує їх кількість;
- біржа – це форма гуртової торгівлі;
- на біржі ціни на товари встановлюються гласно.

Головною дійовою особою на товарній біржі є брокер – посередник у комерційних операціях. За допомогою брокерів купують і продають товари за дорученням інших осіб. Крім того, вони надають клієнтам додаткові послуги у вигляді інформації про кон'юнктуру ринку, консультації, ведуть рекламну роботу тощо.

Товарні біржі існували і в Україні в першій половині XIX ст. У 1917 році їх діяльність була припинена, однак у 1920-1930 рр. частково відновлена. Поступове згорання НЕПу автоматично супроводжувалося ліквідацією бірж.

В 1990 році в Україні розпочалась діяльність щодо створення бірж. Одним із законів, що регулюють біржову діяльність в Україні є закон «Про товарну біржу».

Фондова біржа – постійно діючий ринок, на якому здійснюються купівля і продаж цінних паперів. Основними функціями фондових бірж є:

- мобілізація тимчасово вільних грошових ресурсів через продаж цінних паперів;
- встановлення ринкової вартості курсу цінних паперів;
- перелив капіталів між галузями і сферами економіки.

В Україні з 1992 р. функціонує Українська фондова біржа. За роки її існування створена розгалужена мережа регіональних центрів та філіалів. Діяльність фондової біржи в Україні регулюється законом «Про цінні папери і фондову біржу».

Валютна біржа – це регулярно функціонуючий ринок, на якому відбувається торгівля валютами різних країн. Валютна біржа:

- здійснює валютну торгівлю;
- здійснює розрахунки в іноземній валюті;
- здійснює поточний курс іноземних валют по відношенню до національної валюти.

Покупцями та продавцями виступають переважно банки, що здійснюють угоди за свій рахунок або за дорученням своїх клієнтів. У розвинених країнах зараз переважає міжбанківська торгівля валютою. Тому роль валютних бірж дещо знижується.

Біржа праці – це орган, що здійснює посередницькі функції між найманими робітниками і роботодавцями. Вона здійснює облік безробітних, наявності вільних робочих місць, виплату допомоги по безробіттю, організовує громадські роботи, надає консультації, веде рекламну роботу, проводить роботу з підготовки і перепідготовки кадрів тощо. Діяльність біржи праці регламентується як національним законодавством, так і рядом конвенцій Міжнародної організації праці.

Основними інфраструктурними елементами є ярмарки, аукціони, торгові дома, торгово-промислові палати, брокерським, страхові, аудиторські фірми, холдингові компанії та інші.

Ярмарки – це ринки товарів, які періодично організовують в установленому місці. Вони бувають міжнародні, регіональні, національні та місцеві.

Аукціони – це продаж реальних товарів на основі конкурсних покупців. На аукціоні реалізуються товари, які, як правило, користуються підвищеним попитом.

Торгові дома – закупають товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродають за кордоном, або навпаки.

Торгово-промислові палати – це комерційні організації, головним завданням яких є сприяння розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн.

Брокерські фірми – це посередник між продавцями і покупцями цінних паперів на біржі. Вона вивчає кон'юнктуру ринку, можливості закупівлі та збуту акцій.

Страхова компанія – це незалежна організація, яка ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій. Вона здійснює систему заходів, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків від стихійного лиха, аварій тощо.

Аудиторська фірма – це незалежна організація, яка на замовлення контролює і аналізує фінансову діяльність підприємств і організацій різних форм власності, їхні бухгалтерські звіти та баланси.

Холдингова компанія – акціонерна компанія, капітал якої використовується переважно для придбання контрольних пакетів акцій інших компаній з метою встановлення контролю за їхньою діяльністю і отримання доходів.

По всіх видах ринку є загальна інфраструктура: юридичне, інформаційне, рекламне обслуговування, транспортно-складська сітка, органи статистики, санітарний контроль.

4. Банки, їх види та функції. Небанківські фінансові установи

Кредитна система – це система кредитних відносин, принципів і форм кредитування (функціональна структура) та сукупність кредитно-фінансових установ, які створюють, акумулюють і надають грошові засоби на засадах кредитування (інституціональна структура).

У загальному вигляді інституціональну структуру можна представити таким чином: центральний банк; комерційні банки; спеціалізовані кредитно-фінансові інститути.

Головне положення в кредитній системі займає **Центральний банк**, який історично виділився з маси комерційних банків ще в XVIII-XIX ст. на ранніх стадіях капіталізму. Центральні банки виконують ряд важливих функцій:

- 1) емісію банкнот (паперових грошей);
- 2) зберігання державних золотовалютних резервів;
- 3) зберігання резервного фонду інших кредитних установ;
- 4) грошово-кредитне регулювання економіки;
- 5) кредитування комерційних банків і здійснення касового обслуговування державних установ;
- 6) проведення розрахунків і перевідних операцій;
- 7) контроль за діяльністю кредитних установ.

За допомогою норми резервування, норми облікової ставки та операцій на ринку цінних паперів держава через центральний банк проводить грошово-кредитну політику.

Комерційні банки є основою кредитної системи. Сучасний комерційний банк є кредитно-фінансовою установою універсального характеру. Він не тільки приймає внески населення і підприємств, видає кредити, але і виконує

фінансове обслуговування клієнтів. Операції комерційного банку підрозділяються на **пасивні** (залучення засобів) і **активні** (розміщення засобів). Крім того, банки можуть займатись **посередницькими операціями** (за дорученням клієнта на комісійній основі) і довірчими операціями (управління майном, цінними паперами).

Особливе місце в сучасній ринковій економіці займають **спеціалізовані кредитно-фінансові установи**, такі, як пенсійні фонди, страхові компанії, позичково-зберігальні асоціації і т.п. Акумуляуючи величезні грошові ресурси, ці інститути приймають активну участь у процесах нагромадження і ефективного розміщення капіталу. Сумарні активи всіх цих спеціалізованих кредитно-фінансових установ США майже удвічі перевищують активи комерційних банків цієї країни (в США нараховується більше 13 тисяч комерційних банків).

Таким чином, сучасна ринкова економіка передбачає широке використання грошей і кредиту. Це дозволяє здійснювати глибоку спеціалізацію виробництва, використовувати продуктивну технологію і в кінцевому рахунку підвищувати ефективність суспільного відтворення.

5. Суть попиту та його детермінанти. Закон попиту і крива попиту

Майже всі головні проблеми в політекономії мають одну і ту ж сутність ... як пропозиція та попит взаємно урівноважуються.

Альфред Маршал

Попит – це потреба в певних благах, забезпечена грошовими коштами покупця. По-іншому, **попит** – це **платоспроможна потреба**, що означає *готовність і здатність, бажання і можливість покупця придбати товари і послуги.*

Попит – це та кількість товару (послуг), яку потенційні споживачі спроможні (хочуть і можуть) купити за наявності в них грошових коштів, за певний період часу за тих чи інших можливих цін на товар.

Слід відмітити, що розрізняють *індивідуальний і ринковий попит*. **Індивідуальний попит** – це попит окремого споживача. **Ринковий попит** – це сума індивідуальних попитів, які пред'являються кожним споживачем при різних цінах. В даній темі ми будемо аналізувати індивідуальний попит.

Із визначення попиту випливає, що попит на той чи інший товар чи послугу залежить від *ціни*. Причому зв'язок між ціною і величиною (обсягом) попиту є зворотним (обернено-пропорційним). Покажемо цю залежність за допомогою **табл. 1**.

Такий зворотний, сталий, причинно-наслідковий зв'язок між ціною товару і величиною попиту означає, що в умовах ринку діє **закон попиту**, суть якого можна виразити таким чином: *при інших рівних умовах величина (обсяг) попиту на товар буде тим більшою, чим нижчою є ціна цього товару, і навпаки, чим вищою є ціна, тим меншою є величина попиту на товар*. Така залежність між ціною і попитом, відображена на графіку, отримала назву «крива попиту» або «графік попиту» (*рис. 1*).

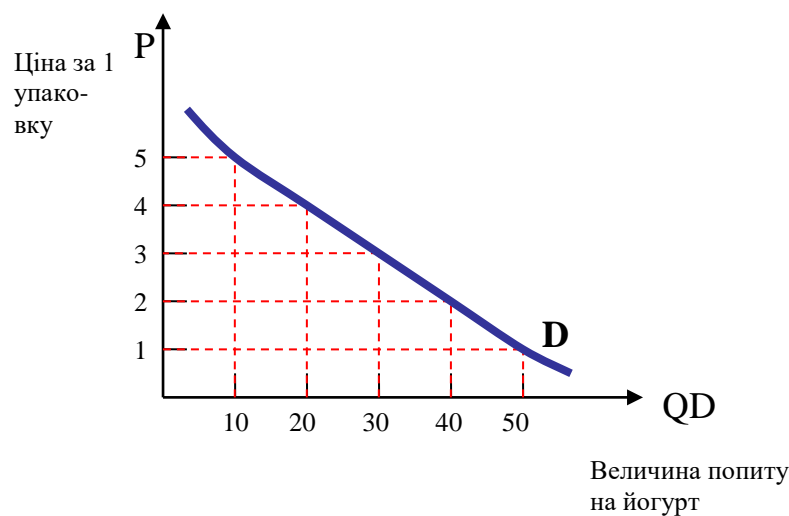


Рис. 1. Крива індивідуального попиту на йогурт

На графіку відображено залежність величини попиту від ціни. На осі абсцис (QD) – величина (обсяг) попиту на йогурт при кожному значенні ціни на нього; на осі ординат (P) ціна одиниці йогурту. **Крива попиту** (D-Demand) має від'ємний нахил, що відображає обернену залежність між ціною за одиницю товару і обсягом (величиною) попиту на нього (*за інших рівних умов*). Так, при ціні 5 гривень, величина попиту складе 10 одиниць, а при ціні 1 гривня величина попиту на товар буде 50 одиниць.

Закон попиту виявляється через економічну поведінку споживача. Чим пояснити те, що споживач готовий купити більше товару за нижчою ціною? Пояснити це можна наступним чином:

- **здоровий глузд та елементарні спостереження** дійсності, співпадають з тим, що нам показує крива попиту. Зазвичай люди дійсно купують даного продукту більше по нижчій ціні,

ніж по високій. Іншими словами, висока ціна відбиває у споживачів бажання купувати, а низька ціна посилює їх бажання здійснити покупку. Той факт, що фірми влаштовують розпродажі, є свідченням їх віри в закон попиту. Підприємства скорочують свої товарні запаси шляхом зниження цін, а не їх підвищенням.

- в економіці діє **закон спадної граничної корисності**, суть якого полягає в тому, що кожна наступна одиниця товару приносить менше задоволення, ніж попередня, і тому споживач готовий придбати кожен наступну одиницю товару за меншу ціну.
- така поведінка споживача, за якої він готовий купити більше товарів при нижчій ціні, пояснюється також **ефектом доходу**, суть якого полягає в тому, що зниження ціни на споживчі товари рівнозначно зростанню доходу. За нижчу ціну споживач може придбати більше певного товару, не обмежуючи себе у споживанні інших благ.
- поведінку споживача визначає також **ефект заміщення**. Він заміщує споживання дорожчих товарів дешевшими (за інших незмінних умов, тобто, якщо ці товари якісні, відповідають стандартам і т. ін.). **Наприклад**, зниження ціни на говядину в порівнянні з свининою чи курятиною, робить її покупку більш привабливою, і люди будуть купувати її замість свинини чи говядини. *Ефекти доходу і заміщення* суміщаються і приводять до того, що у споживачів виникає здатність і можливість купувати більшу кількість товарів по більш низькій ціні, ніж по високій.

Дія закону попиту є **обмеженою** в наступних випадках (закон попиту не діє):

- ☞ при ажіотажному попиту, викликаним очікуванням підвищення цін;
- ☞ для деяких рідкісних і дорогих товарів, купівля яких є засобом нагромадження (золото, срібло, інші дорогоцінні метали, антикваріат і т. ін.);
- ☞ при переключенні попиту на більш нові і якісні товари (наприклад, з друкарських машинок – на домашні комп'ютери; зниження цін на друкарські машинки не призведе до підвищення попиту на них).

Детермінанти попиту. При побудові кривої попиту (рис.1) виходять з припущення, що ціна є найважливішою детермінантою кількості будь-якого

блага, яке купують споживачі. В дійсності на кількість купованого блага впливають також інші фактори. Такими чинниками є так звані **нецінові детермінанти попиту**. Якщо ці нецінові детермінанти попиту в дійсності змінюються, то це призводить до збільшення чи зменшення попиту на товар при кожній окремо взятій ціні (*ціна не змінюється*).

Найважливішими неціновими детермінантами (факторами) ринкового попиту є наступні:

1) **ціни на взаємозамінні (товари-субститути) та взаємодоповнюючі (товари-комплементи) товари**. Коли ціна на масло підвищується, споживачі купують його в меншій кількості, а це викликає збільшення попиту на товар-субститут маргарин, і навпаки. Щодо взаємодоповнюючих товарів, то при збільшенні ціни на один з них, попит і на цей товар і на другий скорочується, і навпаки. Наприклад, якщо ціна на бензин зменшується, то ви в результаті більше їздите, і це призведе до підвищення попиту на автомобільні шини);

2) **грошові доходи споживачів** (щодо більшості товарів збільшення доходу приводить до збільшення попиту на товари. Товари, попит на які прямо залежний від змін доходу, називаються товарами вищої категорії, або нормальними товарами – це такі товари як, побутова техніка, одяг, тощо. Збільшення доходів призводить до збільшення попиту на товари цієї категорії. Але можливий варіант коли збільшення доходу може призвести до скорочення попиту на товари, наприклад на вживаний одяг чи автомобілі, маргарин, соя, тощо. Адже споживачі дозволять собі купувати вже більш якісні чи нові товари. Товари, попит на які змінюється в зворотному напрямку, тобто збільшується при зниженні доходів, називаються товарами нижчої категорії);

3) **смаки і уподобання споживачів, мода, реклама** (позитивні зміни на користь даного товару споживчих смаків, викликані рекламою чи змінами моди, будуть означати, що попит збільшиться по кожній ціні. Наприклад, поява MP 3 програвачів привела до скорочення попиту на CD плеєри);

4) **очікування споживачів** (очікування підвищення цін чи доходів може підштовхнути покупців купувати більше сьогодні, і навпаки. Наприклад, перспективний молодий футболіст, який досягнув успіху в цьому сезоні, може дозволити собі купівлю нового «Мерседеса», розраховуючи на вигідний контракт у професійній команді);

5) **кількість споживачів** (покупців) на ринку (збільшення кількості покупців на ринку призводить до підвищення попиту, а їх зменшення – до скорочення попиту. Наприклад, підвищення чисельності населення в країні призводить до збільшення попиту на вищу освіту, і навпаки);

б) **кліматичні умови** (наприклад, у курортній зоні влітку зростає попит на екскурсійні послуги) тощо.

Графічно зміна нецінових детермінантів виражається зміщенням всієї кривої попиту вправо або вліво (рис.2).

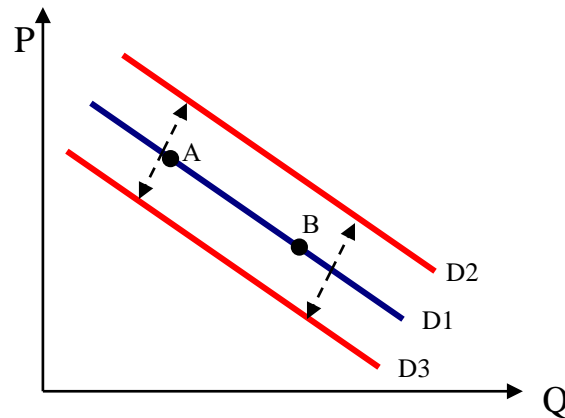


Рис. 2. Зрушення кривої попиту внаслідок впливу на попит нецінових факторів

Зміщення кривої попиту вліво означає зменшення попиту (рух від D_1 до D_3), а зсув її вправо – його збільшення (рух від D_1 до D_2). Тут доцільно відмітити, що в аналізі попиту прийнято розрізняти поняття «зміна величини (обсягу) попиту» і «зміни попиту» .

Зміна величини попиту відбувається внаслідок зміни ціни і відображається рухом точки по кривій вниз чи вгору (від A до B чи навпаки від B до A). Сам попит в цьому випадку не змінюється, а збільшується чи зменшується кількість товару, на яку змінюється величина (обсяг) попиту.

Зміни в попиті відбуваються при зміні нецінових детермінантів попиту, тому їх називають *факторами зміни попиту*. Якщо одна чи кілька нецінових детермінант попиту змінюються при незмінних цінах, то це призводить до зміни попиту, його збільшення чи зменшення. Як результат крива попиту зміститься вправо і вгору або вліво і вниз (рис.2).

6. Ринкова пропозиція та її детермінанти. Закон пропозиції крива пропозиції. Взаємодія попиту і пропозиції та ринкова рівновага

Попиту протистоїть пропозиція. Чи може хтось дати визначення пропозиції?

Пропозиція – це обсяг товарів і послуг, який виробники готові поставити на ринок за різних цін за певний період часу.

Пропозиція, так само як і попит, може бути **індивідуальною пропозицією** (кількістю товарів, яку готовий запропонувати на ринок окремий виробник, або постачальник) та **ринковою пропозицією**, яка являє собою кількість товарів, що готові запропонувати на ринок всі виробники.

При аналізі пропозиції **ціна є головною детермінантою пропозиції** будь-якого продукту. На відміну від попиту, між ціною на товар та величиною його пропозиції існує пряма залежність, що пояснюється здоровим глуздом. Чим більшою є ціна на товар, тим більшу кількість товару готові запропонувати існуючі постачальники, оскільки зростає *прибутковість* даного товару.

Сталий причинно-наслідковий зв'язок між ціною та величиною товарів (послуг), який товаровиробники здатні поставити на ринок, виражається **законом пропозиції**.

Зміст **закону пропозиції** полягає в тому, що чим вища ціна (за інших незмінних умов), тим більше товару товаровиробники готові запропонувати на ринок упродовж певного проміжку часу, і навпаки, чим нижча ціна, тим менше товарів товаровиробники будуть поставляти на ринок. Із визначення випливає прямий зв'язок між ціною і пропозицією товару. У табличному зображенні ця залежність буде мати такий вигляд **табл. 2**.

Таблична інформація у графічному зображенні набуває вигляду кривої пропозиції, яка позначається англійською літерою S (Supply) (рис.3).

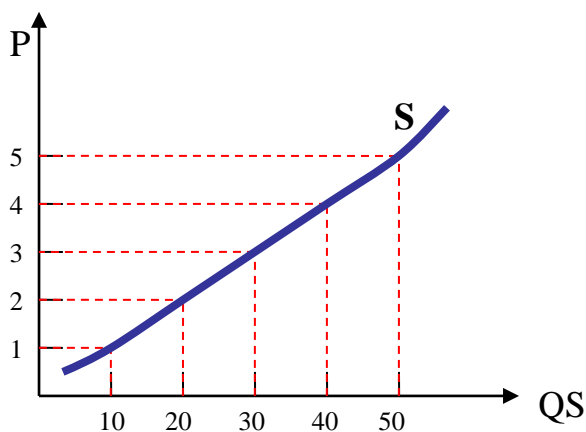


Рис. 3. Крива пропозиції йогурту індивідуальним виробником

Рух точки по кривій пропозиції (S) відображає зміну величини (обсягу) пропозиції залежно від зміни ціни: збільшення при підвищенні ціни за одиницю товару і зменшення при зниженні ціни.

Побудова кривої пропозиції зв'язана з припущенням «за інших рівних (незмінних) умов», тобто з припущенням, що нецінові детермінанти пропозиції є заданими величинами і не піддаються змінам. Але, якщо одна чи декілька із нецінових детермінант пропозиції в дійсності будуть змінюватись, то положення кривої також буде змінюватися, відображаючи зміни у самій пропозиції.

До основних **нецінови детермінант пропозиції** відносяться наступні:

1) **ціни на ресурси** (зростання цін на ресурси (за інших незмінних умов) призводить до збільшення витрат виробництва, зростання собівартості продукції, що змушує підприємця скорочувати пропозицію свого товару);

2) **технології виробництва** (застосування нових технологій, наприклад у виробництві йогуртів дає змогу скоротити період визрівання продукту, продовжити **термін** його зберігання, зменшити собівартість одиниці продукції. Це сприяє розширенню пропозиції йогуртів на ринку);

3) **ціни на споріднені товари** (якщо, наприклад, ціна на маргарин зростає, а на йогурти залишається незмінною, то підприємець, що виробляє йогурти, шукатиме альтернативний спосіб застосування своїх ресурсів і, вірогідно спрямує їх на виробництво маргарину, зменшивши тим самим виробництво йогуртів);

4) **очікування зміни цін** (очікування зростання цін можуть призвести до скорочення поточної пропозиції, і навпаки);

5) **податки, дотації** (підприємці розглядають податки як витрати виробництва, тому підвищення податків збільшує витрати виробництва і скорочує пропозицію, і навпаки. А дотації рахуються як «податки навпаки». Коли держава дотує виробництво будь-якого товару, вона фактично знижує витрати виробництва і збільшує його пропозицію);

б) **кількість продавців** (наприклад, при даному обсягу виробництва кожної фірми чим більше кількість постачальників, тим більша буде ринкова пропозиція).

На зміну пропозиції впливає і ряд інших нецінових детермінант: *зміни погоди, кліматичних умов (особливо для сільськогосподарського виробництва), стихійні лиха, промислова криза тощо.*

Графічно зміна нецінових детермінантів виражається зміщенням всієї кривої пропозиції (рис.4).

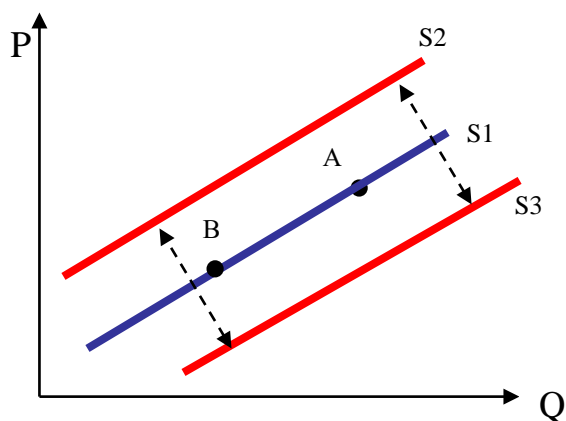


Рис.4. Зрушення кривої пропозиції внаслідок впливу на пропозицію нецінових факторів

Таким чином, зміни однієї чи кількох нецінових детермінант пропозиції викликають відповідну зміну пропозиції (отже і зрушення кривої пропозиції: праворуч і вниз при її збільшенні; ліворуч і вгору при її скороченні).

В аналізі пропозиції також прийнято розрізнити поняття «*зміна величини (обсягу) пропозиції*» (рух з точки А в точку В, або навпаки, по кривій внаслідок зміни ціни) і «*зміна пропозиції*» (зрушення самої кривої вниз до S3 або вгору до S2 під дією нецінових факторів) див. рис.4.

Взаємодія попиту і пропозиції.

Виходячи на ринок, продавці і покупці в своїх діях спираються на власний досвід та інформацію, яку їм надає ринок насамперед через ціни. Але на ринку нерідко виявляється, що споживачі помилилися в своїх очікуваннях, оскільки постачальники запропонували менше товарів, ніж покупці готові були купити їх за певною ціною. Можлива і інша ситуація, коли виробники пропонують більший обсяг товарів, ніж споживачі готові купити за встановлену продавцями ціну.

*Ситуація на ринку, коли підприємці пропонують за певною ціною стільки товарів, скільки споживачі готові купити, називають **ринковою рівновагою**.* Іншими словами, **ринкова рівновага** має місце тоді, коли *попит і пропозиція за певної ціни є урівноваженими (рис.5).*

На графіку рівновага зображена точкою Е, де перетинаються криві попиту (D) і пропозиції (S). Цій точці рівноваги відповідає рівноважна ціна (ціна рівноваги) P_0 та рівноважний обсяг попиту і пропозиції Q_0 .

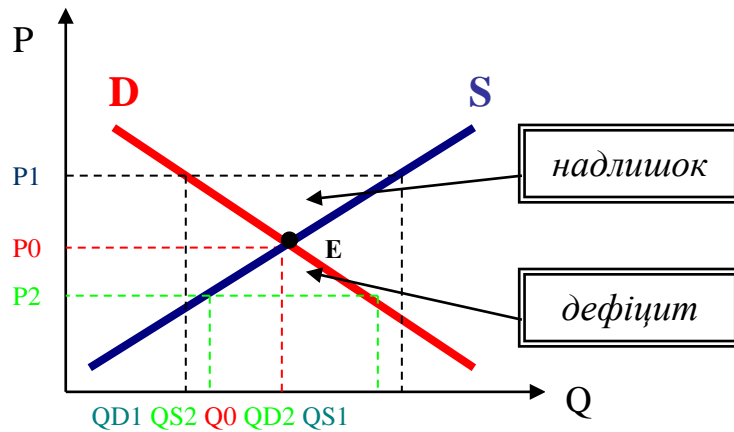


Рис.5. Ринкова рівновага попиту і пропозиції.

Ціна рівноваги (P_0) – це така ціна, за якої попит і пропозиція урівноважуються (продавці пропонують стільки товарів, скільки покупці готові їх купити). Якщо ціна підніметься вище рівноважного рівня, тобто зміститься вгору до точки (P_1), то на ринку відбудуться такі зміни: величина попиту зменшиться, змістившись ліворуч з (Q_0) до (Q_{D1}), а пропозиція зросте від (Q_0) до (Q_{S1}). Утвориться **надлишок** запропонованих товарів.

Якщо ж ціна опуститься нижче рівноважного рівня до P_2 , то попит зросте від (Q_0) до (Q_{D2}), а пропозиція зменшиться з (Q_0) до (Q_{S2}) виникає **дефіцит** товарів на ринку.

Для відновлення рівноваги в першому випадку, на ринку буде відбуватися наступне. Затоварення змушуватиме продавців знижувати ціни, а за цих умов величина попиту зростатиме, а пропозиція буде зменшуватись до відновлення рівноваги між ними і встановлення ціни рівноваги (P_0). У другому випадку, при товарному дефіциті, конкуренція між споживачами зумовить зростання ціни з (P_2) до (P_0), що призведе до скорочення величини попиту і збільшення величини пропозиції. Це буде відбуватись до того часу, поки не відновиться рівновага між величиною попиту і пропозиції (Q_0) при рівноважній ціні (P_0).

Стан рівноваги між попитом і пропозицією швидше теоретична абстракція. У реальному житті така економічна ситуація виникає лише подекуди і дуже швидко порушується. Однак розуміння механізму встановлення і порушення рівноваги між попитом і пропозицією має надзвичайно важливе значення для розуміння закономірностей функціонування саморегульованої ринкової економіки.

6. Конкуренція та її роль у функціонуванні ринкової економіки. Монополія як антипод конкуренції

Невід'ємним складовим елементом ринкової економіки є конкуренція. Сам ринок, механізм його дії не може нормально функціонувати без розвинутих форм конкуренції.

Дослівно **конкуренція** в перекладі з латинської мови означає «зіштовхуватися». Конкуренція охоплює майже всі сфери людської життєдіяльності, вона завжди виступає наслідком рідкості, обмеженості чогонебудь і виступає генератором розвитку виробництва.

Конкуренція в економіці – це суперництво економічних суб'єктів за найкращі умови реалізації власних економічних інтересів. Конкуруючими економічними агентами є продавці і покупці товарів. Реалізація економічних інтересів для перших означає отримання внаслідок продажу товарів більшого грошового доходу, для других – навпаки, отримання більшої кількості необхідних товарів і послуг.

Свобода ціноутворення створює умови для конкуренції насамперед між виробниками. Остання в економічній науці дістала назву **економічна конкуренція**, яка і одним із найважливіших елементів механізму саморегулювання ринкової економіки.

Економічна конкуренція – це економічне суперництво між виробниками щодо задоволення їх інтересів пов'язаних з виробництвом і продажем продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим же споживачам, боротьба за споживача, за джерела сировини, ринки збуту, вигідні умови застосування капіталу та отримання більшої частини прибутку.

Основне завдання і функція економічної конкуренції – завоювати ринок, в боротьбі за споживача перемогти своїх конкурентів, забезпечити одержання сталого прибутку.

Позитивні риси економічної конкуренції:

- ⇒ конкуренція створює одну з головних умов необхідних для ефективного виконання ціною такої її функції, як координація збалансування попиту і пропозиції;
- ⇒ конкуренція забезпечує рівноправне положення учасників економічних відносин продавців і покупців. Ця рівноправність існує завдяки свободі вибору: покупець має можливість вибирати необхідний йому товар, який є у декількох, або багатьох, продавців.

Така ж можливість є і в продавця – самостійно вирішувати питання про місце, час і умови продажу свого товару;

⇒ конкуренція є рушійною силою ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює якісну продукцію при найменших витратах виробництва.

Негативні риси економічної конкуренції:

⇒ дрібні виробники витісняються великим капіталом;

⇒ зростає безробіття;

⇒ посилюється інфляція;

⇒ посилюється соціальне і майнове розшарування населення.

Існують різні стратегії конкурентної боротьби, кожна з яких зорієнтована на різні умови економічного середовища та різні ресурси. *Виділяють чотири типи компаній і відповідні конкурентні стратегії:*

▶ **Віолентна (силова) стратегія** характерна для фірм, що діють у сфері великого стандартного виробництва товарів і послуг. **Стратегія віолентів** – це така стратегія, коли спираючись на свою силу гіганта, фірма намагається домінувати на загальному ринку, витісняючи з нього конкурентів.

▶ **Патієнтна (сегментна) стратегія** притаманна фірмам, що обрали шлях вузької спеціалізації (виробництво особливої, унікальної, дорогої та високоякісної продукції для обмеженого кола споживачів). **Стратегія патієнтів** – не просто спеціалізація, а зосередження всіх ресурсів на виробництві економічних благ, що користуються обмеженим попитом.

▶ **Комутантна (локальна) стратегія** переважає в умовах звичайного бізнесу в місцевих (локальних) масштабах. Комутанти готові використати будь-яку нагоду для бізнесу, тоді як інші компанії суворо дотримуються свого профілю. **Стратегія комутантів** – полягає в тому, що вони легко йдуть на кардинальну зміну сфери комерційної діяльності, на яку інші фірми неспроможні.

▶ **Експлерентна (піонерська) стратегія** пов'язана зі створенням нових або радикальною зміною старих сегментів ринку. Йдеться про вкрай ризикований, але надзвичайно вигідний (у випадку успіху) пошук революційних рішень. **Стратегія експлерентів** – це не просто поліпшення якості товарів та послуг, а пошук вкрай ризикованих, але неймовірно вигідних (у випадку успіху) рішень. Пошуки експлерентів у 85 випадках із 100 закінчуються невдачею, і

фірми стають банкрутами, але у 15 випадках на долю експлерента випадає нечуваний технічний і фінансовий успіх.

Основними **видами конкуренції** є: внутрішньогалузева, міжгалuzeва та міжнародна.

Внутрішньогалузева – це конкуренція між товаровиробниками, що діють в одній галузі народного господарства. Через різний рівень техніки, організації виробництва, продуктивності праці тощо у кожного з них встановлюється індивідуальна вартість виробництва певного товару.

Міжгалuzeва – це конкуренція між товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства.

Міжнародна – це конкуренція виробників на світовому ринку, яка поєднує внутрішньогалузеву і міжгалuzeву конкуренцію. На світовому ринку домінують компанії найрозвинутіших країн.

Конкуренцію можна поділити на **сумлінну і несумлінну (нечесну)**.

Сумлінна конкуренція подяляється на цінову і нецінову (поліпшення якості продукції, реклама, умови продажу товару тощо).

Нечесна конкуренція передбачає використання наступних методів: дезінформація споживачів, поширення неправдивих повідомлень про товари своїх конкурентів, переманювання провідних спеціалістів, вплив на постачальників ресурсів і банки тощо.

Виділяють ще такі **види конкуренції** як:

- чиста конкуренція;
- монополістична;
- олігополістична конкуренція.

За **чистої (досконалої) конкуренції** існує дуже велика кількість виробників і продавців стандартизованої продукції, при цьому споживачу байдуже в кого він купуватиме цю продукцію, питома вага виробника (продавця) в загальній пропозиції даного товару настільки мала, що ні один з них не може впливати на ціну ринкової рівноваги. Вхід і вихід виробників в галузь вільний, відсутні обмеження щодо інформації про стан ринку, ціни, затрати, технологію тощо. Якщо на ринку є ще й багато покупців, то такий ринок називається **поліполія (повна конкуренція)**.

В сучасній економічній системі більшості розвинутих країн **домінуючою є монополістична конкуренція**. Вона означає ринкову ситуацію, за якої існує відносно велика кількість виробників (продавців), але значно меншу чим за досконалої конкуренції. Продукти, що пропонуються на ринку за умов монополістичної конкуренції, хоча і належать до однієї товарної групи, є досить диференційовані. Тут існують нецінові методи конкуренції (різна

упаковка, реклама, якість товару, сервісне гарантійне обслуговування тощо). Тут існує обмежена можливість продавця впливу на ціну.

За олігополії (від грецького слова олігос – мало, небагато) на ринку є лише декілька (3-4) продавці, які узгоджують між собою ціни та обсяги виробництва, кожний з них володіє значною питомою вагою пропозиції даного товару. І будь-які дії одного з олігополістів впливатимуть на іншого.

Однією із негативних рис ринкової економіки є те, що ринок породжує монополії і монополістичні тенденції в економічній частині.

За **чистої монополії** (від грецького *monos* – один і *poleo* – продаю) на ринку однорідного продукту чи послуги працює одна фірма, входження нових виробників в галузь заблоковане, виробник може визначально впливати на обсяги виробництва і пропозиції товару, його ціну тощо.

Таким чином, монополія є протилежністю, антиподом конкуренції, хоча і виростає з неї. На ринку може існувати не тільки один продавець, а й один покупець. Така економічна структура, коли на ринку існує лише один покупець називається **монопсонією** (від грецького *monos* – один і *opsonia* – купую). В деяких галузях зустрічається своєрідна **білатеральна монопсонія** (в сфері виробництва воєнної продукції є один замовник – держава, а виробник – єдина фірма). Між тим, чиста монополія і чиста монопсонія – порівняно рідкісне явище.

Практика засвідчує, що залежно від характеру і причин виникнення є такі види монополій: *природна, легальна, штучна*.

Природна монополія існує в галузях, які виробляють рідкісні метали та інші елементи виробництва (бирилієва монополія в США), а також в галузях інфраструктури, що мають важливе і стратегічне значення, контроль над яким має здійснюватися з боку держави (наприклад виробництво ядерної зброї). Як правило існування природних монополій зумовлено тим, що розподіл випуску продукції між двома і більшою кількістю фірм призведе до ситуації коли масштаби кожної з них будуть неефективно малі.

Легальні (закриті) монополії утворюються і існують на законних підставах для надання особливих послуг (зв'язок, залізничний транспорт, водопостачання, газопостачання, енергопостачання, органи, що надають авторські права – патенти, ліцензії тощо).

Штучна (відкрита) монополія виникає внаслідок особливого становища підприємства для одержання монополістичних переваг (наприклад, як зговір між декількома фірмами, або ж за ситуації коли фірмами, або ж за ситуації коли фірма першою виходить на ринок з новою, нерідко унікальною продукцією, не володіючи при цьому ніяким захистом.

ТЕМА 9.

ДОМОГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.
2. Доходи домогосподарства. Витрати домогосподарства. Розподіл доходів на особисте споживання, податки і заощадження.
3. Місце домогосподарств в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів.

1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.

Серед безлічі учасників господарювання сучасна економічна теорія виокремлює три основні групи суб'єктів економічних відносин:

- домашні (сімейні) господарства;
- підприємства (фірми) різних видів, форм і господарської спеціалізації;
- держава з її розгалуженим апаратом управління та захисту.

Поняття «домогосподарство»

Первинним (базовим) суб'єктом економічних відносин є домашнє господарство. В економічному плані під цим розуміється група осіб, які пов'язані родинними стосунками і ведуть спільне господарство для сімейного споживання. Тому саме поняття «домогосподарство» близьке до поняття сімейне господарство у традиційному розумінні: сім'я – це люди, пов'язані родинними зв'язками, мають спільні доходи і спільно їх використовують (сім'я може складатись і з однієї людини).

Отже, домашнє господарство – це окрема господарююча одиниця, що складається з однієї або групи осіб, об'єднаних місцем проживання і спільним бюджетом, яка є власником і постачальником ресурсів в економіку та одержує натомість кошти для придбання необхідних благ з метою забезпечення своєї життєдіяльності.

Домашні господарства постачають підприємствам незамінні виробничі ресурси: робочу силу, підприємницькі здібності, а також капітал, землю тощо. Формування в домашніх господарствах споживчого попиту -- необхідна умова стимулювання розвитку будь-якої економіки.

Домашнє господарство є одним з найактивніших суб'єктів економічних відносин суспільства, оскільки саме в ньому виникають первинні економічні

потреби, формуються первинні економічні інтереси, які стимулюють розвиток суспільного виробництва. Термін «домогосподарство» об'єднує всіх споживачів: найманих працівників, підприємців, власників капіталів, природних ресурсів, осіб, що зайняті і незайняті в суспільному виробництві.

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

У політико-економічному аспекті кожне домогосподарство, як правило, є автономною самодостатньою економічною ланкою (суб'єктом), що має власний бюджет доходів і витрат. Воно (домогосподарство) розраховує лише на власні ресурси і забезпечує потреби сім'ї всім необхідним для нормальної її життєдіяльності та відтворення. Крім того, домогосподарства сплачують державі податки.

Формування доходів сім'ї, їх використання, узгодження доходів та витрат і утворюють бюджет сім'ї.

Джерела доходів домогосподарства

Джерела, за рахунок яких формується дохідна частина бюджету, досить різноманітні. У ринковій економіці їх можна згрупувати в три види.

По-перше – це джерела сімейних доходів, які мають трудове походження: заробітна плата (у т. ч. й натуральна оплата); доходи від індивідуально-трудої та підприємницької діяльності; доходи від особистого підсобного господарства. Сюди з відповідною часткою умовності можна віднести і трудову пенсію.

По-друге - це доходи від власності: рента (орендна плата), проценти на вклади та з облігацій, дивіденди тощо.

І, по-третє, значну частку доходів сім'я одержує через так звані суспільні фонди споживання (вони мають різні суспільні форми, наприклад, Пенсійний фонд) у вигляді грошових виплат і безкоштовних послуг. В основному — це соціальні пенсії та допомоги, виплати по безробіттю, стипендії, дотації на різні путівки для відпочинку, виплати багатодітним сім'ям, а також наявність елементів безкоштовного або пільгового лікування та освіти населення. У формуванні цього джерела закладена праця всього суспільства і разом з тим кожного працездатного члена сім'ї.

Структура доходів сімейного бюджету

Структура доходів сімейного бюджету залежить від характеру суспільних відносин у країні та рівня розвитку продуктивних сил. Для ринкової економіки

специфічним є те, що в доходах сім'ї підвищується роль доходів від власності та індивідуальної трудової діяльності.

Сукупний сімейний дохід не повинен бути нижчим за прожитковий мінімум, тобто вартості (грошової оцінки) набору товарів і послуг, розрахований на основі наукових нормативів споживання і забезпеченості населення першочерговими життєвими засобами. Кризовий стан економіки України, на жаль, поки що не дозволяє підтримувати відповідний науково обґрунтований рівень прожиткового мінімуму для значної частини населення, особливо соціально вразливих прошарків — багатодітних сімей, інвалідів, основної маси пенсіонерів і безробітних. Ці люди неспроможні без допомоги держави забезпечувати хоча б мінімальні свої потреби, тому категорія наших співвітчизників, які знаходяться за межею бідності, надзвичайно численна.

При аналізі доходів бюджету сім'ї принципово важливо врахувати не просто номінальний їх розмір, а реальну купівельну спроможність, що залежить від рівня цін на товари, послуги та динаміки інфляційних процесів у тій чи іншій країні.

Одночасно слід розуміти, що чисельність і склад сім'ї, співвідношення між працюючими і непрацюючими у реальному житті надзвичайно різноманітні. Це позначається як на обсязі, так і на структурі доходів. Середні цифри не в змозі врахувати цю різноманітність (тут особливо часто виходить як у тому анекдоті: пан сам з'їв курку, але разом зі слугою вони з'їли по пів курки). Однак середні величини мають позитивну властивість: дають можливість виявити типову ситуацію і визначити головні тенденції її розвитку. У нашому випадку — це тенденції формування та використання сімейних доходів. На цьому й базується їх широке застосування при аналізі цих доходів.

3. Фактори нерівності в доходах

Характер капіталістичної економіки цілком допускає високий ступінь нерівності доходів. За даними експертів ООН, в Україні розрив у доходах складає принаймні 40 разів (в Білорусі – 4, у скандинавських країнах – до 8 разів), що загрожує соціальним вибухом. Насправді різниця в доходах найбагатших і найбідніших громадян України складає мільйони (!) разів. До факторів, що сприяють цій нерівності, відносяться наступні.

1. Володіння активами, співвідношення «зусилля: дохід». Так, легше отримати у вигляді орендної плати чи дивідендів по акціям 1.000.000 євро, ніж заробити їх найманою працею.

2. Репутація (Ваша і Вашого бізнесу).² Якщо у Вас не залишиться нічого, але буде достойна репутація, Вам нададуть позику чи кредит, з Вами захочуть вести бізнес, Вас візьмуть на роботу.

Репутація фірми (компанії). Згідно різноманітних досліджень, частка репутації в оцінці вартості західних компаній складає 40-80%.³

3. Зв'язки (соціальний капітал). «Знайомство з потрібними людьми та підтримання з ними постійного зв'язку допоможе Вам відкрити багато дверей, заощадивши при цьому довгі роки важкої праці. Якість і кількість контактів та стосунків мають для Вашого успіху набагато більше значення, ніж будь-який фактор. Знайомство з потрібною людиною, у потрібний час, у потрібному місці, може кардинальним чином змінити Ваше життя».⁴

4. Відмінності у здібностях, талант. Так, кожен додатковий пункт IQ в економічно розвинених країнах приносить своєму власнику додаткові 18-50 \$ зарплати; у США людина з IQ 130 отримує в місяць на 1000 \$ більше тієї, чий IQ становить 100 одиниць.⁵

Письменник і дослідник Деніел Гоулмен у роботі в галузі «емоційного інтелекту» прийшов до висновку, що вміння ладнати з людьми має для Вашого успіху більше значення, ніж IQ (коефіцієнт розумового розвитку) або диплом престижного університету. Згідно його висновку, більшість успішних людей досягли вершини завдяки своєму вмінню впливати, спілкуватися, переконувати і просувати свої ідеї.⁶

5. Освіта і навчання. Наявність вищої освіти у 2,3 рази знижує ризик бідності і в 1,6 рази підвищує ймовірність отримання середніх доходів.⁷

28% мільярдерів є бакалаврами, 18% - магістрами, у 14% за плечима МВА (престижний у менеджменті ступінь магістра ділового адміністрування), а 8% мають науковий ступінь.⁸

Бувають випадки, коли люди без формальної освіти досягають значних успіхів. Так, Томас Едісон провчився в школі не більше 3 місяців, а у Генрі Форда було 6 класів освіти. Всього лише 6 класів закінчив також Арістотель

² Правило горцев: продай поле и дом, потеряй все имущество, но не продавай и не теряй в себе человека. **Расул Гамзатов. Мой Дагестан.**

³ Сальникова Л.С. Репутация в российском бизнесе: технологии создания и укрепления / Сальникова Людмила Сергеевна. – М.: Вершина, 2008. – С.22.

⁴ Трейси Б. Как разбогатеть с нуля / Б. Трейси; пер. с англ. Е.А. Бакушева. – Минск: Попурри, 2016. – С. 35.

⁵ Цифры и факты // Наука и жизнь. – 2008. - №12. – С.80.

⁶ Трейси Б. Как разбогатеть с нуля / Б. Трейси; пер. с англ. Е.А. Бакушева. – Минск: Попурри, 2016. – С.38.

⁷ Назарко С.О. Вплив освіти на регіональний людський розвиток і зайнятість населення // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №4. – С.168.

⁸ Олійник С. А Ви готові стати багатими? // Експрес. – 6-13 листопада 2014. – С. 1, 10.

Онассіс⁹. 8 класів закінчив Соічіро Хонда.¹⁰ Білл Гейтс залишив університет, зайнявшись бізнесом.

6. Панування на ринку (монополізація).

7. Зловживання службовим становищем. Так, 9 найбільших банків США, які закінчили 2008 р. зі збитками 100 млрд. доларів і отримали у зв'язку з цим позики від держави, одразу виплатили своїм топ-менеджерам 33 млрд. доларів у вигляді бонусів. Окремі бонуси досягали 40 млн. доларів.

8. Везіння (наприклад, виграш у лотерею).

В інших випадках удача – своєрідний різновид важеля і невід'ємна частина будь-якого великого успіху. На щастя, удача, в переважній більшості випадків, передбачувана і трапляється з конкретних причин. У багатьох відношеннях, Ви своїми руками творите удачу, завдяки тому, що Ви робите (або не робите).

Удача багато в чому представляє собою предмет імовірності. Існує імовірність того, що трапитися може практично все, що завгодно, і ці імовірності можна розрахувати з немалою точністю. Практично завжди Ви можете підвищити або знизити імовірність того, що дещо трапиться або не відбудеться.

Удача є результат активної діяльності. Чим більше Ви робите спроб, і чим швидше, тим імовірніше, що Ви зробите вірну спробу в потрібний час, і вона забезпечить Вам кінцевий успіх.¹¹ На шляху до успіху багато відомих людей пройшли через невдачі:

- Майкла Джордана вигнали зі шкільної баскетбольної команди за безталанність;
- Стівен Спілберг, який не довчився в школі, тричі невдало поступав у кінематографічний коледж;
- Томас Едісон, якому один шкільний вчитель заявив, що він надто тупий, щоб вчитися, поставив більше 9.000 експериментів, перш ніж створив електричну лампу накаливання;
- Соічіро Хонда, засновник компанії «Хонда Мотор», не отримав у компанії «Тойота» посаду інженера, тому заснував власну компанію;
- Вчитель Бетховена сказав йому, що у нього немає таланту, а конкретніше – що композитор із нього ніякий;

⁹ Складенко В.М., Щербак Г.В., Мирошникова В.В. 50 знаменитих бизнесменів / Худож.-оформитель И.В. Осипов. – Харьков: Фолио, 2003. – С. 278.

¹⁰ Складенко В.М., Щербак Г.В., Мирошникова В.В. 50 знаменитих бизнесменів / Худож.-оформитель И.В. Осипов. – Харьков: Фолио, 2003. – С. 465.

¹¹ Трейси Б. Как разбогатеть с нуля / Б. Трейси; пер. с англ. Е.А. Бакушева. – Минск: Попурри, 2016. – С. 39-40.

- Фред Сміт, навчаючись у Йелі, написав роботу про свою велику ідею служби термінової доставки. І отримав за неї трійку. А згодом створив «Federal Express».¹²

9. Нещастя. Так, загибель або інвалідність годувальника може суттєво знизити рівень життя сім'ї.

10. Дискримінація.

11. Віросповідання.¹³

Буддистська традиція призначає байдуже ставлення до матеріальних цінностей. Споглядальне ставлення до світу може зробити людину щасливішою, але рідко – заможнішою. Оцінюючи економічний аспект, ми побачимо, що рівень життя у країнах з домінуючим буддизмом, як правило, невисокий. Яскравим винятком можна було б назвати Японію з її високим рівнем життя, але там буддизм має свій особливий колорит, змішавшись з традиційним для Японії синтоїзмом.

В ісламі матеріальний світ є здебільшого неважливим, а сама релігія настільки всепроникною, що існує особливий вид економіки, заснований на законах шаріату. Ці відносини містять так багато заборон, що говорити про високу підприємницьку активність не випадає. Серед ісламських країн високим рівнем життя можуть похвалитися лише ті, які завдяки вдалому географічному розташуванню володіють значними енергетичними ресурсами – нафтою і газом. Якщо таких ресурсів у ісламської країни немає, вона зазвичай буде характеризуватися невисоким рівнем життя.

Щодо християнства і його впливу на ставлення до економічної активності, варто виділити ключові напрямки – православ'я, католицизм, протестантизм. Дивлячись на економічні рейтинги, будемо змушені визнати: серед їхніх лідерів немає православних країн. Більш консервативне православ'я зі скрипом йшло назустріч змінам суспільних формацій, прагнуло відтягнути наступ змін. Це приводило лише до запізнювання зростання, але не до зупинки колеса історії. Серед католицьких і протестантських країн пальма першості належить протестантам. Понад 100 років тому німецький соціолог Макс Вебер у своїй праці «Протестантська етика і дух капіталізму» спробував обґрунтувати, чому саме протестантське суспільство домагається найбільших економічних успіхів. Незважаючи на яру критику його висновків, позначена тенденція зберігається й

¹² Синсеро Джен. НИ СБІ. Будь уверен в своих силах и не позволяй сомнениям мешать тебе двигаться вперед / Джен Синсеро; [пер. с англ. Э.И. Мельник]. – Москва: Издательство «Э», 2018. – С.233.

¹³ Див., зокрема, статтю: Тамкова О., Васюнець Н. Віра і гроші. Чи є щось спільне між церквою, куди ми ходимо, і кількістю грошей, які ми заробляємо? // Експрес. – 17-24 березня 2011 року. – С.10.

понині. Дійсно, в протестантизмі є деякі риси, яких немає в інших напрямках християнства та в інших релігіях, і які, можливо, дійсно сприяють розвитку економіки:

1. Важливість земного життя. Якщо в інших релігіях життя – це випробування перед чимось більш значущим, то в протестантизмі воно важливе саме по собі. Аскетизм і відмова від продуктивної діяльності – не в душі протестантизму;

2. Трудова етика. Заробляти багато – це добре, значить, ти знайшов своє призначення, але жити при цьому треба скромно. Це дає високу продуктивність і високу планку заощаджень. У протестантських суспільствах проповідники не звільняються від праці нарівні з іншими членами суспільства, не мають жодних привілеїв;

3. Самостійність і активність. Немає посередників між людиною і вищими силами, ніхто не може приписувати собі цю роль. Таке ставлення сприяє активній позиції, перетворює людину з веденої на ведучу;

4. Відсутність індульгенцій. Погані вчинки назавжди залишаються з нами. Немає можливості спокутувати поганий вчинок гарним. Вони оцінюватимуться окремо. Таке ставлення до життя сприяє довірливим стосункам у суспільстві: набагато більше причин довіряти тому, хто вірить, що його поганий вчинок не може бути прощений;

5. Високо розвинене почуття обов'язку. Для протестантів характерна готовність віддавати значну частку зусиль і заробітків на громадські потреби. Тут у меншій мірі ухиляються від податків, адже присутня впевненість в тому, що вони підуть на гідні цілі. Це забезпечує гармонійний сталий розвиток суспільства, мінімальне число членів якого перебувають у стані бідності, дотримується баланс між економічним розвитком, екологією, відносинами в суспільстві.¹⁴

12. Свідомі та підсвідомі установки щодо багатства і грошей. Розібратися в цьому допоможуть праці щодо формування та маніпулювання свідомістю.

Чим частіше і довше споживати «безкоштовний» сурогат засобів масової інформації¹⁵ (в першу чергу телебачення і художні фільми), тим бідніше будеш (крім прямої реклами, є ще й так званий product placement – непряма реклама товару у новинах, художніх фільмах, книгах, піснях, відеоіграх тощо)..

¹⁴ Геращенко О.Л. Економіка ХХІ: країни, підприємства, людини / Олексій Геращенко; пер. з рос. М. В. Скоробогатова; худож.-оформлювач В. М. Карасик. – К.: ДОВЖЕНКО БУКС, 2016. – С. 265-266.

¹⁵ Деякі автори розшифровують «ЗМІ» як «засоби масової ідіотизації».

13. Здоров'я, енергія. Щоб заробляти гроші, необхідно бути здоровим та енергійним.

По-перше, необхідно контролювати, чим Ви харчуєтеся. Фаст-фуд, чіпси, сухарики і т.п. недаремно називають «сміттєве їжа». Великі виробники шкідливої їжі наймають цілі наукові лабораторії, щоб вирахувати «точку щастя» для споживачів, що максимізує їхній потяг до цукру, солі та жиру.¹⁶ Газовані солодкі напої, соки у тетра-пакетах і т.п. теж не додають здоров'я.

По-друге, необхідно контролювати свою вагу. Наукові дослідження у різних країнах показують: чи не основна причина передчасної смерті – зайва вага.¹⁷

20% витрат на охорону здоров'я у США іде на лікування захворювань, спровокованих надлишковою вагою (\$209,7 млрд.). У США ожирінням страждають 34% дорослих; в Україні – близько 20% дорослого населення, а надлишкова вага є у 58%.¹⁸

По-третє, необхідний певний обсяг фізичної активності. Низька фізична активність – ще один фактор ризику передчасної смерті.¹⁹

По-четверте, необхідно правильно відпочивати. Проведення дозвілля на дискотеках і у барах – це псевдовідпочинок.²⁰

Енергія. Більшість процвітаючих людей відрізняються більш високим рівнем енергії, ніж звичайні люди. В силу цього вони в стані працювати більше, довше, швидше і натхненніше. Вони відрізняються життєрадісністю, оптимізмом і вміють протистояти неминучим проблемам і складностям, які є перепоною на шляху до успіху.

Багатьох успішних людей об'єднує одна риса: вони мало дивляться телевизор і рано лягають спати.²¹

14, 15. Країна і регіон, де людина працює, і знання іноземних мов. Так, шведський водій отримує майже в 50 разів більше, ніж індійський.²²

¹⁶ Акерлоф Джордж, Шиллер Роберт. Фішинг. Хто і як маніпулює вашим вибором / пер. з англ. Олександр Герасимчук. – К.: Наш формат, 2017. – С.16.

¹⁷ Черных Е. Кощей – идеал долгожителя! // КП в Украине. – 29 марта-5 апреля 2018. – С. 16.

¹⁸ Бондарь М. Сладкий враг // Фокус. – 22 ноября 2019. – С.42.

¹⁹ Черных Е. Кощей – идеал долгожителя! // КП в Украине. – 29 марта-5 апреля 2018. – С. 16.

²⁰ Напевно, для багатьох людей внутрішньою неусвідомленою потребою є необхідність десь витратити, навіть без будь-якої користі, а то й зі шкодою для себе, свій вільний час на розваги (казино, бар тощо).

Масляк П.О. Рекреаційна географія: навч. посібник. / П.О. Масляк. – К.: Знання, 2008. – С.106.

²¹ Трейси Б. Как разбогатеть с нуля / Б. Трейси; пер. с англ. Е.А. Бакушева. – Минск: Попурри, 2016. – С. 41-42.

²² Ха-Юн Чанг. 23 прихованих факти про капіталізм / пер. з англ. Олександр Купріячук. – К.: Наш формат, 2018. – С.43.

Лікар, який переїде з України у Словаччину, уже починає заробляти у кілька разів більше. Знання іноземної мови в Україні може збільшити Ваші доходи від 20 до 100%.

16. Професіоналізм.

Заробітки представників однієї професії можуть відрізнятися в десятки і більше разів. Один із варіантів збільшення доходів – зростання рівня професіоналізму.

10% мільйонерів у США складають професіонали високого класу – лікарі, стоматологи, адвокати, архітектори, інженери та інші спеціалісти, які отримують високі гонорари за свої послуги.²³

Існує теорія, згідно якої професіоналізм досягається 10.000 годин роботи у певній сфері.

17. Використання «важелів»:

– гроші інших людей (позики, кредити);
– час і знання інших людей (оплата праці та консультацій людей, які володіють необхідними для Вас знаннями).

18. Звички (зловживати алкоголем, переїдати, заощаджувати чи витратити більше, ніж заробляєш, викладатися на всі 100%, контролювати, що говориш тощо). Кожна із звичок має коротко- і довгострокові наслідки.

19. Економічна та фінансова грамотність (див. п. 6 «Фінансові помилки», 3 розділ).

20. Участь у кримінальній діяльності, зокрема корупції.

21. Сектор квадранту доходів (найманий працівник, самозайнятий, бізнесмен, інвестор)²⁴.

22. Галузь діяльності. Люди з тим же рівнем освіти, здібностей та інтелекту можуть отримувати різні доходи – залежно від галузі діяльності. Так, в Україні «ефективні менеджери» на державних посадах можуть отримувати зарплату 1-2 млн. грн. за місяць, у Росії – до 4,5 млн. рублів за день.

23. Результативність діяльності (не «зайнятість справами», а досягнення конкретного результату). Так, продавець (ріелтор, брокер) буде отримувати комісійні з продаж, незалежно від того, скільки годин йому довелося витратити на зустрічі з потенційними клієнтами і т.п.

Євген Чичваркін, колишній власник фірми «Евросеть», якось сказав: «Трудоголік нагадує водія, який довго і цілеспрямовано їде на автомобілі на дуже маленькій швидкості. Тому що передачу не здогадується переключити. У

²³ Трейси Б. Как разбогатеть с нуля / Б. Трейси; пер. с англ. Е.А. Бакушева. – Минск: Попурри, 2016. – С.25.

²⁴ Детально – у книзі Р.Кійосакі «Квадрант грошового потоку».

нього процес заради процесу. Краще бути результатомоголіком – працювати на результат». ²⁵

24. Популярність.

Відомі люди можуть отримувати доходи за участь у рекламі (наприклад, \$1.000.000) і навіть просто за появу на певному заході (\$500.000). Перед ними відкриваються можливості, недоступні пересічній людині.

25. Посада (і ті здібності, освіта та кваліфікація, які необхідні для її здобуття). Так, американські топ-менеджери заробляють у 411 разів більше рядового співробітника (а інколи цей показник сягає 1795).

Річний дохід голови ради директорів Lehman Brothers Річарда Фалда у 2008 році склав приблизно 40 мільйонів доларів, тобто 17 тисяч доларів за годину. ²⁶

Голова українського «Нафтогазу» А. Коболев за 2018 рік заробив 286,5 млн. грн. ²⁷

26-27. Звання, науковий ступінь, стаж роботи.

28. Продуктивність праці (обсяг роботи, яка виконується за одиницю часу).

Австрійці зроблять те саме, що ми за рік, за 22 дні, австралійці – за 20 днів, американці – за 18 днів, ірландці – за 14 днів, а швейцарці – за 13,6 дня.

В нас дуже низький показник ВВП на душу населення на рік – 3095 дол. США. Середній ВВП на душу населення у світі – приблизно 10-11 тисяч, а в Люксембурзі він сягає 116 тисяч, у Норвегії – 81 тисячу, Швейцарії – 82 тисячі, у Польщі – 15420, Чехії – 23078.

У Світовому банку основною причиною низької ПП в Україні називають відсутність значних інвестицій та накопичення основного капіталу. Простіше кажучи, Україна погано накопичує обладнання й різноманітні інші основні фонди, щоб збільшити свою продуктивність, виробляти високотехнологічну продукцію з більшою доданою вартістю.

Структура ВВП України дуже відрізняється від інших країн. Вважається, що держава економічно успішна, якщо її споживання та інвестиції у майбутнє у структурі ВВП співвідносяться як 20% до 80%. У нас – все навпаки. 80% того, що виробляємо, проїдаємо, і тільки 20% пускаємо на обладнання і розвиток.

Дуже часто причиною низьких зарплат є винятково непрофесіоналізм. Та не всі це усвідомлюють. І змінити таких людей майже неможливо. Оце

²⁵ Беляков Е., Мичковская Н. Как стать миллионером // КП в Украине. – 23-30 июля 2015. – С.9.

²⁶ Лоренс, Г. Дух времени: что осталось за кадром, или Как банки забирали, забирают и будут заирать наши деньги / Грег Лоренс. – Минск: Харвест, 2010. – С.30.

²⁷ Ясинчук Л. Найкосмічніші в Україні зарплати! // Експрес. – 12-19 грудня 2019 року. – С.9.

суб'єктивне відчуття, що «ми працюємо, а нас недостатньо цінують», справді домінує у нашій масовій свідомості.

Наші бізнесмени можуть розповісти тисячі історій, коли набирають працівників на високі ставки, але через місяць-два прощаються з ними, бо ті не хочуть добре працювати. Або ж є безліч ситуацій, коли людям пропонують високу зарплату, але вони не хочуть йти на таку роботу, бо втягнулися у неробство, а тому знаходять різні виправдання.

Головна причина низької ПП – низька вартість робочої сили, адже зарплати та сплачений роботодавцями ЄСВ формують валову додану вартість та ВВП. У ВВП розвинутих країн компенсація працівникам (зарплати+соціальні внески роботодавців) зазвичай становить понад 50%, а в Україні – лише 40%.

Якщо говорити глобально, то треба змінювати структуру зайнятості та технології, тоді й у людей буде більше мотивації добре працювати.²⁸

29. Ефективність ведення бізнесу.

30. Зовнішні дані.

31. Віра в себе і свої сили.

32. Оптимістичне мислення, приємна особистість.

Кажуть, оптимістам належить світ; песимісти лише спостерігають.

Якість Вашої роботи плюс її кількість і настроїв, з яким Ви її виконуєте, визначає розмір плати за неї.

Пам'ятайте і те, що якщо Ви налаштовані негативно, жалієтеся і звинувачуєте інших, то це перекреслить усе, що Ви робите, навіть якщо робите більше того, за що Вам платять. Навряд чи хтось захоче спілкуватися з хронічним песимістом та скептиком. Ніхто не отримає задоволення купувати щось у продавця, який пропонує свій товар з кислотою міною. Ніхто не прагне прожити життя поруч з людиною, у якої завжди поганий настрій, чий зауваження завжди уїдливі та дошкульні.

33. Досвід служби в армії.

Так, підрозділ ізраїльської армії, у якому служив кандидат на посаду, дає потенційним роботодавцям уявлення про те, через який процес відбору кандидат пройшов і якими навичками та досвідом уже володіє. Одним із запитань, яке задають на кожній співбесіді при прийомі на роботу, є «Де саме в армії Ви служили?». У деяких вакансіях в Інтернеті та оголошеннях про

²⁸ Ясинчук Л. Про продуктивність, гроші й непереборну ліню // Експрес. – 6-13 лютого 2020 року. – С.17.

пошук працівників конкретно пишуть: «Шукаємо випускника Підрозділу 8200».²⁹

34. Лідерські задатки.

Істинний лідер повинен мати наступні якості³⁰:

- 1) Непохитна воля та мужність, засновані на знанні. Жодний послідовник не хоче слідувати за лідером, якому не вистачає хоробрості та впевненості у собі. Авторитет такого лідера протримається недовго.
- 2) Самовладання. Людина, яка не вміє контролювати свої думки і почуття, не зможе контролювати інших. Самовладання лідера дає потужний приклад його послідовникам та змушує їх наслідувати його.
- 3) Гостре відчуття правди. Без жаги справедливості і розуміння необхідності правосуддя жоден лідер не зможе командувати своїми послідовниками та зберегти їх повагу.
- 4) Тверда рішучість. Люди, які постійно сумніваються у правильності своїх рішень, не впевнені у собі, а тому не здатні направляти і організовувати інших людей.
- 5) Визначеність планів. Успішні лідери повинні чітко планувати свою роботу і слідувати за виконанням планів. Лідери, які покладаються тільки на інтуїцію та не прораховують усі свої кроки наперед, подібні кораблю, на якому немає руля. Рано чи пізно він наскочить на скелі і розлетиться на друзки.
- 6) Вимогливість до себе і працездатність. Одна із ознак істинного лідера – пред'явлення високих вимог до себе і більша працездатність. Справжній лідер завжди виконує більше, ніж хто-небудь із його послідовників.
- 7) Приємна зовнішність. Неохайна, недбайлива, розшарпана людина не зможе стати успішним лідером. Лідерство закликає до поваги. Але послідовники не будуть поважати свого лідера, якщо він не слідує за своєю зовнішністю.
- 8) Дружелюбність та проникливість. Істинний лідер завжди привітний. Він відноситься до людей з дружелюбністю та

²⁹ Сенор Д., Сингер С. Країна стартапів. Історія ізраїльського економічного дива. Третє видання. – К.: Yakaboo publishing, 2019. – С.105-106.

³⁰ Хилл, Наполеон. Тайная наука богатеть. Секреты миллионеров и миллиардеров / Наполеон Хилл, Бенджамин Франклин, Джеймс Аллен, Уоллес Уоттлз. – Москва: Издательство АСТ, 2016. – С.168-169.

розумінням. Він намагається вникнути в усі їх проблеми і допомагає їм.

- 9) Професійна майстерність. Більшість лідерів досконало знають справу, якою займаються. Для них не існує дрібниць. Вони вникають в усі деталі свого бізнесу.
- 10) Вміння нести відповідальність. Успішні лідери готові відповідати за помилки та промахи своїх послідовників. Вони не перекладають відповідальність на плечі когось іншого. Якщо один із послідовників демонструє безграмотність в якомусь питанні, то лідери сприймають це як свою власну некомпетентність, і прагнуть заповнити цю прогалину.
- 11) Співпраця. Успішні лідери дуже добре розуміють важливість співпраці, і це розуміння намагаються донести до своїх послідовників. Лідерство закликає до влади, а влада неможлива без співпраці.

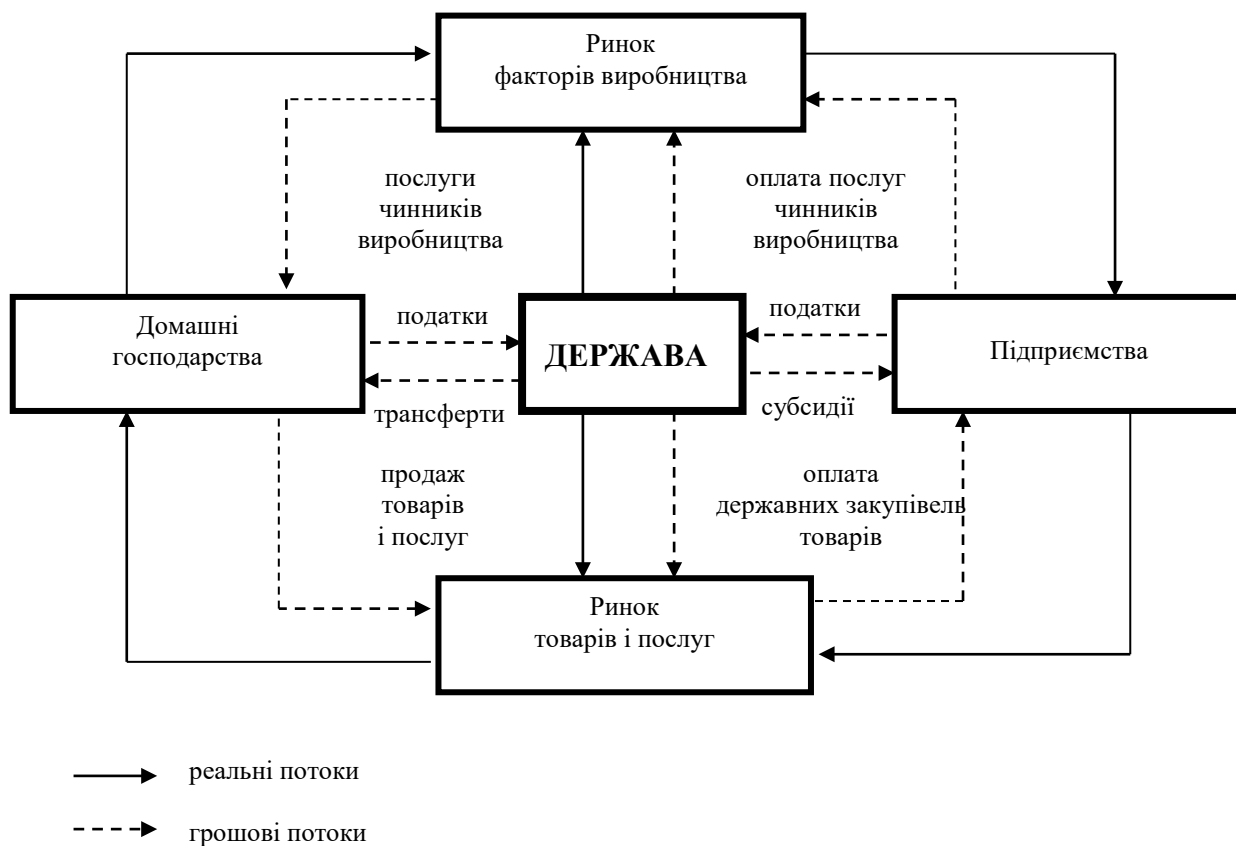
35. Швидкість. У 21 столітті швидкість часто буває визначальним фактором при споживчому виборі. Так, успіх «Нової пошти» в Україні базується на швидкості доставки (не кажучи вже про роботу без вихідних і сервіс, зокрема SMS-інформування).

3. Місце домогосподарств в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів

Економічна роль сім'ї у ринковій економіці досить важлива і складна. Сім'я вирішує різноманітні проблеми ведення домашнього господарства, сімейного бізнесу, відтворення робочої сили, забезпечення необхідного рівня споживчого попиту, формування споживчого потенціалу. Вирішення проблем сім'ї, яка веде домашнє господарство та займається підприємницькою діяльністю в умовах ринкової економіки, слід шукати у:

- формуванні нових потреб і можливостей сім'ї;
- створенні умов розвитку і реалізації економічних функцій сім'ї;
- забезпеченні нормальних побутових умов сім'ї;
- підвищенні її соціально-економічного статусу. Соціально-економічний статус сім'ї – це інтегральний показник, який відображає в сімейних відносинах особливості соціально-політичного устрою держави, її правові основи, рівень розвитку економіки, культури та суспільної самосвідомості.

В узагальненому вигляді домашнє господарство виконує подвійну роль в сучасній економіці. З одного боку, воно є активним суб'єктом ринкових відносин, а з іншого - важливою ланкою в економічному кругообігу ресурсів, товарів (послуг), доходів. Спрощену модель включення домогосподарств у виробничо-розподільчий кругообіг і місце сім'ї у сучасній економіці ілюструє рис.



ТЕМА 10.

ПІДПРИЄМНИЦТВО І ПІДПРИЄМСТВО (ФІРМА)

1. Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва.
2. Організаційно-правові форми підприємництва в ринковій економіці.
3. Підприємство в системі підприємництва. Суть, ознаки та види підприємств.
4. Особливості підприємництва в агропромисловому комплексі (АПК). Рентні відносини. Ціна землі.

*Підприємець – це людина особливого роду.
Прибуток для нього лише символ успіху.
Головне – ступити на незвіданий шлях,
далекий від усталених рішень.*

Йозеф Шумпетер.

1. Зміст, основні принципи та ознаки підприємництва

Підприємництво як особливий вид діяльності людини відоме з давнини. Проте, його теоретичне пояснення вперше зробив у ХУІІІ столітті англійський економіст **Р.Кантільон**. Він називав підприємцями людей з нефіксованими доходами, оскільки вони займаються ризиковою діяльністю: ремісників, торговців, селян, лихварів, розбійників і злидарів. Важливим етапом в усвідомленні його змісту стали роботи французького економіста, кінця ХУІІІ - початку ХІХ століть, **Ж.Б.Сея**, в яких підприємець визначався як людина, що організує інших людей для виробництва благ в рамках виробничої одиниці. Основи сучасної теорії підприємництва були закладені в першій половині ХХст. австро-американським економістом **Й.Шумпетером**, який вперше зауважив, що підприємець – не обов'язково власник капіталу.

Сучасна економічна теорія визначає **підприємництво** як ініціативну, самостійну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність людей, спрямовану на отримання прибутку шляхом організації і використання ресурсів з метою виробництва і реалізації товару.

В Господарському кодексі України (ГК) прийнятому у 2003 році, крім зазначених ознак у визначені підприємництва підкреслюється, що воно як вид господарської діяльності здійснюється **суб'єктами господарювання** (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (Стат. 42).

Суб'єктами підприємництва (підприємцями) в Україні можуть бути:

- **Приватні особи** – організатори одноосібної та великої економічної діяльності.
- **Група юридичних або фізичних осіб**, пов'язаних між собою договірними відносинами та економічними інтересами.
- **Держава** в особі відповідних органів.

Об'єкт підприємництва – сукупність певних видів економічної діяльності, в межах якої шляхом комбінації ресурсів підприємець домагається максимізації прибутку.

Функції підприємництва. Суть підприємництва більш глибоко розкривається через його функції: ресурсну, організаційну, творчу.

Ресурсна функція підприємництва реалізується в мобілізації та найбільш ефективному використанні таких ресурсів як капітал, трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні та інших, з метою їх залучення до продуктивного використання.

Організаційна функція підприємництва зводиться до діяльності по організації виробництва і збуту продукції, поєднання ресурсів виробництва в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх використанням і т. ін. Лише в цьому випадку, коли мобілізовані ресурси будуть належним чином використовуватись, вони можуть принести користь їх власнику, підприємцю і суспільству в цілому.

Творча функція підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Підприємництву притаманні певні риси і засади (принципи):

Принципи підприємницької діяльності:

- ☞ орієнтація на запити, смаки та вподобання споживчів;
- ☞ прагнення бути на вістрі подій, застосовувати найновіше першим;
- ☞ максимальне використання конкурентних переваг;
- ☞ дотримання принципів ділової етики;
- ☞ постійний творчий пошук, прагматизм, наслідування демократичних традицій.

Ознаки підприємництва як економічної діяльності:

- ☞ самостійність;
- ☞ новаторство;
- ☞ ініціатива;
- ☞ творчість;
- ☞ ризиковість;
- ☞ економічна і соціальна відповідальність;
- ☞ масштабність мислення;
- ☞ діловитість.

Умови підприємницької діяльності.

- ☞ **Економічні умови** існування підприємницької діяльності полягають у тому, щоб у суспільстві функціонували багато суб'єктів господарювання різних форм і видів власності (приватній, колективній, державній тощо).
- ☞ **Юридичні умови** існування підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, розроблених в країні і передбачають наявність певних правових гарантій з боку держави щодо функціонування підприємництва.
- ☞ **Політичні передумови** підприємництва передбачають створення в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва, завдяки розробці та здійсненню стабільної політики в країні.
- ☞ Важливе значення для існування і розвитку підприємництва має **психологічний фактор**. Сутність його полягає в позитивній суспільній думці щодо підприємництва.

Види підприємництва:

- ☞ **Виробниче підприємництво** є найважливішим і найскладнішим видом підприємницької діяльності. Воно націлене на виробництво товарів та надання послуг.
- ☞ **Комерційне підприємництво (торгове)** – це особливий вид підприємницької діяльності зв'язаний головним чином з доведенням благ від виробника до споживача. Не створюючи нового матеріального продукту, торгівельна діяльність є особливим видом послуги, що прискорює рух товару до споживача.
- ☞ **Фінансове підприємництво** - це по суті, різновид комерційного підприємництва, але відмінність від останнього полягає в тому, що

об'єктом купівлі-продажу тут є специфічний товар – гроші, валюта, цінні папери.

- ☞ **Іноваційне підприємництво** націлене на впровадження винаходів, науково-технічних розробок та надання послуг по реалізації різних проектів, « ноу-хау» тощо, зв'язано воно з ризиком, але одночасно, і можливістю отримання прибутку вище середнього.
- ☞ **Посередницьке підприємництво** вид діяльності зв'язаний з наданням посередницьких послуг як правило в торгівлі товарами і послугами, цінними паперами, нерухомістю тощо. Потреба в посередниках виникає тоді, коли виробник не може безпосередньо (в силу різних причин) реалізувати товар, а споживач, навпаки, придбати його.
- ☞ **Страхове підприємництво** є особливою формою кредитно-фінансових відносин. Страхові компанії, отримують доходи від страхової діяльності, вкладають їх перш за все в облігації і акції інших компаній, державні цінні папери.
- ☞ Розглянемо співвідношення понять «бізнес» та «підприємництво». Термін «бізнес» ширше використовується закордоном. **Бізнесмен** – це людина, що має свою справу. Часто таких людей називають підприємцями. Але в наукових виданнях дедалі частіше підкреслюють, що *бізнесмен* може виконувати просто репродуктивну функцію, тобто з року в рік виробляти одні і ті самі товари та надавати послуги. *Підприємці* ж є новаторами, яких вирізняє з поміж інших людей творчий пошук, відкриття, бажання освоювати нові ринки збуту.

Типи підприємців у сучасній економіці:

- **Підприємець-власник** підприємства (капіталу) або співвласник.
- **Підприємець-орендар**, який купує на певний час право користування землею, приміщенням тощо.
- **Підприємець-менеджер**, що володіє часткою власності не до початку економічної діяльності, а згодом. Це стимулює його до ефективного управління несвоїм капіталом.

2. Організаційно-правові форми підприємництва в ринковій економіці

Одним із основних питань підприємництва є його організація, вибір організаційно-правових форм. Підприємець обирає їх вільно, однак керуючись певними об'єктивними обставинами: вимогами відповідності форми організації підприємництва чинному законодавству; змістом обраної підприємницької діяльності; перевагами чи недоліками тієї чи іншої форми; наявністю чи відсутністю достатньої кількості капіталу для реалізації проекту підприємницької діяльності тощо.

Міжнародна практика свідчить, що **підприємництво (бізнес) здійснюється в одній із трьох базових форм: одноосібне володіння (індивідуальне підприємство), товариство, корпорація.**

Одноосібне володіння – це така правова форма підприємництва, коли одна особа одночасно є власником і підприємцем, отримує всі доходи і несе відповідальність за ведення бізнесу. Вона є найбільш простою і поширеною формою організації підприємництва у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Переваги одноосібної форми підприємництва: 1) простота організації – його легко розпочати і припинити, це не вимагає значних затрат часу і коштів; 2) повна самостійність, свобода і оперативність дій – нема необхідності, приймаючи рішення, добиватися згоди партнерів тощо; 3) максимум спонукальних мотивів – отримуваний доход повністю залежить від успішної діяльності підприємця, що спонукає його вести бізнес ефективно; 4) конфіденційність діяльності; 5) низькі витрати щодо організації виробництва - незначні кошти потрібні для того щоб розпочати бізнес; 6) простота оподаткування – в деяких країнах не відрізняється від оподаткування доходів фізичних осіб і ряд інших.

Недоліками в організації одноосібної форми підприємництва є: 1) складності при залученні великих фінансових коштів у випадку виникнення потреби в них; 2) необмежена відповідальність – у випадку невдачі одноосібний власник ризикує втратити не тільки активи фірми, а й особисте майно, яке виступає гарантією при отриманні кредитів; 3) складності в поділі праці, спеціалізації, виробництві та управлінні – у зв'язку з цим існують великі фізичні і психологічні навантаження на підприємця (як свідчить практика, дрібний власник нерідко працює по 12 годин на добу без вихідних) тощо.

Товариство (партнерство) – це форма організації підприємництва, що ґрунтується на спільному (пайовому) формуванні громадянами чи юридичними

особами статутного капіталу, на розподілі прав і відповідальності залежно від частки у статутному фонді та місця у структурі управління товариством. Товариствами, відповідно до ГК (стаття 79): «визначаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку».

Види товариств:

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ, іноді використовується англійська аббревіатура – ЛТД) – це таке господарське товариство, коли партнери несуть відповідальність за свою господарську діяльність в межах їхніх вкладів у підприємницьку діяльність

Повне товариство (ПТ) – товариство, учасники якого відповідно договору несуть солідарну необмежену (повну) відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном.

Командитне товариство (КТ) - це господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном (повні учасники), а інші (неповні учасники, командисти вкладники) присутні в діяльності товариства лише своїми вкладками.

Переваги товариств: 1) фінансові можливості значно ширші, ніж одноосібних власників; 2) існує більша довіра з боку кредитних установ; 3) свобода і оперативність дій; 4) є можливості в спеціалізації, розподілі функцій по управлінню, обміну досвідом тощо.

Недоліки товариств: 1) загострення суперечностей між інтересами учасників товариства; 2) складності в розподілі прибутків, коли партнери внесли різні паї в статутний фонд, відпрацювали різну кількість годин або здійснили різні за ефективністю ділові операції; 3) розбіжності у прийнятті управлінських рішень.

Провідною формою сучасного підприємництва є **корпорація**.

Корпорація (акціонерне товариство) – це форма об'єднання капіталів учасників АТ. Вона засвідчує внесення капіталу у формі акцій і дає право акціонеру на отримання доходу та участь в управлінні товариством.

Відповідно до Господарського кодексу України: «Акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе

відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій» (стаття 80 п.2).

Переваги АТ: 1) значно кращі умови залучення фінансових ресурсів; 2) менший ризик банкрутства; 3) порівняно більша стійкість; 4) ефективний менеджмент та маркетингове обслуговування.

Недоліки АТ: 1) організація та ліквідація АТ вимагає значних витрат; 2) розбіжності в інтересах учасників АТ утруднюють досягнення ефективного управління; 3) складна організаційна структура управління породжує бюрократизацію.

Акціонерні товариства діляться на два види: 1) акціонерне товариство відкритого типу, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої передплати і купівлі-продажу на біржах; 2) акціонерне товариство закритого типу, акції якого можуть розповсюджуватися поміж його засновниками.

Базові форми організації підприємництва в країнах з ринковою економікою існують в різних співвідношеннях . В США приблизно з 16,5 млн. фірм переважна більшість є одноосібні - понад 12 млн., партнерські - приблизно 1,5 млн., корпорації - майже 3 млн.

Ні одна із базових форм підприємництва не є досконалою. В господарській практиці часто зустрічаються змішані, так звані гібридні форми підприємництва, які виникають за певних обставин, потреб, та тих чи інших умов. Перехід до інноваційної моделі підприємницької діяльності породжує нові її форми: *венчурне підприємництво; інжиніринг; лізинг; технопарки, торговельну мережу, франчайзинг та ін.*

Венчурне підприємництво здійснюється у сфері фінансування високотехнологічних проєктів з метою отримання максимального прибутку.

Інжиніринг – система надання послуг фірмою-консультантом фірмі клієнту при будівництві промислових та інших об'єктів (здійснення повного комплексу робіт; проєктування і будівництво без поставок устаткування; розробка технологій і матеріалів тощо).

Лізинг – форма довгострокової оренди, де орендодавцем є лізингова компанія.

Торговельна мережа – два чи більше магазинів під загальним володінням та контролем, які продають товари аналогічного асортименту, мають спільну службу закупівель та збуту, а можливо, й аналогічне архітектурне оформлення.

Франчайзинг – найпоширеніша форма інтеграції малого і великого підприємництва у галузі збуту. Суть її полягає в тому, що головна велика

компанія (франчайзор) укладає угоду з малими та середніми незалежними підприємствами (франчайзі) про надання їм виключного права на продаж її товарів чи послуг під торговельною маркою компанії – франчайзора.

Мерчендайзинг – система форм та методів активізації торгівлі: різні варіанти розміщення магазинів; реклама на місці продажу; освітлення; інтер'єр; фірмовий стиль.

3. Підприємство в системі підприємництва. Суть, ознаки та види підприємств

Підприємницька діяльність здійснюється переважно через певні організаційні структури – підприємства. Згідно законодавства України, підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності (ГК, ст.62 п.2).

У повсякденному житті під підприємством розуміють місце де відбувається виробництво товарів чи надання послуг (завод, фабрика, магазин тощо). Згідно з теорією, **підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, юридична особа, економічна одиниця де відбувається поєднання факторів виробництва (ресурсів) завдяки чому існує можливість здійснювати виробництво продукції** (виконувати роботи, надавати послуги тощо).

В ГК дано таке визначення: « Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений ... для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності », «є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом»(ст.62.пп.1 і 4).

Суть підприємства проявляється в його основних функціях.

1). **Організаційна функція підприємства** зводиться до забезпечення виробництва товарів і послуг і їх реалізації.

2). **Відтворювальна функція підприємства** – це інвестування (спрямування) капіталу на розвиток, оновлення, розширення всіх його підрозділів.

3). **Соціальна функція підприємства** полягає у задоволенні потреб споживачів у певних сферах.

Види підприємств. Формування ринкової структури економіки призводить до появи різноманітних форм і видів сучасних підприємств.

Залежно від форм власності, передбачених законом, в Україні, відповідно до ГК статті 63, можуть діяти підприємства таких **видів**:

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).
- якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно вважається підприємством з іноземними інвестиціями.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду:

- **Унітарне підприємство** створюється одним засновником, який виділяє необхідне майно, формує відповідно до закону статутний фонд, затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, та ін.
- **Корпоративне підприємство** утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі підприємницької чи трудової діяльності засновників, їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства.

За розмірами усі підприємства в Україні, незалежно від форм власності, поділяються на: **малі, середні і великі**. Для малих підприємств середньооблікова чисельність працюючих за звітний фінансовий рік не повинна перевищувати п'ятидесяти чоловік, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей же період – суму, еквівалентну 500 тисячам ЄВРО (за середньорічним курсом НБУ до гривні). **Великими підприємствами** вважаються ті, аналогічні показники яких перевищують тисячу осіб працівників та суму валового доходу, еквівалентну 500 тисяч ЄВРО. Всі інші підприємства, що не потрапляють до категорії «малих» і «великих» є **«середніми»**. Практичне значення поділу підприємств за розмірами полягає в тому, що законодавством можуть встановлюватися заходи державної

підтримки, надання пільг малим підприємствам, наприклад в оподаткуванні тощо.

За сферами діяльності виділяють підприємства: сільськогосподарські, промислові, будівельні, транспортні, фінансові, торговельні, наукові, сфери обслуговування тощо.

У сучасній ринковій економіці активізується роль об'єднання підприємств.

Картель – угода між незалежними підприємствами щодо проведення єдиної цінової політики, розподілу ринків збуту, узгодження умов обміну патентами, ліцензіями тощо.

Синдикат – форма об'єднання підприємств, які виробляють однорідну продукцію, що передбачає збереження виробничої самостійності при втраті права на самостійний збут продукції.

Трест – форма об'єднання, яка передбачає втрату юридичної та економічної самостійності як у виробництві, так і в реалізації.

Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної і іншої діяльності.

Конгломерат – багатогалузеве об'єднання, яке виникає на основі інтенсивної експансії головної фірми у чисельні, мало пов'язані між собою галузі економіки шляхом скуповування пакетів акцій інших підприємств.

Диверсифікат – багатогалузеві корпорації, об'єднані системою участі, виробничою кооперацією, патентно-ліцензійними угодами, спільними виробничими та науково-дослідними програмами, єдиною системою фінансування.

Фінансово-промислові групи – організаційна форма об'єднання великих промислових фірм із банківськими структурами, в якій кожний член-учасник самостійно вирішує власні завдання, але не нехтує при цьому інтересами групи.

4. Особливості підприємництва в агропромисловому комплексі.

Рентні відносини. Ціна землі

Слово «аграрний» (від лат. *agrarius*) в перекладі на українську мову дослівно означає «земельний».

Найважливішою особливістю аграрних відносин є те, що в с/г основним засобом виробництва є земля. Особливість аграрних відносин зумовлена й тим, що земля є предметом праці й одночасно засобом виробництва.

Внаслідок того, що економічний процес відтворення в аграрній сфері тісно переплітається з природним, виникає низка *специфічних особливостей* сільськогосподарського виробництва:

- наслідки виробництва у великій мірі визначаються якістю земельних ділянок, їх родючістю, місцем розташування до ринків збуту продукції, баз постачання техніки, добрив для сільського господарства тощо;

- природні та кліматичні умови, біологічні чинники впливають на продуктивність праці – залежно від них, одна й та ж сама її кількість і якість праці, може бути представлена різною кількістю продукції;

- природні фактори зумовлюють і ритм виробництва, його сезонний характер, значний розрив між робочим періодом і часом виробництва – отже для виконання робіт необхідно мати повний комплект техніки, яка використовується протягом лише сезону, а решту часу простоює;

- спеціалізація виробництва, зумовлена географічними та природними факторами;

- ефективне використання землі можливе за раціонального комбінування галузей сільського господарства, економічно і біологічно обгрунтованих сівозмін;

- значна частина виробничих фондів формується за рахунок власної продукції, споживається всередині господарств, минаючи сферу обігу:

- велика залежність результатів виробництва від умов погоди вимагає створення в господарствах страхових запасів та резервних фондів на випадок посухи, повені, іншого стихійного лиха для забезпечення безперервного процесу відтворення тощо.

Сільське господарство нерозривно зв'язано з промисловістю, будівництвом, торгівлею та іншими сферами економіки. Результатом такого взаємозв'язку стало виникнення АПК – *агропромислового комплексу*, якісно нового ступеню інтеграції сільського господарства з суміжними галузями, коли вони починають функціонувати як одне ціле..

АПК – *це сукупність галузей народного господарства, зайнятих виробництвом, переробкою, зберіганням та доведенням до споживача сільськогосподарської продукції.*

До складу АПК входять такі його **сфери**:

- 1). Саме сільське господарство, сільськогосподарське виробництво, в тому числі й селянські господарства;

2). Галузі, які виробляють для сільського господарства і інших галузей АПК засоби виробництва;

3). Галузі промислової переробки сільськогосподарської сировини, зберігання й доведення кінцевого продукту до споживача;

4). Виробнича і соціальна інфраструктура. *Виробнича інфраструктура АПК* – система виробничо-технічного забезпечення й обслуговування сільського господарства та інших галузей комплексу (енергопостачання, зв'язок, шляхове будівництво тощо). До *соціальної інфраструктури* входять житлово-комунальне господарство, культурно-побутові об'єкти тощо).

АПК є одним з найважливіших секторів народного господарства України. Тут зосереджено приблизно 30% основного капіталу, працює майже третина загальної чисельності працівників, виробляється приблизно 15% ВВП, формується до 70% роздрібного товарообороту. За оцінками експертів, Україна належить до числа країн із найвищим рейтингом щодо потенційних можливостей АПК. Основними складовими цього потенціалу вважають концентрацію найродючіших у світі чорноземів (за різними оцінками від 33 до 50% всіх чорноземів світу) та працелюбність і високу кваліфікацію селян.

Складовою частиною аграрних відносин є рентні відносини. З виникненням власності на землю виникає й відповідна їй форма доходу – *земельна рента*.

Рента (від фр. *rendre* – «віддана») – це передача частини доходу, створеного землекористувачем, власнику землі.

Земельна рента за своєю природою – це не що інше, як надлишкова частина чистого прибутку. Причиною її є монополії, і для с/г: *монополія на землю як об'єкт господарювання і монополія на землю як об'єкт власності*, які породжують відповідно три основних види земельної ренти: *диференційну, абсолютну й монопольну*.

Земельна рента є економічною формою реалізації власності на землю.

Диференційна рента утворюється незалежно від форм власності на землю. Її причиною є *монополія на землю як на об'єкт господарювання*. Це означає існування відособлених виробників, які монопольно ведуть своє господарство на даній ділянці землі (в цьому випадку ніхто інший не має права на господарську діяльність на цій ділянці землі).

Тому, **умовою** існування (отримання надлишкового прибутку) **диференційної ренти** є відмінності у природній та економічній родючості землі, її місцезнаходження відносно ринків збуту продукції та придбання засобів.

Розрізняють дві **форми диференційної ренти**: *диференціальна рента I і II* (першого та другого виду).

Диференційна рента I – це додатковий чистий дохід, одержуваний у результаті продуктивнішої праці на кращих за природною родючістю і місцезнаходженням землях.

На кращих за природною родючістю ділянках продуктивність праці буде вищою чим на гірших. Витрати на виробництво одиниці продукції завдяки цьому (а також за умов вигіднішого місцерозташування ділянок) будуть нижчі чим на аналогічну одиницю продукції вироблену на менш родючих ділянках. В той же час, ці одиниці продукції будуть реалізовуватись по **однаковій ринковій вартості (ціні), наприклад, 120 грн.** Якщо індивідуальні витрати на одиницю продукції на більш родючих ділянках складуть 80 грн., менш родючих – 100 грн., а товаровиробники, які ведуть господарство на будь-якій ділянці, з одиниці аналогічної продукції мають отримати середній прибуток, наприклад, 20 грн., то **індивідуальна вартість виробництва одиниці продукції (витрати + середній прибуток)** складе: на першій ділянці 100 грн.; на другій – 120 грн. (співпаде з ринковою). Отже, **різниця між суспільною вартістю реалізованої одиниці продукції і індивідуальною вартістю** виробленої її одиниці на більш родючій, або кращій за місцезнаходженням ділянці землі, складе 20 грн., яка і буде надлишковим прибутком отриманим з одиниці продукції, що **набирає форми диференційної ренти I.** Якщо на даній ділянці буде вироблено, наприклад, 80 одиниць продукції то величина диференційної ренти I на цій ділянці складе 1600 грн.(20 x 80). Землевласник вимагатиме, а підприємець вимушений буде сплатити дану величину ренти за оренду цієї, кращої за родючістю, ділянки землі. Підприємець, в даному випадку, отримає з ділянки середній прибуток величиною 1600 грн.

На гірших за природною родючістю та місцерозташуванням землях **диференційна рента I** не виникає.

Диференційна рента II – виникає в результаті штучного підвищення продуктивності землі, за рахунок додаткових вкладень капіталу в обробіток земельних ділянок, тобто внесення органічних і мінеральних добрив, зрошення тощо. Механізм утворення диференціальної ренти другого виду є аналогічних як і її першого виду. Тільки перша рента пов'язана з природною, а друга – з економічною (штучною) родючістю ґрунтів.

У країнах, де панує приватна власність на землю і діє міжгалузева конкуренція, існує ще й **абсолютна рента**, яка утворюється на всіх використаних землях, у тому числі і на гірших.

Її причиною є **монополія приватної власності на землю**, яка закріплює високу норму прибутку у с/г понад середню норму прибутку.

Абсолютна рента утворюється як надлишок суспільної вартості с/г продукції над ціною виробництва (затрати виробництва плюс середній прибуток). Вона виникає тоді, коли існує монополія приватної власності на землю, яка заважає вільному переливанню капіталу з промисловості в с/г.

В інших галузях економіки внаслідок постійних переливань капіталу з однієї галузі в іншу створюється подібне до спільного «котла», з якого підприємці різних галузей господарства дістають середній прибуток на рівновеликий капітал. С/г у процесі вирівнювання індивідуальних прибутків у середній не бере участі у зв'язку з існуванням приватної власності на землю, яка заважає вільному застосуванню капіталу в землеробстві. З цієї причини с/г продукція продається не за цінами виробництва, а за вартістю, яка містить у собі й субстанцію абсолютної ренти, тобто надлишок над середнім прибутком. Вона є Даниною, яку отримує землевласник на основі права приватної власності.

Крім диференційної ренти існує **монопольна рента**. Вона утворюється через обмеженість і невідтворюваність земель особливої якості чи певних кліматичних умов.

Тільки на певних землях і за певних природно-кліматичних умов можливе виробництво продуктів сільського господарства з особливими, унікальними якісними характеристиками (наприклад, особливих сортів винограду та вина із нього, чаю, цитрусових, тютюну тощо). Виробництво такої продукції обмежене і не може бути суттєво збільшено за рахунок залучення для їх виробництва інших земель, попит на них у зв'язку з цим є завжди завищеним і не задовольняється, тому з'являється можливість реалізувати таку продукцію за **монопольно високими цінами**. Різниця між монопольно високою ціною такого продукту і ціною його виробництва і становитиме монопольну земельну ренту, яка буде надходити у розпорядження землевласника, незалежно від того чи буде він здавати цю землю в оренду чи буде здійснювати виробництво продукції самостійно.

Орендна плата – це платіж, який орнедар вносить власнику землі за користування земельною ділянкою.

Складові орендної плати:

- ☞ *земельна рента*
- ☞ *амортизаційні відрахування за користування капіталом, вкладеним у землю*
- ☞ *відсоток на вкладений капітал*

Ренти утворюються і вилучаються не лише у с/г, а й у несільськогосподарських галузях. Власники деяких земельних ділянок можуть отримувати *гірну, будівельну, екологічну, туристичну* та інші види рент.

В сучасній західній літературі використовують термін «*економічна рента*», який є більш широким поняттям ніж земельна рента.

Економічна рента – це рента за використання ресурсу, кількість якого значно обмежена, тобто пропозиція якого нееластична. Інші види рент, в тому числі і земельна, виступають різновидами економічної ренти. Економічну ренту отримують і талановиті музиканти, співаки, спортсмени, кінозірки у вигляді супергонорарів за свій рідкісний професійний ресурс.

Кількісно економічна рента є різницею між реальною ціною рідкісного ресурсу і тою мінімальною ціною, яку необхідно сплатити, щоб спонукати власника цього ресурсу його продавати.

В умовах ринкової економіки земля не лише здається в оренду, а є об'єктом купвлі-продажу, отже має ціну. На відміну від інших товарів, земля – особливий товар, продукт природи, а не праці, ціна якого ґрунтується не на вартості, а на тому доході, який вона приносить своєму власникові, - ренті.

Якщо земельну ділянку розглядати як благо, яка приносить дохід, то ціна землі залежить від двох факторів:

1) розмірів земельної ренти, яку можна отримати, ставши власником даної ділянки землі; 2) ставки позичкового відсотку.

Це зумовлено тим, що власник землі при її продажі хотів би отримати таку суму, яка, будучи покладена на банківський депозит, приносила б йому дохід не нижчий, ніж рента. За інших умов йому вигідніше здавати землю в оренду і отримувати ренту. На підставі цього визначається ціна землі:

Рента

Ціна землі = ----- x 100%

Позичковий відсоток

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Навчальне видання

**Молнар Олександр Сергійович,
Гетманенко Олексій Олександрович,
Кушнір Юрій Борисович**

ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ

Навчальний посібник

В авторській редакції

Верстка: Полянська Іванна
Обкладинка: Полянська Іванна

Підписано до друку 28.05.2020 Формат 60x84/8
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк.. 14,9. Замовлення №1367. Тираж 125.

Оригінал-макет виготовлено та видруковано:
ТОВ «РІК-У», 88000, м. Ужгород, вул. Гагаріна, 36
Свідоцтво Серія ДК № 5040 від 21 січня 2016 року

Молнар О.

М 75 Політична економія: навчальний посібник / Молнар О., Гетманенко О., Кушнір Ю. Ужгород : ТОВ «РІК-У», 2020. – 128 с.

ISBN 978-617-7692-91-0

У посібнику, підготовленому завідуючим кафедри економічної теорії Ужгородського національного університету, кандидатом економічних наук **Молнаром Олександром**, докторантом кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, **Гетманенком Олексієм**, доцентом кафедри економічної теорії Ужгородського національного університету, кандидатом економічних наук **Кушніром Юрієм**, представлені найважливіші теми політичної економії. Теоретичні матеріали підкріплюються графічним аналізом, що полегшує розуміння закономірностей функціонування ринкової економіки.

Курс лекцій адресований студентам економічних спеціальностей, а також усім, хто цікавиться проблемами сучасної економічної теорії.

УДК 330.101(07)