КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ

МЕТОДИЧНИЙ КОМПЛЕКС
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

для здобувачів освіти
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма
«Перукарське мистецтво та декоративна косметика»
«Графічний дизайн»
«Дизайн одягу»
«Дизайн інтер'єру»

Київ-2024

Укладач ***Пахота Наталія Вікторівна***

Методичний комплекс з дисципліни розглянуто та затверджено на засіданні педагогічної ради Київської Академії прикладних мистецтв.



КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ

Робоча навчальна програма
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»
для здобувачів освіти
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма
«Перукарське мистецтво та декоративна косметика»
«Графічний дизайн»
«Дизайн одягу»
«Дизайн інтер'єру»

Київ-2024

ЗМІСТ

1. Пояснювальна записка…….. ..5
2. Тематичний план (денна форма навчання)……..…..…....7
3. Зміст дисципліни……...……....9
4. Список використаних джерел……..……..20
5. Питання до іспиту (заліку) …….…….…….…….25
6. Модульна контрольна робота …….....30
7. Конспект лекцій……...……...33

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Мета вивчення дисципліни «Економічна теорія» полягає у формуванні теоретичних знань та практичних навичок аналізу економічних процесів і явищ, розуміння механізмів функціонування економіки на різних рівнях, а також розвитку критичного мислення для прийняття обґрунтованих рішень у сфері економіки.

Завданнями (цілі) навчальної дисципліни є:

1. Формування базових знань про основні економічні категорії, закони та принципи функціонування економіки.
2. Розуміння механізмів ринкової, планової та змішаної економіки, а також їхніх переваг і недоліків.
3. Опанування методів аналізу економічних явищ і процесів на мікро- та макрорівнях.
4. Розвиток критичного мислення для оцінки економічних політик, стратегій і рішень.
5. Вивчення основ ринкової поведінки суб’єктів господарювання: споживачів, виробників, урядів.
6. Формування навичок прийняття рішень у різних економічних ситуаціях на основі теоретичних знань.
7. Ознайомлення з глобальними економічними процесами та їх впливом на національну економіку.

Згідно з завданнями дисципліни «Економічна теорія» здобувачі освіти мають

знати: передумови та закономірності еволюції економічної науки; категоріальний апарат та методологію дослідження; особливості розвитку та становлення економічних відносин між людьми у процесі господарської діяльності; взаємодію економічних суб’єктів у процесі створення матеріальних благ при обмежених ресурсах; діалектичні методи економічного аналізу при дослідженні елементів ринкового механізму; проблеми розвитку вітчизняної економічної думки на початку XXI ст.

вміти: аналізувати економічні ситуації з позицій різних економічних концепцій; оцінювати вплив теорій на економічну політику різних країн, а також можливість їх використання в Україні; обґрунтовувати можливості застосування теоретичних моделей економічного розвитку в практичній діяльності; аналізувати проблеми, пов’язані з розвитком грошово-кредитних відносин, фіскальної політики та державного регулювання в умовах ринкової економіки; оцінювати вплив на економічні процеси зовнішніх факторів, тенденції розвитку світової економіки.

Дисципліна спрямована на формування наступних програмних **компетентностей:**

– Здатність реалізувати свої права і обов’язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

– Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

– Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

– Здатність до володіння культурою мислення, узагальнення, аналізу, сприйняття інформації, визначення мети та завдань власної діяльності і забезпечення їх ефективного виконання.

– Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Міжпредметні зв'язки: Обов'язкова навчальна дисципліна «Економічна теорія» є складовою циклу професійної підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня «фаховий молодший бакалавр» та пов'язана з такими предметами: «Діловий етикет та культура спілкування», а також «Основи філософських знань».

Шкала оцінювання навчальних досягнень: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
100-90	A	відмінно	зараховано
89-82	B	дуже добре	
82-75	C	добре	
74-65	D	задовільно	
64-50	E	достатньо	
49-35	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано
35-0	X	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	



Тематичний план з дисципліни
«Економічна теорія»

для здобувачів освіти структурного підрозділу «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну» вищого навчального закладу «Київська Академія прикладних мистецтв»
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма «Перукарське мистецтво та декоративна косметика», «Графічний дизайн», «Дизайн одягу», «Дизайн інтер'єру»
(денна форма навчання, на основі повної загальної середньої освіти)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин				
		Всього	Теорет. заняття	Семінарські заняття	Самостійні роботи	Форма контролю
1.	Поняття «економіка» Загальні основи економічної теорії. Предмет пізнання економічної теорії.	4	2		2	усне опитування
2.	Типи і моделі економічних систем.	4	2		2	дискусія
3.	Економічні потреби та інтереси як основа економічної діяльності людини	6	2	2	2	дискусія
4.	Суспільне виробництво. Його результати та економічна ефективність.	4	2		2	усне опитування
5.	Економічні відносини власності. Форми власності.	4	2		2	дискусія
6.	Товарне виробництво, як основа ринку.	3	2		1	дискусія
7.	Гроші та закони грошового обігу.	4	2		2	усне опитування
8.	Ціни та їх види.	4	2		2	усне опитування
9.	Ринок, його структура та функціонування.	3	2		1	дискусія
10.	Конкуренція та монополія.	3	2		1	усне опитування
11.	Підприємницька діяльність та підприємство.	5	2	2	1	дискусія
12.	Маркетинг у підприємницькій діяльності	3	2		1	дискусія
13.	Менеджмент і сучасна організація виробництва	5	2	2	1	дискусія
14.	Макроекономіка основні показники та поняття.	3	2		1	дискусія
15.	Світове господарство, місце в ньому України.	3	2		1	усне опитування
16.	Модульний контроль	2		2		
	Всього:	**60**	**30**	**8**	**22**	**Залік**



Тематичний план з дисципліни
«Економічна теорія»
для здобувачів освіти структурного підрозділу «Міжнародний фаховий коледж моди і дизайну» вищого навчального закладу «Київська Академія прикладних мистецтв»
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма «Перукарське мистецтво та декоративна косметика», «Графічний дизайн», «Дизайн одягу», «Дизайн інтер'єру»
(денна форма навчання, на основі базової загальної середньої освіти)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин				
		Всього	Теорет. заняття	Семінарські заняття	Самостійні роботи	Форма контролю
1.	Поняття «економіка» Загальні основи економічної теорії. Предмет пізнання економічної теорії.	3	1		2	усне опитування
2.	Типи і моделі економічних систем.	4	2		2	дискусія
3.	Економічні потреби та інтереси як основа економічної діяльності людини	6	2	2	2	дискусія
4.	Суспільне виробництво. Його результати та економічна ефективність.	3	1		2	усне опитування
5.	Економічні відносини власності. Форми власності.	3	1		2	дискусія
6.	Товарне виробництво, як основа ринку.	3	1		2	дискусія
7.	Гроші та закони грошового обігу.	3	1		2	усне опитування
8.	Ціни та їх види.	3	1		2	усне опитування
9.	Ринок, його структура та функціонування.	3	1		2	дискусія
10.	Конкуренція та монополія.	4	2		2	усне опитування
11.	Підприємницька діяльність та підприємство.	6	2	2	2	дискусія
12.	Маркетинг у підприємницькій діяльності	3	1		2	дискусія
13.	Менеджмент і сучасна організація виробництва	6	2	2	2	дискусія
14.	Макроекономіка основні показники та поняття.	4	2		2	дискусія
15.	Світове господарство, місце в ньому України.	4	2		2	усне опитування
16.	Модульний контроль	2		2		
	Всього:	**60**	**22**	**8**	**30**	**Залік**

ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Поняття «Економіка» загальні основи економічної теорії. Предмет пізнання економічної теорії

Еволюційний розвиток економічної науки. Економія, політична економія, економікс. Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії. Первісна економічна думка та її представники. Меркантилізм. Фізіократи. Класична політична економія. Марксизм. Маржиналізм. Подальший розвиток економічної думки. Економічні суб'єкти та економічні об'єкти. Об'єктивне та суб'єктивне в економіці. Предмет економічної теорії. Економічна теорія та предмет її вивчення. Місце економічної теорії в системі наук. Функції економічної теорії. Єдність економічної теорії та господарської практики. Предмет вивчення мікро-, мезо-, макро- та мега- економіки. Економічні закони та економічні категорії. Економічні потреби суспільства, їх суть і структура. Формування потреб. Ієрархія потреб по Маслоу. Суперечність між суспільними потребами і економічними ресурсами суспільства. Поняття ресурсів та їх обмеженості.

Завдання для самостійної роботи: сформуйте коротке есе щодо важливості вивчення економіки та фінансової грамотності в Україні.

Питання до дискусії:

1. Розкрити зв'язок між поняттями економіка та політика.
2. Роль економічної теорії.
3. Етапи розвитку економічної науки.
4. Економіка як наука про оптимізацію вибору в умовах обмеженості ресурсів.
5. Методи та рівні економічного аналізу. Позитивна та нормативна економіка.
6. Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

6. Семенченко В., Коваленко Д., Бугас Д. Економічна теорія: навч.посіб. К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2019. 428 с.

7. Соколов М., Горбач М., Бугас В. Економічна теорія: навч.посіб. К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2019. 532 с.

Тема 2. Типи і моделі економічних систем

Формаційний та цивілізаційний підходи до процесів суспільного розвитку. Об'єктивні основи розвитку людської цивілізації. Етапи розвитку та гуманістична спрямованість цивілізаційного процесу. Економічна система, її сутність та структурні елементи. Продуктивні сили як матеріальна основа економічної системи. Економічні відносини як суспільна форма і спосіб організації економічної системи. Типи і еволюція економічних систем. Правовий та економічний зміст власності. Право володіння, розпорядження, користування. Взаємодія привласнення та відчуження благ. Суб'єкти та об'єкти відносин власності. Власність в різних економічних системах. Домінуючий об'єкт власності. Права власності як «правила гри» в господарській системі. Різноманітність форм власності та форм господарювання. Різновиди індивідуальної та колективної форм власності. Особливості акціонерної форми власності. Інтелектуальна власність. Власність як соціально-економічна основа суспільства та економічний механізм її реалізації. Еволюція відносин власності. Новітні тенденції у розвитку відносин власності. Відносини та форми власності в Україні в період переходу до ринку.

Завдання для самостійної роботи: коротко опишіть сучасний стан економічної системи однієї з країн Європи.

Питання до дискусії:

1.Відносини власності, їх суб`єкти та об`єкти.

2.Типи та форми власності.

3.Суть, структура та показники розвитку продуктивних сил.

4.Типи економічних систем.

5.Змішана економіка та її моделі.

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

6. Семенченко В., Коваленко Д., Бугас Д. Економічна теорія: навч.посіб. К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2019. 428 с.

7. Соколов М., Горбач М., Бугас В. Економічна теорія: навч.посіб. К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2019. 532 с.

Тема 3. Економічні потреби та інтереси як основа економічної діяльності людини

Економічні потреби суспільства, їх сутність і класифікація. Безмежність потреб. Закон зростання потреб і механізм його дії. Виробництво як визначальний фактор формування та розвитку потреб. Теорії потреб (мотивацій). Теорія потреб А. Маслоу. Теорія потреб Мак-Клепланда, процесуальні теорії мотивації. Економічні інтереси, їх сутність і види. Інтереси і потреби: діалектика взаємозв'язку. Єдність і суперечності в системі інтересів суспільства. Благо як засіб задоволення потреб. Корисність благ. Величина корисності. Закон насичення потреб. Економічні суперечності та шляхи їх розв'язання.

Завдання для самостійної роботи: сформуйте власний споживчий кошик та наведіть короткий зміст споживчого кошику однієї з країн Європи.

Питання до дискусії:

1.Ринок та ринкові структури.

2.Роль конкуренції.

3.Попит, пропонування та ціна як основні ринкові змінні.

4.Взаємодія попиту та пропонування.

5.Ринкова рівновага та зміни у стані рівноваги.

6.Поняття антиглобалісти.

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 4. Суспільне виробництво. Його результати та економічна ефективність.

Виробництво: його сутність, рівні, фактори та структура. Відтворення: його сутність, загальні риси та особливості на мікро- та макрорівнях. Результати відтворення на макроекономічному рівні. Результати відтворення на мікроекономічному рівні. Ефективність виробництва: її сутність ті основні показники на мікро- та макроекономічному рівні.

Питання до дискусії:

1. Розподіл доходів між споживанням и заощадженням

2. Поведінка домогосподарств як споживачів благ.

3.Утворення індивідуального та ринкового попиту.

4.Домогосподарства як постачальники ресурсів та отримувачі доходів.

5.Функціональний та персональний розподіл доходів.

Література:

1. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

2. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

3.Міністерство економіки. URL: http://www.me.gov.ua.

Тема 5. Економічні відносини власності. Форми власності

Власність та її роль в економічній системі. Економічний та правовий зміст власності. Право володіння, розпорядження, користування. Суб'єкти та об'єкти відносин власності. Специфікація прав власності. Теорема Р. Коуза. Основні форми власності, їх взаємодія. Індивідуальна власність. Приватна власність. Колективна власність та її види. Корпоративна та державна власність. Особливості акціонерної форми власності. Інтелектуальна власність.

Еволюція відносин власності. Новітні тенденції у розвитку відносин власності. Відносини та форми власності в Україні в період переходу до ринку. Роздержавлення та приватизація, їх суть і відмінності. Форми і методи приватизації державного майна. Особливості здійснення процесів роздержавлення та приватизації в Україні.

Завдання для самостійної роботи: опишіть основні форми власності, які існують в економіці, та наведіть приклади кожної з них.

Питання до дискусії:

1. Новітні тенденції у розвитку відносин власності
2. Власність та її роль в економічній системі
3. Специфікація прав власності в Україні та закордоном.

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

6.Міністерство економіки. URL: http://www.me.gov.ua.

Тема 6. Товарне виробництво, як основа ринку

Натуральне і товарне виробництво. Товар і його властивості. Гроші в системі товарних відносин. Закони грошового обігу. Умови формування і функціонування ринку. Види ринків. Інфраструктура ринку.

Завдання для самостійної роботи: розкрийте взаємозв'язок між товарним виробництвом і попитом та пропозицією на ринку

Питання до дискусії:

1. Спільні риси простого і розвиненого товарного виробництва.
2. Економічна структура ринку та її визначальні чинники.
3. Загальна характеристика ринкових структур.
4. Які ознаки не є притаманними товарному господарству?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

6. Кічурчак М.В. Суспільний товар як економічна категорія у поглядах економістів XX ст. // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 46.

Тема 7. Гроші та закони грошового обігу

Розвиток форм вартості і поява грошей. Концепції виникнення та сутність грошей. Функції грошей та їх еволюція. Гроші та ціна. Грошова система, її основні елементи та типи. Еволюція грошових систем. Види та природа сучасних грошей. Грошова система та її основні елементи. Створення грошової системи в Україні. Грошевий обіг і його закони. Грошова маса, її структура та агреговані показники. Грошовий ринок. Пропозиція та попит на гроші. Рівновага грошової та товарної мас. Модель І.Фішера. Закон товарно-грошового обігу.

Завдання для самостійної роботи: проведіть аналіз інфляції та дефляції. Як ці явища пов'язані з грошовим обігом?

Питання до дискусії:

1. Що таке бюджет, і як його правильно складати?.
2. Як уникнути фінансових боргів?
3. Що таке "фінансова подушка", і як її створити?
4. Що таке криптовалюта, і чи є в неї майбутнє?
5. Який вплив мають гроші на екологію та світову економіку?
6. Як гроші впливають на стосунки між людьми?

Література:

1.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

2. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

3. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

4. Основи економічної теорії: підручник / за ред. А.А. Чухна. К.: Вища школа, 2015. 606 с.

Тема 8. Ціни та їх види

Функції ціни за різних умов господарювання. Розподіл цін за категоріями. Види цін. Впливання ціни на діяльність фірми. Склад ціни. Структура ціни. Система ціни. Державне регулювання ринку і ціни.

Завдання для самостійної роботи: проведіть власне дослідження та сформуйте на які витрати йде більша частина сімейного бюджету.

Питання до дискусії:

1.Що таке ціна і яку роль вона відіграє в економіці?

2.Як формується ціна на товар чи послугу?

3.Що таке попит і пропозиція, і як вони впливають на ціноутворення?

4. Чим відрізняється фіксована ціна від змінної?

5. Що таке ринкова ціна і як вона визначається?

6. У чому різниця між номінальною та реальною ціною?

7. Як враховується еластичність попиту при визначенні ціни?

8. Що таке демпінг і як він впливає на ринок?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 9. Ринок, його структура та функціонування

Ринок як підсистема ринкової економіки. Суб'єкти та об'єкти ринкових відносин. Об'єктивні умови виникнення ринку та його сутність. Характерні риси та основні принципи функціонування ринку. Функції ринку: регулююча, розподільча, стимулююча, інтегруюча, контролююча. Сучасні теорії ринку. Структура та види ринку. Критерії класифікації ринків. Моделі та шляхи переходу до ринку. Особливості становлення ринкових відносин в Україні

Завдання для самостійної роботи: розробіть схему, яка ілюструє взаємодію між основними елементами ринку.

Питання до дискусії:

1. Ринок, його структура та функціонування
2. Які основні функції виконує ринок у суспільстві?
3. Які фактори впливають на формування ринкової ціни?
4. Що таке конкуренція і як вона впливає на ринок?
5. Хто є основними учасниками ринкових відносин?
6. Що таке "чорний ринок", і які його особливості?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 10. Конкуренція та монополія

Конкуренція, її суть та функції в ринковій економіці. Економічні основи конкуренції. Закон конкуренції. Види конкуренції. Досконала або вільна і недосконала конкуренція. Типи ринків недосконалої конкуренції: чиста монополія, монополістична конкуренція, олігополія. Цінова та нецінова конкуренція. Монопольні ціни. Монополія та її суть. Форми монополістичних об’єднань. Показники монопольної влади. Монополія і конкуренція. Антимонопольна політика держави та її суть.

Завдання для самостійної роботи: наведіть приклади підприємств, які відносяться до монополістів, монополістична конкуренція та олігополія.

Питання до дискусії:

1. Що таке конкуренція і яку роль вона відіграє в ринковій економіці?
2. Які основні види конкуренції існують?
3. Як працює монополістична конкуренція?
4. Як монополії впливають на ціни та доступність товарів?
5. Що таке державна монополія, і в яких галузях вона найчастіше зустрічається?
6. Що таке «монопсонія» і як вона впливає на ринок?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 11. Підприємницька діяльність та підприємництво

Підприємство як суб'єкт ринкової економіки. Поняття та основні ознаки підприємства. Види підприємств. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності. Кругообіг капіталу, його функціональні форми. Швидкість обороту. Оборот капіталу підприємства. Основний та оборотний капітал. Фізичне та моральне зношення основного капіталу. Амортизація. Оборотні засоби. Активи підприємства. Суть, умови та види підприємницької діяльності. Організаційно-правові форми підприємництва. Індивідуальне підприємництво (одноосібне володіння). Товариство (партнерство). Корпорація. Малий бізнес. Ризик у підприємницькій діяльності та його види. Венчурний бізнес. Система франчайзингу. Загальні економіко-правові основи розвитку підприємництва в Україні.

Завдання для самостійної роботи: уявіть, що у вас є достатня кількість коштів та є можливість відкрити підприємницьку діяльність. Який вид економічної діяльності оберете. Які виклики та перспективи можуть на вас чекати?

Питання до дискусії:

1. Що таке підприємництво і які його основні ознаки?
2. Які основні функції виконує підприємництво в економіці?
3. Що мотивує людей займатися підприємницькою діяльністю?
4. Чим відрізняється індивідуальне підприємництво від корпоративного?
5. Як підприємці можуть управляти ризиками?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 12. Маркетинг у підприємницькій діяльності

Що таке агропромислова інтеграція? Види інтеграції. Синергічний ефект та джерела його одержання. Види агропромислових формувань. Принципи

функціонування агропромислових формувань. Виробнича структура. Соціальна інфраструктура. Визначення “підприємства” та “підприємництво”. Види підприємств в АПК. Управління у виробничих підприємствах АПК. Управління в приватних сільськогосподарських підприємствах. Управління в акціонерних товариствах. Маркетинг: мета та функції. Принципові засади маркетингової діяльності в АПК.

Завдання для самостійної роботи: наведіть приклади впровадження маркетингової діяльності для ФОП.

Питання до дискусії:

1. Що таке маркетинг і яку роль він відіграє у підприємницькій діяльності?
2. Що таке маркетингове середовище і які його складові?
3. Що таке сегментація ринку і чому вона важлива?
4. Що таке контент-маркетинг і як він впливає на залучення клієнтів?
5. Які методи використовуються для оцінки попиту на товар або послугу?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін.; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій // Економіка України. 2007. № 1. С. 4-13; № 2. С. 4-12

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 13. Менеджмент і сучасна організація виробництва

Поняття менеджмент та види управління. Основні принципи та функції сучасного менеджменту.

Завдання для самостійної роботи: провести аналіз реальних або вигаданих ситуацій, пов'язаних з управлінням виробничими процесами, і запропонувати ефективні рішення

Питання до дискусії:

1. Які основні функції менеджменту (планування, організація, мотивація, контроль)?
2. У чому різниця між операційним та стратегічним менеджментом?
3. Які основні рівні управління існують в організації?
4. Яка різниця між лінійним та функціональним менеджером?
5. Що таке лідерство і чим воно відрізняється від менеджменту?
6. Що таке організація виробництва і які її основні завдання?
7. Які фактори впливають на вибір технологічного процесу?
8. Що таке показники ефективності виробництва і як їх вимірюють?
9. Як оптимізувати витрати у виробничій діяльності?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

Тема 14. Макроекономіка основні показники та поняття

Поняття і чинники економічного зростання. Типи економічного зростання. Проблеми темпів економічного зростання. Роль інвестицій в економічному зростанні. Інновації. Теорії та моделі економічного зростання. Кейнсіанські моделі динамічної рівноваги. Неокласична модель економічного зростання. Концепція "нульового економічного зростання". Показники економічного зростання. Циклічність — форма економічного розвитку. Типологія економічних циклів. Фази класичного ділового циклу. Економічні кризи та їх причини. Теорії циклів (монетарна, кейнсіанська, марксистська): дискусійні проблеми.

Завдання для самостійної роботи: підготуйте есе на тему: «Особливості розвитку економіки України на сучасному етапі».

Питання до дискусії:

1. Що таке agile-менеджмент і як він використовується в організації?
2. Як цифрові технології змінюють підходи до управління?
3. Що таке організація виробництва і які її основні завдання?
4. Як здійснюється планування виробничих потужностей?
5. Що таке управління якістю і як воно впроваджується на виробництві?
6. Які принципи ефективного управління командою на виробництві?
7. Які методи мотивації співробітників найефективніші у виробничій сфері?

Література:

1. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. 654 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

4. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.

Тема 15. Світове господарство, місце в ньому України

Суть світового господарства. Основні етапи його розвитку. Інтернаціоналізація господарського життя в сучасних умовах. Міжнародний капітал та кредит. Світова торгівля. Міграція робочої сили. Міжнародні валютні

відносини. Жодна з держав світу в сучасних умовах не може існувати відокремлено від інших країн та бути ізольованою від тих процесів, які відбуваються в регіоні або частині світу, де вона знаходиться. Країни, їх національні господарства взаємодіють між собою у виробничій, економічній, політичній, військовій, культурній, гуманітарній, екологічній та інших сферах. Для реалізації цих відносин між країнами встановлюються дипломатичні стосунки, укладаються угоди, договори, що регулюють різні напрямки співробітництва. Країни прагнуть брати участь у міжнародних глобальних організаціях (Організації Об'єднаних Націй — ООН, Міжнародному валютному фонді — МВФ, Світовій організації торгівлі — СОТ та ін.), створюють міждержавні регіональні організації — економічні (наприклад, Європейський Союз — ЄС), військово-політичні (Організація Північноатлантичного договору — НАТО) тощо. Численні міжнародні зв'язки об'єднують країни світу в тісну систему світове співтовариство, а їхні національні економіки — у світове господарство. Світове господарство — це сукупність взаємодіючих національних господарств країн світу, яка функціонує на основі міжнародного поділу праці. Найважливішу роль в об'єднанні країн у світову господарську систему відіграють міжнародні економічні зв'язки. Вони виражаються рухом товарів, послуг, капіталів, робочої сили, інформації між країнами, регіонами й частинами світу.

Завдання для самостійної роботи: сформуйте власний перелік позитивного та негативного впливу глобалізаційних процесів.

Питання до дискусії:

1. Як держава може боротися з бідністю?
2. Як демографічні зміни впливають на макроекономічні показники?
3. Як макроекономічна політика впливає на рівень життя населення?
4. У чому полягає значення соціального забезпечення у макроекономіці?

Література:

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

2.Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

3. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. 654 с.

4. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.

5. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

Основна література

1. Баб'як М.Н., Пешенкова Л.А., Рибчук А.В. Економічна теорія: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 208 с.
2. Базілінська О.Я. Макроекономіка: навч. посіб. 3-тє вид., випр. К.: Центр учбової літератури, 2015. 442 с.
3. Гальчинський А.С., Єщенко П.С. Економічна теорія: підручник. К.: Вища шк., 2016. 503 с.
4. Економічна теорія: Політекономія: підручник / за ред. В.Д. Базилевича. 6-те вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2007. 719 с.
5. Економічна теорія: Політична економія: підручник / за заг. ред. С.І. Юрія. К.: Кондор, 2009. 604 с.
6. Економічна теорія: навч. посібник / за заг. ред. В.П. Решетило. Харків: ХНУМГ, 2015. 290 с.
7. Економічна теорія: підручник / за ред. В.М. Тарасевича. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 784 с.
8. Круш П.В., Кожемяченко О.О. Національна економіка: регіональний і муніципальний вимір. К.: Центр учбової літератури, 2016. 320 с.
9. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник / за заг ред. С. Будаговської. К.: Основи, 2015. 518 с.
10. Мочерний С.В., Мочерна Я.С. Політична економія: навч. посіб. 3- є вид., випр. і доп. К.: Знання, 2016. 684 с.
11. Мочерний С.В. Економічна теорія: посібник для студентів вищих закладів освіти. К.: Видавничий центр «Академія», 1999. 592 с.
12. Мочерний С.В., Устенко О.А. Основи економічної теорії: навч. посібник. 4-те вид., стер. К.: Академія, 2016. 502 с.
13. Національна економіка: підручник / за заг. ред. П.В. Круша. К.: Каравела, 2015. 448 с.
14. Національна економіка: навч. посіб. / за заг. ред. О.В. Носової. К.: Центр учбової літератури, 2015. 512 с.
15. Орехівський Г.А. Тестово-словниковий практикум з економічної теорії: навчальний посібник. К.: Каравела, 2007. 216 с.
16. Основи економічних знань: навч. посібник / А.С. Гальчинський та ін. 2-ге видання, перероблене і доп. К.: Вища школа, 2002. 543 с.
17. Основи економічної теорії / за ред. Предборського В.А. К.: Кондор, 2016. 621 с.
18. Основи економічної теорії: навчальний посібник / за заг. ред. Л.Ю. Мельника. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 528 с.
19. Основи економічної теорії: підручник / за ред. А.А. Чухна. К.: Вища школа, 2015. 606 с.
20. Основи економічної теорії: посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.О.Рибалкін та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2002. 352 с.

21. Основи економічної теорії: підручник / за заг. ред. Л.С. Шевченко. Х.: Право, 2016. 448 с.

22. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник / за заг. ред. Л.Г. Мельника. Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. 654 с.

23. Перехідна економіка: підручник / за ред. В.М. Геєця. К.: Вища школа, 2016. 590 с.

24. Політична економія: навч. посібник / за ред. К.Т. Кривенка. К.: КНЕУ, 2001. 508 с.

25. Політична економія: навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів / за ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова. К.: Академ-видав, 2004. 672 с.

26. Пушкаренко П.І. Економічна теорія. Модульний курс: підручник. Суми: Університетська книга, 2015. 384 с.

27. Пушкаренко П.І. Економічна теорія: як виконувати контрольну, курсову і наукову роботи в умовах кредитно-модульної системи навчання: навч.-метод. посібник для студ. вищих навч. закладів. Суми: Мрія, 2009. 132 с.

28. Семененко В.М., Коваленко Д.І., Бугас В.В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2010. 360 с.

29. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.М. та ін. Основи економічної теорії Кокарєв І. В. 212 рії: підручник / за наук. ред. В.Г. Федоренка. К.: Алеута, 2005. 511 с.

30. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: навч. посібник. К.: Видавництво Ліра-К, 2017. 240 с.

31. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність: підручник / [Е. М. Забарна та ін.] ; Одес. нац. політехн. ін-т. Херсон : ОЛДІ-плюс, 2020. 411 с.

32. .Економічна теорія : навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, О. С. Марченко та ін. ; за заг. ред. Л. С. Шевченко. 2-ге вид. Харків : Право, 2019. 268 с.

33. Економічна теорія : підручник / [В. П. Якобчук та ін.; під заг. ред. В. П. Якобчук] ; Житомир. нац. агроекол. ун-т. Київ : Ліра-К, 2020. 449 с.

34. Економічна теорія : навч. посіб. / уклад.: Бойда С. В., Колосінська М. І., Белей С. І.; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці: ЧНУ: Рута, 2021. 199 с.

35. Магійович Р. І., Зеліско Н. Б. Економічна теорія : навч. посіб. / Львів. нац. аграр. ун-т. Львів : Галицька видавнича спілка, 2021. 323 с.

36. Семенченко В., Коваленко Д., Бугас Д. Економічна теорія: навч.посіб. К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2019. 428 с.

37. Соколов М., Горбач М., Бугас В. Економічна теорія: навч.посіб. К. : Вид-во Центр навчальної літератури, 2019. 532 с.

Додаткова література

1. Бокань Б.Б. Диверсифікація підприємства: передумови, види та форми // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 21.

2. Вовк В. Теорії конкуренції та її особливості в банківській сфері // Економіка України. 2011. № 8. С. 56.

3. Возний К. Інфляція і девальвація: макроекономічні взаємозв'язки та залежності // Економіка України. 2010. № 11. С. 35.

4. Гальчинський А. За межами капіталізму // Економіка України. 2011. № 9. С. 16.

5. Гош О. Соціально-економічний лад реформованої України: основні необхідні інновації // Економіка України.2011. № 3. С. 78.

6. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України // Економіка України. 2011. № 2. С. 4.

7. Дем'яненко С. До питання сучасної економічної термінології // Економіка України. 2011. № 8. С. 90.

8. Єщенко П. Економіка перехідного періоду: теоретикометодологічні і методичні підходи // Економіка України. 2001. № 5. С. 52.

9. Єщенко П., Арсеєнко А. Деміфологізація неолібералізму: шлях до подолання догматизму в економічній науці // Економіка України. 2011. № 7. С. 14-25.

10. Звягільський Ю. Проблеми державного регулювання заробітної плати в Україні // Економіка України. 2011. № 5. С. 65. Кокарєв І. В. 214

11. Канцуров О. Інституціоналізм як теретико-методологічні засади сучасних реформ // Економіка України. 2011. № 5. С. 15.

12. Кічурчак М.В. Суспільний товар як економічна категорія у поглядах економістів ХХ ст. // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 46.

13. Кленін О.В. Концептуальні основи управління виробничогосподарським потенціалом промислового підприємства // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 50.

14. Клочко В. Глобалізація та особливості сучасної економічної кризи // Економіка України. 2011. № 9. С. 56.

15. Коваленко Ю. Формування інституційних передумов розвитку фінансового сектору економіки України // Економіка України. 2011. № 7. С. 49-59.

16. Ковальчук Т., Іванов Є., Іванов С. Актуалізація висновків теорії грошового обігу в контексті глобальної фінансової кризи // Економіка України. 2010. № 10. С. 15.

17. Корінєв В.Л. Особливості стратегічного ціноутворення в умовах інноваційної діяльності підприємства // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 53.

18. Корнійчук Л. Політекономія: виникнення і еволюція // Економіка України. 2011. № 2. С. 80.

19. Коростей В. Законодавча стратегія розвитку економіки України // Право України. 2007. № 7. С. 105-110.

20. Кудряшов В. Стан державних фінансів та напрями їх оздоровлення // Економіка України. 2011. № 3. С. 14.

21. Кузнецов О. Особливості антикризової програми «Групи двадцяти» // Економіка України. 2011. № 2. С. 70.

22. Кукурудза І.І. Економічна політика України в контексті китайського досвіду // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 64.

23. Луніна І. Державні фінанси та інфраструктурні проблеми розвитку економіки // Економіка України. 2011. № 8. 2011. С. 46.

24. Лютий І.О., Демиденко Л.М., Субботович Ю.Л. Бюджетна політика і стабільність соціально-економічного розвитку України // Фінанси України. 2006. № 10. С. 3.

25. Ляшенко В.І., Бачурін А.О. Механізми регулювання структурних трансформацій в умовах економічної рецесії // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 63.

26. Мазаракі А., Лагутін В. Ринок споживчих товарів в Україні: посткризові тенденції // Економіка України. 2011. № 9. С. 45.

27. Малюга Н.М., Замула І.В. Природний капітал: ідентифікація та бухгалтерський вимір // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 66.

28. Махсма М. Особливості сучасного ринку праці в аграрному секторі України // Економіка і держава. 2010. № 12. С. 59.

29. Мокряк В., Мокряк Е. Взаємозв'язки відносин власності та господарської влади в умовах організаційного підприємництва // Економіка і держава. 2011. № 2. С. 38.

30. Новицький В. Інституціоналізм у діалектиці сучасного економічного розвитку // Економіка України. 2005. № 7. С. 49. Кокарєв І. В. 216

31. Носова О. Про фундаментальні причини фінансових криз та життєздатність фінансових ринків у сучасній формі // Економіка України. 2011. № 4. С. 45.

32. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України // Економіка України. 2011. № 7. С. 4-13.

33. Пивоваров М.Г., Шаповалов О.М. Новий підхід до визначення впливу факторів виробництва для досягнення конкурентоспроможності в підприємництві // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 77.

34. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів // Фінанси України. 2011. № 3. С. 26.

35. Пустовойт О. Ринок споживчих товарів України: тенденції розвитку і вплив на структуру економіки // Економіка України. 2011. № 1. С. 59.

36. Радіонов Ю. Актуальні проблеми розвитку міжбюджетних відносин // Економіка України. 2011. № 5. С. 54.

37. Рибак С. Бюджетна стратегія: українські реалії та зарубіжний досвід // Економіка України. 2011. № 8. С. 40.

38. Рябініна Л. Сутнісні особливості сучасних грошей та їх функції // Економіка України. 2011. № 6. С. 40-49.

39. Ситник Л.С., Бервенова Т.М. Типи розвитку національної економіки // Вісник економічної науки України. 2010. № 2 (18). С. 97.

40. Скарга М., Шелегеда Б., Баєвска Р. Коригування відмінностей у соціально-економічному розвитку територій // Економіка України. 2011. № 4. С. 77.

41. Степаненко А., Чамара І. Вплив іноземних фінансово-кредитних установ на національну банківську систему // Фінанси України. 2011. № 2. С. 60.

42. Степаненко С. Історична еволюція поняття “власність” // Економіка України. 2011. № 9. С. 34.

43. Фісун А. Економічний прорив Китаю: досягнення, перспективи та проблеми // Економіка України. 2011. № 5. С. 84.

Електронні інформаційні ресурси

1. Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку. URL: http://www.ssmsc.gov.ua.

2. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Кабінет Міністрів України. URL: http://www.kmu.gov.ua.

4. Міністерство економіки. URL: http://www.me.gov.ua.

5. Міністерство фінансів. URL: http://www.minfin.gov.ua.

6. Національний банк України. URL: http://www.bank.gov.ua.

КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ

Питання до іспиту (заліку)
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»
для здобувачів освіти
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма
«Перукарське мистецтво та декоративна косметика»
«Графічний дизайн»
«Дизайн одягу»
«Дизайн інтер'єру»

Київ – 2024

ПИТАННЯ ДО ІСПИТУ (ЗАЛІКУ)

1. Предмет економічної теорії: концептуальні підходи.
2. Зародження та основні етапи розвитку економічної теорії.
3. Сучасні економічні теорії: загальна характеристика.
4. Методологія економічних досліджень.
5. Економічні категорії та закони, їх класифікація.
6. Економічні потреби, їх сутність і класифікація. Закон зростання потреб.
7. Основні фактори (ресурси) виробництва, їх характеристика.
8. Крива виробничих можливостей. Закон зростання альтернативних витрат.
9. Економічна система: її сутність і структурні елементи.
10. Відносини та форми власності в трансформаційній економіці України.
11. Форми організації суспільного виробництва.
12. Товарне виробництво: суть, умови виникнення, основні ознаки, види.
13. Товар та його властивості. Вартість (цінність) товару: альтернативні теорії.
14. Гроші: їх суть та функції. Закон грошового обігу.
15. Об’єктивні умови формування і розвитку ринку.
16. Сутність ринку, його структура та критерії розмежування.
17. Особливості становлення ринкових відносин в Україні.
18. Механізм саморегулювання ринкової економіки.
19. Попит. Закон попиту. Детермінанти попиту.
20. Пропозиція та чинники, що на неї впливають. Закон пропозиції.
21. Види цінової еластичності попиту, їх практичне значення та графічне вираження.
22. Діалектична взаємодія попиту і пропозиції. Ціна ринкової рівноваги.
23. Конкуренція та її роль у функціонуванні ринкової економіки.
24. Закон конкуренції: економічна основа та механізм.
25. Монополія та конкуренція. Антимонопольний закон України.
26. Інфраструктура ринку: основні риси та елементи.

27. Фондова біржа: зміст, види, функції.

28. Біржа праці: суть та функції. Служба зайнятості в Україні.

29. Мікроекономічний рівень господарювання та його основні суб'єкти.

30. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки: зміст, види та основні ознаки.

31. Капітал як матеріальна основа підприємницької діяльності. Кругооборот і оборот капіталу.

32. Фізичне і моральне зношення основного капіталу. Амортизація

33. Підприємництво: зміст, риси, об'єкти та суб'єкти.

34. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності в Україні.

35. Організаційні форми сучасного підприємства.

36. Капітал і праця. Трудові відносини у сучасній економічній системі.

37. Вартість робочої сили: дискусійні аспекти.

38. Заробітна плата: зміст, форми, системи.

39. Номінальна та реальна заробітна плата: її динаміка.

40. Витрати виробництва: підходи до їх визначення.

41. Граничні витрати. Закон спадної віддачі.

42. Собівартість продукції: структура, види і функції.

43. Доходи і прибуток фірми: зміст, види.

44. Ринкова ціна: зміст, структура, функції. Чинники, що впливають на ціну.

45. Види цін, їх класифікація в ринковій економіці.

46. Акціонерне товариство (корпорація): сутність, види.

47. Акціонерний капітал. Прибуток корпорації та його розподіл.

48. Акції та облігації, їх роль у функціонуванні корпорацій. Курс акцій. Дивіденд.

49. Проблеми та шляхи формування акціонерних товариств в Україні.

50. Аграрні відносини та власність у сільському господарстві.

51. Економічна природа земельної ренти. Форми ренти. Ціна землі.

52. Диференційна рента: причини виникнення і механізм утворення.

53. Проведення земельної реформи в Україні: її результати.

54. Макроекономічні проблеми в сучасній макроекономічній теорії.

55. Відтворювальна модель кругообігу за потоками доходів і витрат.

56. Валовий внутрішній продукт (ВВП): його суть і відтворювальна структура.

57. Методи розрахунку валового внутрішнього продукту (ВВП). Номінальний і реальний ВВП.

58. Економічне зростання: основні чинники, типи, показники.

59. Причини циклічного розвитку економіки. Фази класичного ділового циклу.

60. Теорія циклів М. Кондратьєва та її значення.

61. Ринок праці як регулятор зайнятості. Неповна зайнятість.

62. Проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні.

63. Безробіття: причини виникнення та види, соціально-економічні наслідки. Закон Оукена. Необхідність, основні методи та напрями дер-жавного регулювання економіки.

64. Фінанси: сутність, структура, функції. Фінансова система України.

65. Державний бюджет: структура доходів і видатків. Бюджетна політи-ка уряду України.

66. Держбюджетний дефіцит і державний борг. Причини виникнення і джерела покриття.

67. Види податків. Крива А. Лаффера та визначення межі оподаткування.

68. Теорія монетаризму та засоби проведення монетарної політики в Україні.

69. Джерела, форми та види кредиту. Кредитна система України.

70. Банківська система: зміст, рівні, функції.

71. Проблеми та особливості формування банківської системи в Україні.

72. Інфляція: зміст і причини виникнення. Динаміка інфляційного процесу в Україні.

73. Соціально-економічні наслідки інфляції. Крива Філіпса.

74. Сукупні доходи населення, їх види та джерела формування. Рівень життя і його показники.

75. Нерівність доходів і проблема бідності. Крива Лоренца.

76. Соціальна політика держави. Соціальні гарантії.

77. Система соціального захисту населення: її складові.

78. Глобалізація як тенденція соціально-економічного розвитку.

79. Світове господарство: зміст, об’єктивні передумови виникнення та етапи розвитку.

80. Міжнародний поділ праці та спеціалізація. Теорія порівняльних переваг.

81. Передумови та фактори входження економіки України у світове господарство.

82. Міжнародна торгівля: її види і структура.

83. Міжнародна міграція трудових ресурсів.

84. Вивіз капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність.

85. Міжнародна валютно-фінансова система: етапи її розвитку.

86. Причини виникнення та суть глобальних проблем сучасності.

87. Екологічна криза та форми її прояву.

88. Міжнародне співробітництво в розв’язанні глобальних проблем.

89. Показники рівня економічного розвитку країни.

90. Стан і перспективи розвитку економіки України.

КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ

Модульна контрольна робота
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»
для здобувачів освіти
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма
«Перукарське мистецтво та декоративна косметика»
«Графічний дизайн»
«Дизайн одягу»
«Дизайн інтер’єру»

Київ-2024

ВАРВАНТ № 1

Блок 1. Розкрити зміст економічних категорій

1) Гроші – це…

2) Валовий національний дохід – це…

Блок 2. Теоретичне завдання

1) Інфляція: її сутність, причини та рівень інфляції. Наслідки інфляції.

Блок 3. Тестове завдання

1) Праця, як фактор виробництва охоплює такі складові людських ресурсів, як…

А фізичні і розумові здібності;

Б виробничий досвід;

В освітній і професійний рівень;

Г усі варіанти правильні.

2) Укажіть, чим обумовлена проблема вибору в економіці:

А люди намагаються якомога краще задовольнити власні потреби;

Б люди мають різні смаки й прагнення;

В потреби людей безмежні, а ресурси обмежені;

Г люди прагнуть більш високого рівня добробуту.

3) Специфіка підприємницького таланту як економічного ресурсу полягає в тому, що підприємець:

А виконує постанови менеджера виробництва;

Б має інтуїцію щодо вигідності капіталовкладень у нові проекти;

В частіше ризикує не своїми грошима;

Г поєднує необхідні чинники з метою організації виробництва.

Блок 4. Задача. Функція попиту Q = 300 – 3P, а пропозиція Q = P – 20. Знайдіть параметри точки рівноваги на ринку даного товару. Визначте розміру надлишку споживача і надлишку виробника. Побудуйте відповідний графік.

ВАРІАНТ № 2

Блок 1.Розкрити зміст економічних категорій

1) Пропонування – це…

2) Макроекономіка – це…

Блок 2. Теоретичне завдання

1) Безробіття, його сутність, причини та типи безробіття. Соціальні наслідки безробіття.

Блок 3. Тестове завдання

1) Укажіть твердження, яке найповніше розкриває зміст поняття «змінні витрати виробництва»:

А витрати на виробничі ресурси, ціни на які змінюються;

Б витрати, які має підприємство час від часу;

В витрати, які змінюються зі зміною обсягу виробництва;

Г внутрішні витрати виробництва.

2) Укажіть, яке визначення розкриває зміст поняття «державний бюджет»:

А кошторис витрат держави;

Б державна скарбниця;

В заощадження держави;

Г фінансовий план надходжень і витрат.

3) Високий митний тариф на імпортні товари вводиться з метою захисту :

А вітчизняного товаровиробника подібного товару;

Б низько ефективних галузей вітчизняного виробника від іноземної конкуренції;

В вітчизняного споживача від неякісних імпортних товарів;

Г вітчизняного товаровиробника, який орієнтується на випуск експортної продукції.

Блок 4. Задача. Розрахуйте номінальний ВВП у поточному році, якщо в базовому році реальний ВВП склав 250 млн. грн.. Відомо також, що в поточному році ВВП зріз на 2%, водночас ціни на за цей період підвищились на 10%.

КИЇВСЬКА АКАДЕМІЯ ПРИКЛАДНИХ МИСТЕЦТВ

Конспект лекцій
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»
для студентів
Галузь знань: 02 «Культура і мистецтво»
Спеціальність: 022 «Дизайн»
Освітньо-професійна програма
«Перукарське мистецтво та декоративна косметика»
«Графічний дизайн»
«Дизайн одягу»
«Дизайн інтер’єру»

Київ – 2024

Тема № 1
Тема лекції: Поняття «економіка». Загальні основи економічної теорії.

План лекції

1. Економічна теорія як наука. Сутність і структура поняття «економіка».
2. Основні рівні економіки.
3. Елементи економічної теорії: господарська діяльність, економічні відносини, продуктивні сили
4. Основні етапи розвитку економічної теорії.
5. Значення економічної теорії.

Кожна людина повсякденно стикається з економічними проблемами: як правильно побудувати бюджет сім'ї, зробити розумний вибір при купівлі товарів та отриманні послуг, організації робочого місця тощо. Тому економічні знання потрібні не лише бізнесменам, банкірам, менеджерам, вони необхідні кожному. Зміст економічних знань залежить передусім від правильного тлумачення поняття «економіка», знання предмета економічної науки, методів якими вона користується.

1. Економічна теорія як наука. Сутність і структура поняття «економіка».

Незважаючи на те що економічні проблеми актуальні для кожної людини, не всі можуть правильно відповісти на запитання «що таке економіка». Дехто вважає економікою заводи, підприємства, ферми, магазини тощо. Але це приблизно те саме, якщо на запитання «що таке людина?» відповісти: «Це те, що складається з голови, рук, ніг та інших частин тіла». Отже, необхідний науковий підхід до вирішення цього питання. До того ж цю науку в різних країнах називають неоднаково. В Греції, Франції та інших країнах — економія, у Німеччині — вчення про народне господарство, у Швеції — національна економіка.

Першим наукове визначення цього терміна дав давньогрецький мислитель Ксенофонт, який жив приблизно у 430—355 рр. до н.е. і написав книгу «Економікос». Ця назва складається з двох грецьких слів — «ойкос» (дім, господарство) та «номос» (знаю, закон, правило) — і дослівно означає «мистецтво ведення домашнього господарства» або «управління домашнім господарством».

Платон (428—348 рр. до. н. е.) виявив зв'язок між поділом праці, процесом обміну і обсягами ринку, виступав за обмеження приватної власності. Інший давньогрецький філософ Аристотель (384—322 рр. до н.е.) в науці про багатство (економіці) вирізняв «економію» (або сукупність споживчих вартостей) і «хремастику» (мистецтво робити гроші, збагачуватись).

У процесі постійного економічного розвитку, переходу від однієї суспільно-економічної формації до іншої поняття «економіка» збагачувалось, поповнювалось елементами нового змісту. Так, при переході від феодалізму до капіталізму поступово долалася замкнутість феодальних господарств (вони були змушені продавати частину виробленої продукції на ринку, купувати там необхідні товари тощо), формувався єдиний національний ринок. Внаслідок цього виникла потреба у широкому тлумаченні поняття «економіка». Воно вже не обмежувалося домашнім господарством або господарством окремих господарюючих одиниць (рабовласників, феодальних маєтків та ін.), а охоплювало економіку всієї країни.

Розвиток і збагачення цього поняття відбувалися шляхом творення нових означень. Так, у 1615 р. французький учений А. Монкретьєн увів поняття «politicos» (державний, суспільний), яке у поєднанні з поняттям «економіка» означало «мистецтво державного управління господарством». Воно відображало процес активного втручання держави в економіку в період формування капіталістичного способу виробництва (держава насаджує розвиток мануфактури, створює компанії для управління і торгівлі з колоніями та ін.). Таке втручання наприкінці XIX ст. послаблюється, і з метою його теоретичного відображення англійський економіст А. Маршалл вводить у науковий обіг поняття «економіко». Оскільки без активного втручання держави в економіку жодна країна світу за сучасних умов існувати не може, то поняття «економіка», порівняно з категорією «політична економія», недостатньо відображає реалії дійсності. Але воно закріпилося насамперед у західній економічній науці й, як правило, ототожнюється з поняттям «політична економія».

Структура поняття «економіка». Збагачуючись надалі новим змістом, поняття «економіка» наприкінці XX ст. вживається у таких основних значеннях:

1) народне господарство певної країни загалом або окрема його сфера (наприклад, економіка сфери нематеріального виробництва), галузь (економіка сільського господарства, торгівлі тощо); господарство окремого району, регіону (економіка регіону), країни (економіка України), групи країн (економіка країн Західної Європи) або всього світу (світова економіка);

2) певна сукупність економічних відносин між людьми, яка утворюється в процесі господарської діяльності, тобто виробництва продуктів і послуг, обміну ними, розподілу благ та їх споживання. Розвиток такої сукупності відносин нерозривно пов'язаний з еволюцією продуктивних сил, які у процесі взаємодії формують цілісну економічну систему певної суспільно-економічної формації (феодалізму, капіталізму та ін.);

3) наукова дисципліна, певна система економічних наук, яка вивчає закони та закономірності господарської діяльності людей, розвитку певних економічних систем. Нині нараховується приблизно 50 окремих економічних наук (бухгалтерський облік, фінанси, економіка сільського господарства та ін.), для яких економічна теорія є методологічною і теоретичною основою.

Яким би складним не було поняття «економіка», наука повинна давати узагальнююче визначення цієї дисципліни, виділяючи найістотніші ознаки та риси.

Економіка — економічні відносини між людьми у процесії їхньої господарської діяльності, закони такої діяльності та еволюції економічних систем у межах світового господарства або окремих країн та регіонів.

2. Основні рівні економіки

Це узагальнююче визначення конкретизується у менш абстрактних при розгляді економіки під певним кутом зору. Існують три основних рівні економіки:

1) мікроекономіка (розкриває господарську діяльність окремих економічних суб'єктів — підприємств, фірм, домогосподарств, галузей тощо);

2) макроекономіка (розкриває господарську діяльність в межах держави в особі кабінету міністрів, центрального банку, центральних і місцевих органів влади та ін.);

3) світова економіка та її окремі регіони (висвітлює взаємодію національних господарств, господарську діяльність наднаціональних органів, наприклад Кабінету міністрів Європейського Союзу, куди входять 15 країн Західної Європи).

Іншими суб'єктами (тобто діючими особами) економічних відносин є фізичні (підприємець, менеджер, найманий працівник, фермер, банкір та ін.) та юридичні (підприємства, фірми, акціонерні компанії, банки, страхові компанії, пенсійні фонди тощо) особи. Виділення основних значень поняття «економіка», окремих її рівнів, суб'єктів та об'єкта (таким є особлива найважливіша сфера життя суспільства) характеризує структуру економіки.

3. Елементи економічної теорії : господарська діяльність, економічні відносини, продуктивні сили

Щоб визначити предмет економічної теорії, а отже й предмет навчальної дисципліни «Основи економічних знань», логічно пов'язати його зі структурою поняття «економіка». Очевидно, що визначення предмета повинно випливати з двох останніх значень економіки (див. с. 11), оскільки в першому зазначалися лише певні регіони, сфери господарської діяльності людей. Найбільш ємним і узагальнюючим визначенням із цих двох аспектів економіки є поняття «цілісна економічна система», оскільки вона формується насамперед у процесі взаємодії економічних відносин, продуктивних сил і господарської діяльності людей.

Стадії процесу відтворення. Господарська діяльність здійснюється у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання продуктів і послуг. Кожна з цих сфер при розгляді економіки з позиції послідовного руху названих благ від їх безпосереднього виробництва до споживання є окремим елементом економічної системи.

Виробництво (безпосереднє) — процес створення матеріальних продуктів і послуг, а також духовних благ, необхідних для існування і розвитку людини.

Такі продукти, послуги і духовні блага називаються економічними благами.

Обмін — процес руху економічних благ від виробників до споживачів, що опосередковується купівлею-продажем за допомогою грошей.

Розподіл -— процес визначення частки кожного економічного суб'єкта у

створених економічних благах та її отримання у натуральній або грошовій формі.

Споживання — процес використання результатів виробництва для задоволення певних потреб.

Усі ці елементи (або стадії) перебувають у взаємозв'язку і взаємодії, а їх постійне повторення означає процес відтворення. З урахуванням цього економіку можна визначити як безперервний процес відтворення. Це визначення конкретизує узагальнююче розуміння поняття «економіка» і наближає до з'ясування предмета економічної теорії.

До складу економічної системи також входять економічні (а в їх межах насамперед виробничі) відносини між людьми та продуктивні сили. Наявність економічних відносин зумовлена передусім колективним та суспільним характером процесу виробництва, тобто взаємопов'язаністю у господарській діяльності. Так, для виготовлення сучасного легкового автомобіля необхідно майже 15 тис. деталей, участь у виробництві яких беруть тисячі підприємств (трудових колективів, які працюють на них). Кожну таку деталь створюють послідовно від кількох осіб до декількох сотень працівників, що спеціалізуються на виконанні окремої операції. Це означає, що у процесі виробництва люди вступають у певні відносини між собою, які в теорії отримали назву виробничих відносин. Якщо виробництво розглядати у широкому значенні слова, то виробничі відносини поширюються і на процеси обміну, розподілу, споживання. Взаємозалежність людей образно висвітлив німецький письменник Карл Берне, який зазначав, зокрема, що людина багато без чого може обійтися, але не без собі подібних.

Виробничі відносини — відносини, в які люди вступають між собою в процесі виробництва, обміну, розподілу, споживання.

Економічні категорії. Виробничі відносини виражаються в окремих економічних категоріях. Наприклад, відносини між капіталістом і найманим працівником у процесі безпосереднього виробництва — у категоріях «робочий день», «інтенсивність праці», «необхідний продукт», «додатковий продукт» та ін. У сфері обміну ці відносини відображають категорії: «ціна робочої сили», «ціна товарів», «торговий капітал», «торговий прибуток» тощо. У сфері розподілу до

них належать категорії «заробітна плата», «прибуток», «реальна заробітна плата», «податки» та ін. У сфері споживання такими категоріями є «особисте споживання», «споживчий кошик» тощо.

Економічна категорія — теоретичне вираження економічних і насамперед виробничих відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Структура економічних відносин. Крім виробничих, до складу економічних відносин належать техніко-економічні та організаційно-економічні.

Техніко-економічні відносини — відносини між людьми, які розвиваються паралельно з розвитком техніки (звідси й перша частина назви) і формуються в процесі спеціалізації, кооперації, концентрації виробництва, обміну діяльності та ін.

Організаційно-економічні відносини — відносини між людьми з приводу організації виробництва (в тому числі безпосереднього виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг).

До їх складу входять менеджмент, маркетинг та ін. (розгляду цих понять присвячені наступні теми).

До економічної системи належать також продуктивні сили та певною мірою господарський механізм. За своїм складом продуктивні сили — це людина як основна продуктивна сила і засоби виробництва, наука та ін. Господарський механізм — ринкові, державні та наддержавні важелі регулювання економіки. Водночас до державних та недержавних важелів належать адміністративні та правові методи регулювання, внаслідок чого господарський механізм не повністю включається в економічну систему.

Оскільки людина є основною продуктивною силою і головним суб'єктом економічних відносин, економіка повинна вивчати економічну поведінку людей у процесі господарської діяльності. Економічні відносини слід розглядати у нерозривному зв'язку з розвитком продуктивних сил.

Економічна наука повинна вивчати кожен елемент економічної системи, в тому числі кожну із сфер процесу відтворення (безпосереднє виробництво, обмін, розподіл і споживання). Її метою є прагнення проникнути у глибинну сутність

досліджуваних явищ і процесів, визначити їх найважливіші риси, закономірності розвитку, а відтак і зовнішні форми вияву тощо. Лише на цій основі можна дійти правильних висновків, необхідних для практики. З урахуванням цього економічна теорія повинна вивчати передусім закони розвитку економічних систем.

Такі системи виникали і формувались у процесі еволюційного розвитку людства (первіснообщинний лад, рабовласницький устрій, феодалізм, капіталізм, соціалізм).

Хоча пануючим нині є капіталістичний спосіб виробництва, перші три системи певною мірою існують і понині у різних регіонах планети. Окремі економічні системи можна виділити серед розвинутих країн світу (американська, японська та ін.).

Вивчення законів розвитку економічної системи передбачає дослідження кожного з її елементів. Наприклад, для розвитку людини властивий закон зростання потреб. Водночас більшість економічних законів простежується у процесі взаємодії двох і більше окремих економічних явищ, елементів економічної системи. Існують закони, притаманні розвитку економічної системи загалом.

Кожний закон можна розкрити за допомогою певної кількості економічних категорій, які виражають менш глибоку сутність окремих явищ і процесів. Тому, щоб уникнути поверхових, неглибоких визначень предмета економічної науки, недоцільно стверджувати, що вона вивчає організовані виробництво, обмін, розподіл і споживання економічних благ з використанням рідкісних ресурсів або просто ресурсів (на це дають відповідь існуючі організаційно-економічні відносини). Слід передусім розкривати закони розвитку цих сфер, а після цього їх організацію тощо.

ЕКОНОМІЧНИЙ **закон** — внутрішньо необхідні, сталі Й суттєві зв'язки між різними економічними явищами і процесами, а також між внутрішніми суперечностями цих явищ, які є рушійною силою їх розвитку.

У процесі еволюційного розвитку людства розрізняють закони всезагальні (властиві всім економічним системам, наприклад, закон зростання продуктивності праці), загальні (властиві декільком системам — закон вартості, закон попиту і

пропозиції), специфічні (властиві окремим системам, наприклад, основний економічний закон) і стадійні (діють на одній із стадій існування системи, зокрема, закон монополізації економіки при капіталізмі). Таке розуміння предмета економічної теорії виникло не відразу:

економічна думка йшла до нього протягом багатьох століть.

4. Основні етапи розвитку економічної теорії

Перші висловлювання про економіку як науку з'явилися понад два тисячоліття тому. На початку нової ери виникає християнство, яке проголосило навіть найпростішу працю необхідною і святою справою. Так, апостол Павло стверджував, що той, хто не хоче трудитися, не повинен й їсти. Християнство проголошувало також принцип справедливої ціни, доцільності соціальної (а не індивідуальної) оцінки створених благ тощо. Ці положення були розвинуті у працях А. Світа, Д. Рікардо, К. Маркса та інших, проте перші систематизовані знання про сутність економічної системи, її цілі виникли лише наприкінці XV — в XVII ст., на етапі становлення капіталістичного способу виробництва.

Меркантилізм. Першою школою політичної економії (як основної складової економічної теорії) був меркантилізм, який отримав свою назву від італійського слова «мерканте» — торговець, купець. Це зумовлено тим, що капіталістичні економічні відносини почали формуватися насамперед у торгівлі. Найвидатнішим представником меркантилізму був французький учений Антуан Монкретьєн (1575—1621). Меркантилісти відображали переважно інтереси торговельної буржуазії. Вони першими поставили питання про причину багатства, проте ототожнювали його з грошима, а джерелом багатства вважали сферу обігу, яку назвали предметом політичної економії. Відстоювали ідею протекціонізму (захисту вітчизняного ринку), виступали за втручання держави в економіку.

Наприкінці XVI — на початку XVII ст. такі погляди почали суперечити інтересам промислової буржуазії, значною мірою перестали відповідати реаліям дійсності, тому на зміну меркантилізму приходить класична політична економія, що є другим етапом у розвитку економічної теорії.

Класична політекономія. Найвидатнішими представниками класичної

політекономії були англійські економісти Адам Сміт (1723—1790) і Давид Рікардо (1772—1823). Основою переходу до неї було те, що капітал із сфери обігу інтенсивно проникає у сферу виробництва. Класики політичної економії стверджували, що джерелом багатства є не обмін, а вся сфера матеріального виробництва. Тим самим вони започаткували теорію трудової вартості, згідно з якою людська діяльність у виробничій сфері є джерелом багатства. Тому предметом економічної теорії вважали відносини між людьми у цій сфері. Класична політична економія вперше поставила проблему економічних законів: їх об'єктивного характеру, необхідності використання у господарській практиці та політиці. Так, Д.Рікардо доводив, що ця наука вивчає закони розподілу багатства, сформулював закон обернено пропорційної залежності між заробітною платою і прибутком. Єдиним джерелом вартості він вважав працю робітника, яка є основою доходів інших класів. Оскільки Англія на той період була найрозвинутішою країною світу, класики політичної економії виступали проти політики протекціонізму, за вільну конкуренцію. Зміцнілій буржуазії непотрібне було активне втручання держави в економіку, тому А. Сміт і Д. Рікардо виступали за державу, здебільшого як «нічного сторожа» — захисника приватної власності, вільної конкуренції, суб'єкта, що створює загальні умови виробництва (розвиває освіту, будує дороги тощо).

Марксистська політекономія. Наступний етап розвитку економічної теорії пов'язаний з іменами Карла Маркса (1818—1883) та Фрідріха Енгельса (1820—1895). Основною заслугою економічних поглядів К. Маркса було вчення про двоїстий характер праці, додаткову вартість, обґрунтування законів розвитку капіталістичного способу виробництва і насамперед основного економічного закону. Він визначив предметом дослідження капіталістичний спосіб виробництва і відповідні йому відносини виробництва та обміну, обґрунтував історично перехідний характер даного ладу, сутність абсолютної ренти та ін. Проте при з'ясуванні особливостей дії закону єдності та боротьби суперечностей за капіталізму акцентував увагу лише на боротьбі, на необхідності знищення класу буржуазії (значною мірою це було виправдано умовами тогочасного етапу

розвитку капіталізму), недооцінював роль приватної власності, перебільшував роль державної власності. Багато ідей К.Маркса догматично тлумачилися верхівкою партійного, державного та радянського апаратів.

Його послідовник Ф.Енгельс першим визначив предмет політичної економії як науку, що вивчає закони, які управляють виробництвом і обміном матеріальних благ.

Сучасна економічна теорія. Основними напрямами сучасної економічної думки, яка сформувалася наприкінці XIX — на початку XX ст., є: 1) неокласичний; 2) кейнсіанський; 3) інституційно-соціологічний; 4) марксистський.

Неокласичний напрям сформувався у протистоянні з марксизмом ще у 70-ті роки XIX ст. і відстоює ідею мінімального, опосередкованого втручання держави в економіку. Зокрема, теорії трудової вартості (визначення вартості товару суспільне необхідними витратами) протиставлялася концепція «граничної корисності» (коли вартість товару визначається суб'єктивно споживачем і зумовлена корисністю граничного (останнього) екземпляра, який задовольняє найменш значущу (граничну) потребу в ньому, а отже враховує корисний ефект товарів і послуг). Англійський економіст Алан Маршалл (1842—1924) і український учений Михайло Туган-Барановський (1865—1919) справедливо стверджували, що ці два підходи слід об'єднати.

Нині неокласичний напрям представлений двома теоріями — монетаризмом і неолібералізмом. Найвідоміший представник монетаризму американський економіст Мілтон Фрідман (народився у 1912) стверджує, що державне регулювання економіки повинно обмежуватися контролем над грошовою масою, кількістю грошей в обігу. Неоліберальна теорія (представником якої є передусім австрійський економіст Фрідріх-Август фон Хаєк — 1899—1992) відстоює принципи вільної ринкової економіки (вільної конкуренції, вільного ціноутворення та ін.), виступає проти моделі змішаної економіки, в якій оптимально поєднуються державні та ринкові важелі регулювання економіки, державна, колективна й приватна форми власності.

Кейнсіанський напрям отримав назву від імені англійського економіста

Джон Кейнса (1883—1946), який стверджував, що без активного втручання держави в економіку капіталістичний лад не може існувати. Він обґрунтував необхідність державного регулювання сукупного попиту і сукупної пропозиції за допомогою фінансово-кредитних важелів, зокрема збільшення державних інвестицій, зниження відсоткової ставки під час кризи тощо. Сучасних послідовників Кейнса називають посткейнсіанцями. Вони виступають за активізацію процесів перерозподілу національного доходу, збільшення соціальних виплат, за довгострокове регулювання економіки у формі національного планування та ін. Окремі теоретичні положення запозичені Кейнсом із економічного вчення К. Маркса.

Інституційно-соціальний напрям, або інституціоналізм (лат. institutum— установа) стверджує думку, що у процесі розвитку суспільства здійснюється природний відбір інститутів, система яких утворює своєрідну культуру і визначає тип цивілізації. Інститутами за сучасних умов вважають корпорації, державу, профспілки та ін., а вирішальними факторами розвитку — техніку, науково-технічний прогрес. Засновник інституціоналізму американський економіст Торстейн Веблен (1857—1929) звинувачував підприємців у надмірному прагненні до наживи, до придушення ними конкуренції, обмеження випуску товарів та ін.

Сучасні представники інституціоналізму американські вчені Гардінер Мінз (1896—1982), Джон Гелбрейт (народився у 1908) та інші вважають, що в корпорації відбувається відокремлення власності від процесу її управління, а отже — від влади (остання нібито належить лише найманим менеджерам, але не капіталістам, які зосередили у своїх руках власність). Найбільш прогресивними ідеями інституціоналістів є ствердження необхідності участі трудящих у розподілі власності та управлінні виробництвом, надання їм соціальних гарантій, а влади — гуманітарній інтелігенції.

Марксистський напрям ґрунтується на позитивних сторонах економічного вчення К, Маркса (окремі з них названі вище). Водночас сучасні марксисти виступають за синтез трудової теорії вартості та позитивних сторін концепції граничної корисності з урахуванням вирішальної ролі першої, за плюралізм типів і

форм власності, в тому числі приватної, за умови домінування трудової колективної та державної (що враховує загальнонаціональні інтереси) власності; за оптимальне поєднання ринкових та державних важелів регулювання економіки при переважанні державних (а в його межах економічних важелів); визнають роль функціонуючих капіталістів у створенні вартості й додаткової вартості тощо.

5. Значення економічної теорії

З часу виникнення економічної теорії багато видатних людей світу надзвичайно високо оцінювали роль цієї науки у житті суспільства. Так, Григорій Сковорода писав про «божественну економіку», відомий письменник Марк Твен вважав, що «знання політекономії — першооснова вмілого керування державою», а Микола Гоголь порівнював господарювання з розмовою з Богом. Аналогічну оцінку цієї науки дають сучасники. За словами американського економіста Поля Самуельсона, ті хто ніколи систематично не вивчали економічну теорію, схожі на глухих, які намагаються оцінити звучання оркестру. Жорж Сіменон стверджував, що «...настане день, коли політична економія стане на чолі всіх наук». Щоб повніше зрозуміти значення таких висловлювань слід насамперед з'ясувати, яку роль відіграє ця наука у житті окремої людини та суспільства.

Роль економіки для окремої людини. Перебуваючи постійно у світі економічних явищ і процесів у ролі покупця, продавця (передусім продавця робочої сили), споживача,

кредитора (вкладаючи свої заощадження в банк) тощо, людина відчуває на собі вплив економіки, яка допомагає:

1) обрати спосіб раціонального використання своїх доходів, їх збереження від інфляційного знецінення, від можливої втрати частини з них у процесі придбання акцій, вкладання у різні фонди, правильної сплати податків тощо;

2) правильно обрати професію, завчасно здійснювати перекваліфікацію, отримувати додаткову освіту, навчатись управляти окремими ланками виробничого процесу на підприємстві та власністю, паралельно влаштовуватись на іншу роботу (так звана подвійна зайнятість), формувати економічне та екологічне мислення та ін.;

3) оволодіти професією підприємця, що передбачає знання основних його рис, критичне осмислення своїх здібностей, уміння приймати виважені управлінські рішення, йти на виправданий ризик, вступати у ділові контакти з іншими бізнесменами, передбачати можливі зміни кон'юнктури, правильно будувати свої стосунки з підлеглими, представниками влади тощо.

Роль економіки у житті суспільства. Значення економічної науки для життя суспільства полягає передусім у тому, що вона досліджує економічні закони, механізм їх дії та використання, а такі знання визначають економічну політику уряду. Економічна політика означає комплекс наукових ідей і положень, довго -, середньо - і короткотермінових завдань, цілеспрямованих дій з керівництва народним господарством. Наприклад, знання сутності закону грошового обігу є передумовою проведення правильної грошової політики, випуску в обіг такої кількості грошей, яка не спричиняє інфляцію. Знання закону вартості є невід'ємною умовою науково обґрунтованої цінової політики. Порушення вимог дії економічних законів зумовлює нестабільність економічної системи, гальмування темпів економічного зростання, зниження життєвого рівня населення. Отже, економічна теорія виконує практичну функцію, яка полягає у виробленні наукових основ управління народним господарством, обґрунтуванні доцільності переходу до інших форм власності та ін. З цією метою вивчають прогресивний досвід розвинутих країн світу і розробляють рекомендації з його використання.

Економічна теорія, як зазначалося, є основою цілого комплексу галузевих (економіка промисловості тощо), міжгалузевих (економічна географія, статистика та ін.) і функціональних (фінанси, кредит, прогнозування тощо) наук, які обґрунтовують певну сукупність принципів, правил, необхідних для практичної діяльності. Тим самим економічна теорія опосередковано впливає на практику господарювання як окремого підприємства, так і національної економіки загалом. Будучи основою майже 50 економічних дисциплін, економічна теорія виконує при цьому методологічну (пізнавальну) функцію, тобто служить засобом пізнання економічних явищ і процесів.

Економічна теорія також покликана виробляти новий тип економічного мислення, яке дає змогу швидко знаходити оптимальні варіанти розвитку підприємства, галузі, раціонально використовувати ресурси тощо. Формування економічного мислення є ідеологічною функцією даної теорії.

Економічна теорія науково пояснює такі явища, як багатство і бідність (чому, зокрема, при чотирикратному перевищенні виробництва продовольства щодо нормальних потреб людей у світі щорічно помирає від голоду майже 40 млн. осіб), масове безробіття при значному недовантаженні виробничих потужностей, інфляція, кризи, шляхи подальшого розвитку світової цивілізації та ін.

Таке значення економічної науки ставить підвищені вимоги до професії економіста. «Справжній економіст, — **за** словами Дж. Кейнса, — повинен бути наділений різними обдарованнями — певною мірою він має бути математиком, істориком, ... філософом... Жодна риса людської натури або створених людиною інститутів не повинна залишатися за межами його уваги».

Щоб дослідити закони розвитку економічних систем, особливості організації виробництва тощо, необхідно використовувати певні засоби, інструменти пізнання.

7. Метод економічної теорії

У найбільш узагальненому вигляді пізнання сутності економічних законів, окремих явищ і процесів, якими управляють ці закони, здійснюється за допомогою діалектичного методу дослідження.

Структура методу. Цей метод — сукупність складових елементів, основними з яких є:

1) загальнонаукові принципи, такі, як аналіз (розчленування цілого на окремі частини, наприклад, в економічних відносинах вирізняють відносини безпосереднього виробництва, обміну та інші, кожну з яких вивчають окремо); синтез (зведення отриманих результатів у єдине ціле); індукція (логічний висновок про ціле на підставі окремих фактів, одиничних випадків) та ін.;

2) основні закони діалектики: перехід кількості в якість (так, при поступовому зростанні обсягів індивідуального капіталу мале підприємство

перетворюється на середнє, середнє на крупне); закон єдності та боротьби протилежностей (допомагає розкрити джерело руху економічних явищ і процесів); категорії діалектики — кількість і якість, сутність і явище, ціле і частина тощо;

3) економічні закони і категорії. Знання сутності однієї категорії або закону допомагає розкрити сутність інших. Так, з'ясування сутності власності допомагає розкрити сутність приватної, акціонерної та інших форм власності.

Метод абстракції. Найпростішим елементом діалектичного методу дослідження є метод наукової абстракції, тобто відмежування від поверхових, випадкових, несуттєвих сторін явища з метою розкриття його внутрішніх, суттєвих зв'язків. Так, щоб дослідити, чому падає курс гривні стосовно долара, слід абстрагуватися від таких несуттєвих факторів, як ступінь захисту гривні, висловлювання керівників держави щодо економічної ситуації в країні, від становища на валютних ринках світу та інших, які, безперечно, впливають тимчасово на співвідношення двох валют. Але найсуттєвішими чинниками такого впливу є стан економіки, фінансів в країні тощо.

Метод абстракції тісно пов'язаний із поняттям конкретного. Конкретним є цілісний об'єкт в єдності його різноманітних сторін, властивостей, рис. Тому важливим елементом діалектичного методу пізнання економічних явищ і процесів є метод сходження від абстрактного (простого) до конкретного (складного, цілого). Так, спершу з'ясовують найпростіші елементи економічної системи (товар, гроші та ін.), відтак відбувається перехід до складніших (ринку, підприємств та їх типів, механізму ціноутворення тощо) елементів.

Щоб дослідити певне економічне явище, всю економічну систему на різних етапах її еволюції, необхідно застосувати принцип історизму. Він вимагає, щоб кожну категорію або закон розглядати з урахуванням їх наповнення елементами якісно нового змісту. Так у XVI—XIX ст. переважали гроші у формі золотих і срібних монет, а нині — кредитні гроші.

Певну роль серед методів дослідження економічних явищ і процесів відіграють побудова таблиць, графіків, малюнків, моделей, класифікація певного масиву даних, проведення експериментів на прикладі окремого цеху,

підприємства, галузі тощо і в разі отримання позитивних результатів поширення їх на інші підприємства, галузі тощо.

Висновки

1. Поняття «економіка» означає: а) народне господарство певної країни, галузі, регіону тощо; б) певну сукупність економічних відносин між людьми в процесі господарської діяльності у нерозривному зв'язку з розвитком продуктивних сил; в) наукову дисципліну, яка вивчає закони та закономірності господарської діяльності й еволюцію економічних

систем.

2. Основними елементами економічної системи є стадії процесу відтворення (безпосереднє виробництво, обмін, розподіл, споживання), економічні відносини, продуктивні сили і господарський механізм. До складу економічних відносин входять виробничі, техніко-економічні та організаційно-економічні відносини.

3. Економічна теорія вивчає закони розвитку економічних систем, які виявляються в організації виробництва, обміну, розподілу і споживання матеріальних благ і послуг з метою задоволення потреб людей. Для характеристики будь-якого закону слід залучати певне коло економічних категорій.

4. Основними етапами розвитку економічної теорії є меркантилізм, класична політична економія (в тому числі фізіократи), марксизм. Основними напрямами сучасної економічної теорії є неокласична (класична за нових умов), кейнсіанство, інституціоналізм та марксизм.

5. Значення економічної теорії для окремої людини виявляється у способі раціонального отримання та використання доходів, правильному виборі професії, в тому числі професії підприємця та ін.; для суспільства таке значення полягає в обґрунтуванні наукової економічної політики на основі знання економічних законів (практична функція), а також у виконанні пізнавальної, методологічної та ідеологічної функцій.

6. Основними елементами діалектичного методу пізнання в економічній теорії є загальнонаукові принципи, закони та категорії діалектики, закони та

категорії економічної науки. В межах загальнонаукових принципів слід виділяти передусім метод абстракції, метод сходження від абстрактного до конкретного, історичний

Тема № 2

Тема лекції: Типи і моделі економічних систем.

Розмаїття наукових поглядів щодо функціонування економічних систем обумовило численну диференціацію підходів до їхнього розмежування. В економічній науці найпоширенішими підходами до етимологізації економічних систем є формаційний, цивілізаційний і за способом організації господарської діяльності.

Формаційний підхід заснований на марксистському вченні про зміну суспільно-економічних формацій (їх базис – система продуктивних сил та економічних відносин), кожній із яких відповідає свій історичний тип економічної системи (суспільно-економічної формації – історичного типу суспільства, що ґрунтується на певному способі виробництва) (рис.3.2.).

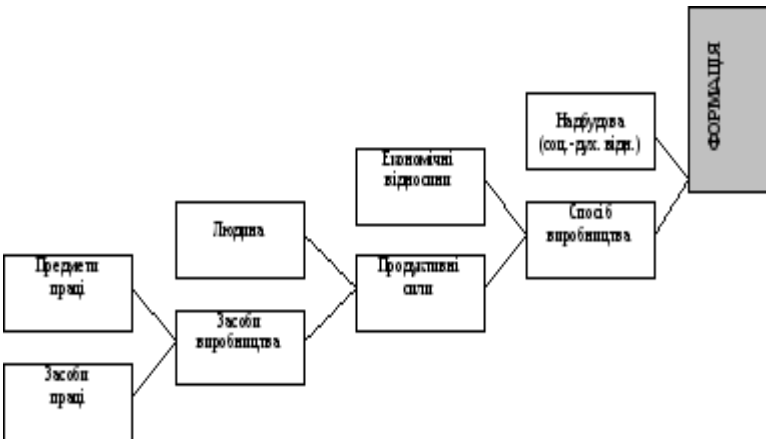


Рис. 3.2. Структура суспільно-економічної формації

У найпоширенішому трактуванні реалізації формаційного підходу виділяють п’ять суспільно-економічних формацій: первіснообщинну, рабовласницьку, капіталістичну (буржуазну) і комуністичну (перша фаза якої отримала назву соціалістичної). Перехід від однієї суспільно-економічної формації до іншої відбувається внаслідок зміни таких, що

віджили, типів виробничих відносин і заміни їх новим економічним ладом. При капіталізмі, стверджував К.Маркс, ринкова економіка досягає найвищої точки розвитку і починає заперечувати саму себе. “Могильником” капіталізму виступає робітничий клас, покликаний знищити приватну власність на засоби виробництва. Перехід до загальнонародної власності і позаринкового, тобто не опосередкованого грішми, розподілу продукції означав встановлення комунізму. Перехідний до комунізму період він називав соціалізмом. В уявленнях основоположників марксизму комунізм був вінцем розвитку людського суспільства, останньою суспільно-економічною формацією. Ф.Енгельс навіть проголосив, що вся історія людства до встановлення диктатури пролетаріату є його передісторією.

Типи економічних систем

В основі **командно-адміністративної** національної економіки – неприватна (суспільна) власність на засоби виробництва (капітал) і на створений продукт. Суб’єктом неприватної (суспільної) власності є держава, місто, кооператив тощо. Відповідно до форми неприватної власності створюється система управління виробництвом товарів чи послуг держави, міста, кооперативу тощо. За своєю організаційною суттю ця система є централізованою, вертикальною і, як правило, однотипною для всіх сфер діяльності.

Командно-адміністративна економіка (державний соціалізм) – це тип економічної системи, який визнає існування лише державної власності на засоби виробництва, підприємницька ініціатива індивіда при цьому заборонена. Головною рушійною силою економічного розвитку при цьому є державний інтерес. Держава за допомогою централізованого планування визначає обсяги виробництва, систему розподілу товарів, використання ресурсів і методологію ціноутворення.

Вертикальна система управління – суворо ієрархічна система управління, в якій вища інстанція директивно передає завдання для виконання нижчій.

У таких системах управління праця окремих індивідуальних працівників координується переважно позаекономічними методами, прямим примусом.

Товарно-грошові відносини і стимули є другорядними, підпорядкованими. Регламентовано-планова економіка передбачає існування сильного центру, роль якого бере на себе держава або інша влада, спроможна нав'язати суспільству свою волю. Класична централізована економічна система існувала у колишньому СРСР. Висока централізація економіки досягалася тут на основі державної власності на засоби виробництва і обмеження ринкових регуляторів державними структурами. Державна влада була домінуючим фактором організації виробництва і розподілу продукту. Жорстка регламентація і дисципліна за такої системи перетворюють виробників на „гвинтиків" державної машини, обмежують розвиток і вияв внутрішнього потенціалу людини, породжують апатію, покірність і байдужість. Примусовий характер праці, відсутність зацікавленості в її результатах гальмують підвищення ефективності виробництва.

Функціонування регламентовано-планової економіки вимагає багаточисельної армії чиновників, які доводять команди центру до виконавців. Це до краю загострює внутрішні суперечності, і постає питання про необхідність удосконалення соціально-економічної системи.

Чисто ринкова економіка базується на приватній власності на капітал і створений продукт, лібералізації виробничої діяльності, пошуку партнерів, реалізації створеного продукту тощо. Вона спирається на широку господарську самостійність товаровиробників, які здійснюють виробництво на свій страх і ризик. Засобом координації праці в цій системі є товарно- грошові відносини і конкуренція, що диктують товаровиробникам певний спосіб дії, тобто ринок.

Ліберально-ринковий тип економіки, створюючи стимули до праці, забезпечує високу гнучкість виробництва, швидкі структурні зміни, а це сприяє високим темпам розвитку продуктивних сил, відкриває широкий простір для науково-технічного прогресу.

Чиста ринкова економіка (чистий капіталізм) – це тип економічної системи, який характеризується приватною власністю на економічні ресурси. При цьому поведінка кожного суб'єкта економічних відносин мотивується його особистими інтересами, а головною рушійною силою економічного розвитку є конкуренція.

Держава при цьому не втручається в економічні процеси, ціноутворення відбувається стихійно, внаслідок взаємодії попиту і пропозиції.

Водночас ринкова економіка є жорсткою формою організації виробництва, її негативні риси – численні банкрутства підприємств, постійна загроза безробіття, а отже, позбавлення джерела існування багатьох членів суспільства. Матеріальні стимули в цих системах нерідко не пов'язані з трудовими зусиллями, а визначаються винятково успіхами на ринку. **Конкуренція**, яка є „двигуном" ринку, створює специфічні суспільні відносини, що заохочують прагматизм, індивідуалізм і егоїзм. Навіть найбагатшим країнам з ринковою економікою не вдається подолати бідність, злочинність, наркоманію, а в країнах з невисоким рівнем добробуту, де економічний прогрес досягається ціною жорсткої експлуатації, незабезпеченості, соціальної незахищеності значної частини населення, ці явища є набагато масштабнішими. Все це свідчить про те, що ринок, ринкові відносини самі по собі не є соціально справедливими, вони є лише засобом забезпечення вищого рівня розвитку продуктивних сил.

Ліберально-ринковий тип економіки зорієнтований на ефективність виробництва і пов'язані з нею механізми реалізації, а регламентованоплановий – на форму її організації і створення відповідної інфраструктури та засобів для її обслуговування.

У світовій практиці господарювання ці два типи господарських систем співіснували в економічному суперництві. Планова система неспроможна була конкурувати з високоефективною ринковою, і з початку 90-х років XX ст. країни, де вона існувала, почали трансформування своєї економіки в економіку ринкового типу.

Традиційна (натуральна) економіка існувала за часів феодалізму та рабовласницького ладу, в умовах, коли засобами виробництва володіла одна особа (рабовласник, феодал), обмін товарами між окремими домогосподарствами був обмеженим і мав переважно характер бартеру, кожне домогосподарство забезпечувало себе усім необхідним для життя. Економічні процеси при цьому регулювались за допомогою звичаїв, традицій, релігійних догм тощо. Вона

характеризується такими рисами: низький рівень економічного і соціального розвитку суспільства; багатоукладність економіки з переважанням сировинної складової; залежний (колоніальний) характер соціально-економічного розвитку; переважання традиційного (звичаєвого) права у координації економічних відносин; технічний прогрес різко обмежений; демографічні кризи (зазвичай темпи росту населення перевищують темпи росту промислового виробництва); низький рівень розвитку науки та освіти; низька продуктивність праці за рахунок застарілих способів управління та технологічного застарівання; великий державний борг; виключно висока роль держави і силових структур в економіці та політиці. Така економічна система й до цього часу існує близько у 100 країнах світу. Країни традиційної системи є постачальниками сировини і матеріалів для світового господарства, служать ринком збуту готової продукції і є повністю залежними від зовнішніх джерел фінансування.

Характерною рисою традиційної економіки є **натуральне господарство** – форма господарювання, за якої домогосподарство забезпечує себе усім необхідним, не відчуваючи потреб у процесі обміну результатами господарювання.

Змішана економіка характеризується поєднанням характерних рис чистого капіталізму та командно-адміністративної економіки. В ній присутні різні форми власності та два складових елементи регулювання економічних процесів: як ринкове саморегулювання, так і державне втручання в економічні процеси. В залежності від їх співвідношення розрізняють змішані економіки різних типів: американську, шведську, німецьку, японську тощо.

Перехідна економіка – це економіка, яка знаходиться у стані докорінних змін, переходу від одного стану до іншого, від однієї до іншої економічної системи. Як правило, коли говорять про перехідну економіку, розуміють економіку переходу від командно-адміністративної до ринково орієнтованої економіки. Специфікою перехідної економіки України є відсутність чіткої структури її народногосподарського комплексу; недостатній рівень розвитку ринку; низький життєвий рівень широких верств населення, їх соціальна

незахищеність тощо. Сутність переходу до ринку полягає у ліквідації вертикальної системи управління економікою та наданні функцій виробничої, підприємницької ініціативи конкретній людині.

Мотивація виробництва товарів і послуг тісно корелюється з мотивацією потреб споживачів. Ці потреби не можуть визначатися з якогось єдиного центру, навпаки, економічну політику центру слід будувати на основі вивчення реальних потреб споживачів. Мотивація економічної вигоди спонукає людину економічну вступати у виробничі зв’язки з іншими виробниками на кожному сегменті ринку, що, у підсумку, спонтанно приводить у рух всю економічну систему, тобто економіка функціонує під впливом ринкових сил. Цьому рухові сприяють лібералізація, приватизація та інші передумови активізації вияву ринкових сил. Перехід від планової до ринкової економіки потребує певного часу для здійснення необхідних інверсійних процесів.

Тема 3.
Економічні потреби та інтереси як основа економічної діяльності людини

План лекції

1. Сутність потреб
2. Класифікація потреб
3. Закон зростання економічних потреб
4. Економічні інтереси

1. Сутність потреб

Потреба — об'єктивна необхідність людини у чомусь, що спонукає її до діяльності.

Потреба виявляється у нестачі певних благ, предметів. Тому людину можна розглядати й як сукупність її потреб і захоплень. Адже від особливостей особистості людини, рівня її культури, а також типу суспільства, в якому вона живе, залежать кількість та якість потреб, способи їх задоволення та ін.

За Маслоу

Первинні потреби:

1. Фізіологічні потреби – (їжа, житло, одяг, відпочинок, сексуальні потреби)

2. Потреби безпеки та захисту від фізичних та психічних небезпек, впевненість у задоволенні фізичних потреб у майбутньому – страхування, пенсійне забезпечення.

Вторинні потреби:

1. Соціальні потреби – у контактах, комунікаціях, причетності, взаємодії та ін.

2. Потреби визнання та поваги

3. Потреби розвитку та реалізації – самовираз в реалізації своїх потенційних можливостей та росту як особистості.

Визначальними серед потреб є економічні. Вони стають внутрішнім мотивом людини, який спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення власного добробуту та добробуту членів сім'ї. Експерти 00Н стверджують, що

найповніше добробут розкривається за допомогою такого узагальнюючого показника, як індекс розвитку людини. Цей індекс вимірюється показниками середньої тривалості життя, рівня доходу на душу населення та рівня освіченості. За індексом розвитку людини Україна посідала в 1994 р. 45-те місце у світі, а в 1998 р. — 102-ге.

2. Класифікація потреб

Класифікація економічних потреб. Економічні потреби надзвичайно різноманітні. У розвинутих країнах світу вчені налічують майже 11 тис. потреб, серед яких переважна більшість — економічні. Існують різні критерії їх класифікації.

1. Потреби у відтворенні робочої сили і потреби у розвитку особистості. Вирізняють насамперед, виходячи з інтересів розвитку людини. До перших (що безпосередньо впливають на продуктивність праці людини) належать потреби в їжі, одязі, житлі, отриманні кваліфікації, транспорті та ін. До других — потреби у наявності вільного часу Для занять спортом, музикою, в естетичному вихованні, всебічній поінформованості, занять політичною діяльністю тощо.

2. Потреби фізіологічні та соціальні. Виділяють з огляду на людину як біосоціальну істоту. До фізіологічних належать потреби у повітрі, їжі, воді, житлі та ін. До соціальних — потреби в освіті, охороні здоров'я, розвагах, страхових та банківських установах, відвідуванні театрів тощо.

3. Індивідуальні, колективні та суспільні потреби. Розрізняють за способом задоволення. Індивідуальні — потреби в одязі, їжі, житлі та ін. Колективні — потреби, які спільно задовольняються у трудовому колективі (підвищення кваліфікаційного рівня працівників, будівництво спільних баз і будинків відпочинку, колективне управління виробництвом та ін.). Суспільні — потреби у забезпеченні громадського порядку, захисті довкілля тощо. Крім них, можуть існувати потреби, які задовольняються індивідуально і колективно (у транспорті, освіті, відпочинку тощо).

4. Потреби абсолютні та платоспроможні. Виділяють за ступенем задоволення. Абсолютні економічні потреби визначаються максимально

можливим обсягом виробництва за найбільш сприятливих умов, матеріальних благ і послуг, які могли б бути спожиті суспільством. Так, у розвинутих країнах світу залишаються незавантаженими майже 25% виробничих потужностей, є мільйони безробітних та десятки мільйонів тих, хто живуть в умовах бідності та злиденності. Платоспроможні (фактичні) потреби виступають у формі задоволеного платоспроможного попиту. Вони визначаються співвідношенням цін на предмети споживання і грошових доходів населення.

5. Потреби людини-працівника. Класифікують щодо суперечливих сторін людини економічної. Ці потреби виникають у виробництві й пов'язані з процесом праці, з можливістю працювати. Серед них — насамперед потреби у якісному вдосконаленні умов праці. Це санітарно-гігієнічні умови (ступінь забруднення повітря, вібрація, освітленість, вологість, рівень температури, наявність кондиціонерів, інтенсивність шуму), фізична небезпека, контакти з іншими людьми. Близькі до цих умов фізичні вимоги, серед яких важливу роль відіграють встановлений темп роботи, тривалість робочого циклу, прив'язаність до робочого місця та ін.

6. Потреби у вільній і творчій праці. Умови праці повинні стимулювати робітника до ефективної, високопродуктивної праці, до творчого пошуку в процесі виробництва. З розгортанням НТР, розвитком автоматизованого виробництва ці потреби людини відіграватимуть вирішальну роль. У цей етап вступили розвинуті країни світу. Свідченням цього є те, що в країнах ЄС більше половини населення віддає перевагу не зростанню заробітної плати, а скороченню робочого часу. Україна із застарілим технологічним способом виробництва відстає на кілька десятиліть у формуванні таких потреб і створенні умов для їх реалізації.

7. Потреби людини-власника. Потреби в отриманні гідної для сучасного суспільства величини заробітної плати, у привласненні частини прибутку через механізм володіння акціями підприємства, в отриманні частини доходу від вкладених в ощадні банки заощаджень. Крім того, потреби людини-власника передбачають, що вона забезпечена окремою пристойною квартирою, товарами

тривалого користування (автомобілем, телевізором, відеомагнітофоном та ін.), а в разі можливості — й дачною ділянкою.

8. Потреби у товарах повсякденного попиту та тривалого користування, потреби в послугах та духовні потреби. До середини 50-х років, тобто до початку формування технологічного способу виробництва, який базується на автоматизованій праці, у розвинутих країнах переважали потреби першого виду, на їх задоволення витрачалася більша частина сімейного бюджету. З 50-х років починають переважати потреби у послугах (у побутовому обслуговуванні, спорті, відпочинку, освіті, медицині тощо). Тому переважна частина працівників у цих країнах зайнята створенням саме таких послуг, а з їхнього сімейного бюджету на них витрачається більша частина коштів. Це означає переважання рис людини соціальної.

Особисті економічні потреби – це лише певна частина потреб, котрим належить провідна роль

1. Фізичні: продукти харчування, одяг та взуття, житло, товари господарчо-побутового призначення

2. Інтелектуальні: одержання освіти, підвищення кваліфікації, культурний відпочинок, предмети і послуги культурного призначення

3. Соціальні: охорона здоров'я, сімейно-побутові умови, умови праці, транспорту, зв'язку

3. Закон зростання потреб.

Етапи розвитку потреб

1. До середини 50рр. – матеріально-речові потреби
2. з сер.50рр. – побутове обслуговування, освіта, медицина та ін.
3. у 80рр. – гуманітарні потреби, пов'язані з творчістю, духовним розвитком

В економічно розвинених країнах ростуть потреби у вільному часі. За даними опитування ¾ американців готові відмовитись від купівлі більшості товарів на користь задоволення потреб матеріального характеру, більшість

висловлюються за збільшення вільного часу навіть за рахунок зменшення прибутків.

У структурі потреб відбуваються такі принципові зміни:

1) перехід від домінування економічно-суспільних потреб до домінування соціальних

2) від речової структури споживання до переважання в ній послуг, в тому числі і послуг гуманітарного характеру, що спрямовані на розвиток особистості.

При командній системі нерозвинуті потреби негативно впливають на економічне зростання, знецінювання праці. Структура економіки України на сучасному етапі орієнтована на дуже низькі потреби споживання.

Потреби людини безмежні, а їх різноманітність є ознакою могутності економічної системи. Постійне зростання потреб за час існування людської цивілізації свідчить про дію всезагального економічного закону зростання потреб. Внутрішніми суперечностями його є досягнутий рівень виробництва і споживання та зрослі на цій основі потреби людей. Ця суперечність є рушійною силою розвитку будь-якої економічної системи.

Закон зростання потреб — закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробництвом і досягнутим рівнем задоволення потреб людей (або особистим споживанням), розвиток яких (зв'язків) спричиняє появу нових потреб та засобів їх задоволення.

Дія цього закону зумовлена прогресом технологічного способу виробництва, вдосконаленням відносин власності, зростанням згуртованості працівників, їхньої самосвідомості, розвитком почуття людської гідності, культури та іншими чинниками.

У XIX ст. німецький економіст Е. Енгель довів, що із зростанням величини доходів частка витрат на придбання товарів першої необхідності скорочується, а частка витрат на інші товари і послуги зростає. Ця залежність отримала назву закону Енгеля.

В Україні у 90-х роках XX ст. вимоги закону зростання потреб значною мірою не реалізовувалися, про що свідчило значне звуження платоспроможного

попиту населення. Внаслідок цього тривалість і глибина кризових явищ в економіці виявилися значно більшими, ніж найглибші кризи, яких зазнали окремі країни протягом останніх двох століть.

4. Економічні інтереси

Якщо людина усвідомила свої економічні потреби і прагне домогтися їх реалізації шляхом постановки конкретної мети, то такі потреби виявляються як економічні інтереси. Їх можна визначити з урахуванням різних суб'єктів господарської діяльності.

Економічні інтереси — усвідомлені економічні потреби окремих людей, трудових колективів, соціальних верств, груп і класів.

Економічні інтереси є також формою вияву різних типів і форм відносин власності. Відповідно до їх кількості розрізняють кількість типів і форм економічних інтересів. Так, існування трьох основних типів власності (приватної, колективної та державної) зумовлює існування приватних, колективних та суспільних інтересів.

Названі типи власності існують в окремих формах. Приватна — у формі приватної трудової та приватної нетрудової (рабовласницької, феодальної та капіталістичної) власності. Тому існують економічні інтереси дрібного ремісника, фермера тощо, які є формою прояву трудової приватної власності, та інтереси капіталіста, феодала та інші, що е формою прояву нетрудової приватної власності.

Економічні інтереси більшості сучасних найманих працівників спрямовані на отримання предметів споживання та послуг, а інтереси власників засобів виробництва — на збільшення різних видів власності (цінних паперів, нерухомого майна, коштовних металів та ін.). Тому засобом реалізації економічних інтересів працівників є отримання заробітної плати, а власників засобів виробництва — привласнення прибутків.

Останніми десятиліттями в розвинутих країнах світу через широке розповсюдження акцій, впровадження нових форм заробітної плати (наприклад, участі у прибутках) економічний інтерес деяких найбільш кваліфікованих

працівників частково реалізується в отриманні частини прибутку (у формі дивідендів). Так, у США наприкінці 90-років XX ст. вартість акцій, що знаходяться на руках у населення, становила понад 13 трлн. дол., або приблизно 32% майна американських сімей, а щорічні доходи на них досягали 24%.

Колективні інтереси також існують у двох основних формах:

1) трудові колективні інтереси, тобто інтереси працівників, які викупили підприємство (таких підприємств у США налічується до 11 тис.). У Законі України "Про власність" власність трудових колективів також названа пріоритетною. Проте шляхом надмірних податків, необґрунтованої економічної політики держава унеможливлює реалізацію цієї форми власності;

2) колективна капіталістична власність, яка утворюється шляхом злиття капіталів кількох підприємців.

Економічні інтереси стають могутньою рушійною силою соціально-економічного прогресу, коли оптимально поєднуються особисті (в тому числі приватні), колективні та суспільні інтереси. Таке поєднання необхідне на рівні окремого підприємства, галузі та всієї держави. На рівні підприємства воно здійснюється шляхом впровадження прогресивних форм заробітної плати, раціонального розподілу прибутку на стимулювання праці, розширення масштабів виробництва та відрахувань у державний бюджет тощо. Досвід окремих країн свідчить, що оптимальне поєднання колективних і суспільних інтересів відбувається тоді, коли до державного бюджету вилучається від 35 до 40% отриманих підприємством прибутків.

Оптимальне поєднання економічних інтересів на рівні держави спостерігається тоді, коли отримані державою через механізм оподаткування кошти раціонально розподіляються на соціальні витрати (розвиток освіти, охорони здоров'я та ін.), захист довкілля, розвиток економіки, оборону тощо.

Серед різних типів економічних інтересів нині домінують колективні, насамперед трудові колективні інтереси. Це зумовлено тим, що на підприємствах, де переважає колективна праця, створюються матеріальні та нематеріальні блага. При цьому повинні оптимально поєднуватись особисті та колективні інтереси,

кожен член трудового колективу має бути впевнений, що створений спільними зусиллями дохід підприємства, в тому числі частина прибутку, будуть раціонально розподілені відповідно до кількості та якості праці.

Висновки

1. Основні економічні моделі людини створені: а) класичною політичною економією; б) кейнсіанським та інституційним напрямами;

в) марксистською політичною економією; г) В. Вернадським, який людину розглядає як космічне явище.

2. Основним суб'єктом будь-якої економічної системи є людина економічна, її найглибшою внутрішньою сутністю є суперечлива єдність людини-працівника і людини-власника, що розкривається у дії закону єдності праці та власності. Появі нових рис людини-працівника повинен відповідати процес розвитку рис людини-власника, що зміцнює стабільність економічної системи.

3. Сутність людини економічної зумовлена сукупністю її економічних потреб. Вони є внутрішнім мотивом людини, який спонукає її до економічної діяльності з метою забезпечення добробуту власного та членів сім'ї.

4. Існують різні види класифікації економічних потреб, які підпорядковані закону зростання потреб і закону Енгеля. Важливу роль у пізнанні сутності людини економічної відіграють потреби людини-працівника і людини-власника.

5. Формами вияву економічних потреб є економічні інтереси. Це усвідомлені потреби, які людина прагне задовольнити шляхом ставлення конкретної мети і завдань. Основними типами економічних інтересів є індивідуальні, колективні та суспільні.

6. Якщо серед потреб людини переважають потреби у творчій праці, підвищенні освіти, збільшенні вільного часу, спорті, служінні колективу й суспільству тощо, це свідчить про домінування рис людини соціальної.

Тема 4.
Суспільне виробництво. Його результати та економічна ефективність

План лекції

1. Сутність і фактори суспільного виробництва.
2. Відтворення суспільного виробництва: результат та ефективність.
3. Форми суспільного виробництва. Товар і його властивості.
4. Гроші та їх функції.

1. Сутність та фактори суспільного виробництва

Для того, щоб жити, людина має задовольняти свої потреби. Оскільки людина має двоїсту природу (біологічну і соціальну), потреби поділяють на первинні (нижчі) та вторинні (вищі). Під першими розуміють фізіологічні потреби людей в їжі, одязі, взутті, житлі тощо. Вторинні утворюють головним чином соціальні потреби в освіті, літературі, мистецтві, розвагах, у спілкуванні з іншими людьми тощо.

Загальновизнані потреби мають об'єктивний характер, необхідність їх задоволення породжує у людей, фірм і суспільства економічні інтереси. **Економічні інтереси** – це усвідомлені потреби, виражені в якісній чи кількісній формі, задоволення яких є життєво необхідним для функціонування економічного суб'єкта (держави, підприємства, індивіда). Саме економічні інтереси виступають стимулами до трудової та підприємницької діяльності, формують матеріальну зацікавленість у її результатах. Саме інтереси та потреби людей є вихідним пунктом процесу виробництва та його спонукальним мотивом.

Необхідні для задоволення потреб людини блага не існують у природі в готовому вигляді, їх потрібно створювати. **Виробництво** – це процес створення товарів і послуг для задоволення потреб людини.

Для того, щоб розпочати процес виробництва, треба поєднати фактори виробництва (елементи продуктивних сил), необхідні для виготовлення того чи іншого продукту.

Фактори виробництва поділяють на особисті та речові. У сучасній економічний теорії існує дві класифікації факторів виробництва, що представлені на рис. 2.1.

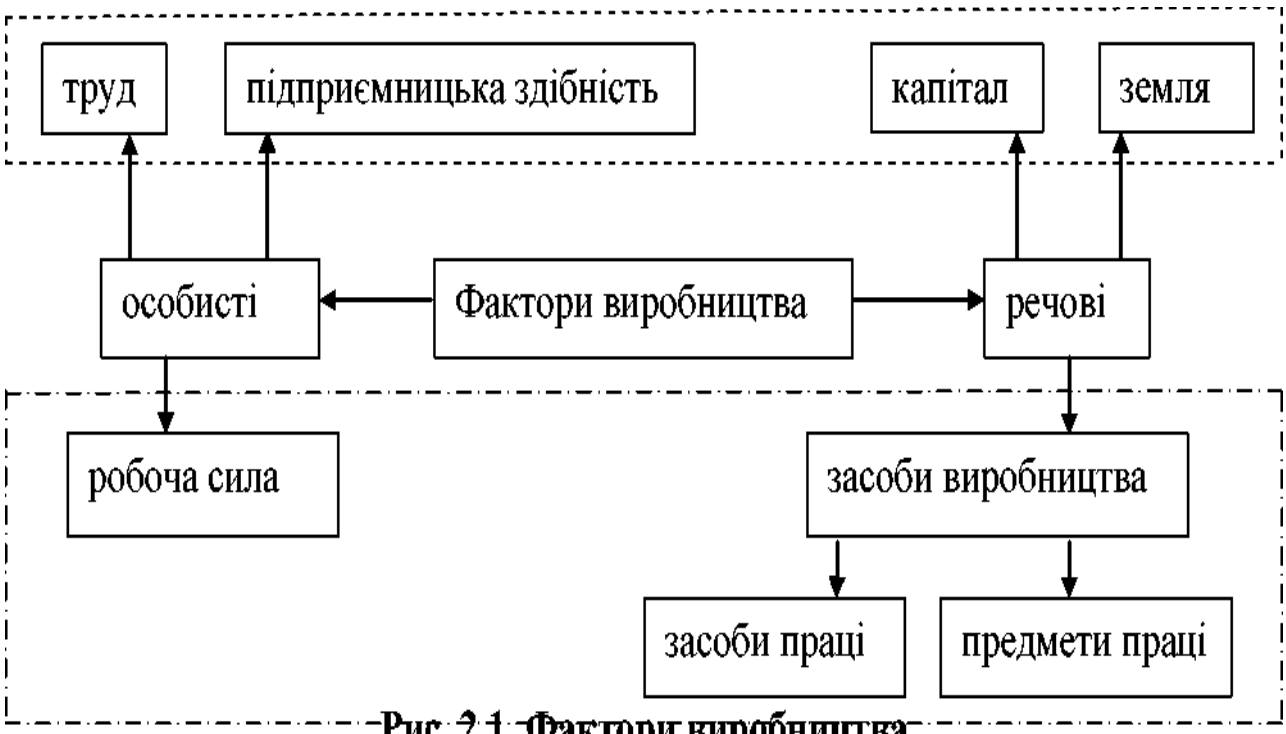


Рис. 2.1. Фактори виробництва

Перша класифікація робить акцент на ролі фактора у процесі виробництва. Відповідно до неї до особистих факторів виробництва відносять робочу силу, а до речових (які мають назву засоби виробництва) - предмети праці та засоби праці.

Робоча сила - це здатність до праці, сукупність фізичних, розумових і творчих сил людини, які використовуються при створенні життєвих засобів. Робоча сила споживається в процесі праці.

Засоби виробництва поділяються на предмети і засоби праці. Під **предметами праці** розуміють усе те, на що спрямована людська праця (земля, сировина, матеріали, енергоносії). **Засобами праці** називають те, за допомогою чого людина впливає на предмети праці (верстати, обладнання, машини, виробничі будівлі, споруди, комунікації, а також природні умови виробництва).

Таким чином, робоча сила є активним фактором виробництва, предмет праці - пасивним фактором виробництва, а засіб праці - посередником між ними.

Друга класифікація факторів виробництва бере до уваги їх походження. Відповідно до неї до особистих факторів виробництва відносять труд та підприємницьку здібність (здатність ефективно поєднувати і використовувати інші фактори виробництва, створювати і застосовувати нововведення, йти на допустимий виправданий ризик), а до речових - капітал (усі вироблені людиною засоби виробництва) та землю (природні ресурси - корисні копалини, земельні, лісні та водні ресурси, флора і фауна). Наприклад, для того, щоб

виростити пшеницю, потрібні наступні фактори виробництва: труд сільськогосподарських працівників, підприємницькі здібності фермера, сільськогосподарські машини (фактор капітал), родючі ґрунти (фактор земля).

В процесі еволюції виробництва його фактори постійно розвиваються. З'являються нові предмети праці, відсутні в природі матеріали з наперед заданими властивостями (наприклад, полімери, синтетичні смоли, термостійкі високоміцні та інші матеріали), в результаті чого виробництво звільняється від обмеженості природних матеріалів. Науково-технічна революція породжує принципово нові засоби праці (електронно-обчислювальні машини нових поколінь, персональні комп'ютери, верстати з числовим програмним управлінням, робототехнічні комплекси, роторні та роторно-конвеєрні лінії, обробні центри тощо), що мають високу продуктивність та служать основою інтенсифікації виробництва і створення більш сприятливих умов праці. Поступово підвищується кваліфікація і вимоги до робочої сили, а також змінюється сам характер праці - спостерігається еволюція від фізичної до розумової і далі - до творчої праці.

Поступово виникають нові фактори виробництва. В умовах постіндустріального суспільства самостійними та системо утворюючими стають такі фактори як менеджмент (організація і управління виробництвом), наукові знання, інформація, екологія.

Класичні фактори виробництва мають дуже специфічне використання у тіньовому секторі суспільного виробництва. Тут використання особистого фактору як сукупності фізичних та розумових здібностей людини, перш за все, має за мету не здійснення суспільно корисної праці, а її спрямування до суспільно шкідливої та часто прямо забороненої діяльності. Особистий фактор тіньової економіки не є однорідним, він складається з різних «класів», які і формують піраміду сучасного кримінального виробництва. Вершину цієї піраміди складають корумповані урядовці, які, використовуючи службове становище, за хабарі покривають інших злочинців. Другий шар цієї піраміди заповнюють легальні підприємці, які шляхом підкупу можновладців ухиляються від виконання прийнятих у суспільстві правових норм (організація окремих видів виробничої діяльності, сплата податків тощо). Третій шар піраміди займають представники безпосередньо кримінального світу, пов'язаного з різними видами суто злочинних промислів: рекет, кілерство, шахрайство, наркобізнес, незаконне виготовлення та реалізація зброї, проституція тощо. Слід зазначити, що всі названі прошарки особистого фактору

виробництва кримінальної економіки тісно пов'язані між собою та становлять значну небезпеку для суспільного розвитку.

Щодо використання засобів виробництва у тіньовій економіці, то тут, перш за все, має місце протизаконне використання у різних секторах таких предметів праці**,** як рідкоземельні та кольорові метали, а земля використовується для вирощування різних видів наркотичних рослин.

Засоби праці у кримінальній економіці виступають як знаряддя злочинів, тому що використання комп'ютерів, засобів зв'язку, верстатів та обладнання, автомобілів тощо має на меті їх застосування у злочинних або напівкримінальних намірах.

2. **Відтворення суспільного виробництва: результат та ефективність.**

Поєднання особистого та речових факторів становить зміст процесу виробництва.

Виробництво завжди носить суспільний характер, бо будь-яке життєве благо створюється або в результаті кооперації або в результаті поділу праці. Навіть праця окремого ремісника, фермера, письменника, програміста є частиною суспільного виробництва, бо вони працюють у системі суспільного поділу праці.

Суспільне виробництво - це сукупність окремих виробництв в їхньому взаємозв'язку, взаємодії та взаємозалежності.

Оскільки потреби постійно відновлюються, має відтворюватися і процес створення благ, що їх задовольняють.

Відтворення - це процес суспільного виробництва, що розглядається не як окремий акт, а як процес, який повторюється та відновлюється.

Відтворення суспільного виробництва передбачає постійне відновлення системи економічних відносин, тобто відносин виробництва, розподілу, обміну і споживання (які стають його фазами), а також продуктивних сил в складі матеріально-речового (засоби виробництва) і особистого (робоча сила) факторів виробництва.

Розрізняють наступні типи відтворення:

- **просте** (виробництво здійснюється у незмінних масштабах);
- **розширене** (в кожному наступному циклі створюється більша кількість продукції);
- **звужене** (в кожному наступному циклі створюється менша кількість продукції).

Результати виробництва втілюються у життєвих благах - продуктах виробництва. Результатом суспільного виробництва є **сукупний суспільний продукт** - сукупність усіх матеріальних і духовних благ, що вироблені у національному господарстві за певний період часу (рік, місяць, день).

Сукупний суспільний продукт має наступну натурально-речову структуру:

предмети споживання - речі, які задовольняють потреби людей безпосередньо як життєві матеріальні та духовні блага;

засоби виробництва - речі, які задовольняють потреби людей опосередковано, шляхом використання їх для виготовлення інших благ;

послуги - корисний ефект людської праці, який не має речової форми і споживається в момент його виробництва;

воєнна продукція - товари, що задовольняють потребу суспільства у національній безпеці.

Товари та послуги кримінальної економіки мають свою специфіку. **Товар кримінальної економіки** - це специфічний продукт праці, призначений для задоволення асоціальних (протизаконних) потреб, який приносить його виробнику надвисокі і суспільно необліковані прибутки. Таким чином, товар тіньової (кримінальної) економіки має наступні особливості:

- він становить речову основу кримінальних економічних відносин;
- використання цього товару має на меті задоволення асоціальних (протизаконних) потреб (незаконно виготовлена зброя - вчинення вбивств; наркотичні засоби - задоволення наркотичних потреб, фальшиві гроші - незаконне збагачення тощо);
- виготовлення та реалізація товарів кримінального роду дозволяє отримувати надвисокі прибутки (наприклад, торгівля деякими наркотичними речовинами дозволяє отримувати до 500 та більше % прибутку).

Слід зауважити, що розповсюдження товарів та послуг кримінальної економіки становить значну загрозу національній безпеці країни. Виникає загроза як життю людей, так і добробуту суспільства, оскільки розповсюдження подібних товарів супроводжується відтворенням асоціальних цінностей, які у свою чергу руйнують самі підвалини суспільних відносин.

Важливою характеристикою суспільного виробництва є його ефективність**.**

Виробництво є ефективним, якщо вартість створеного продукту перевищує витрати на його виробництво. Поняття ефективності виробництва стосується як окремого підприємства, так і національного господарства у цілому.

Для вимірювання ефективності виробництва розраховують показники віддачі і ємності. Показник віддачі характеризує результат, який припадає на одиницю використаних ресурсів, і розраховується як відношення результатів виробництва до витрат, пов'язаних з ним. Показник ємності показує, які витрати потрібно зробити, щоб отримати одиницю результату, і розраховується як відношення витрат ресурсів до результатів виробництва. Таким чином, показники віддачі і ємності є оберненими один до іншого.

Показники віддачі і ємності розраховуються окремо за кожним фактором виробництва. Вони мають специфічні назви в залежності від аналізованого фактора виробництва, але методика розрахунку однакова (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Показники ефективності виробництва

Фактор виробництва	Показники ефективності виробництва	
	Показник віддачі	Показник ємності
Робоча сила	Продуктивність праці	Трудоємність
Предмет праці	Матеріаловіддача	Матеріалоємність
Засіб праці	Фондовіддача	Фондоємність

Вказані показники характеризують економічну ефективність.

Однак не менше значення має також і соціальна ефективність. Її характеризують такі показники як умови праці, характер і змістовність праці, співвідношення робочого та вільного часу, вплив виробництва на навколишнє середовище тощо. Досвід світової економіки показує, що часом підвищення економічної ефективності супроводжується погіршенням показників соціальної ефективності: надмірною інтенсифікацією праці, фактичним зменшенням вільного від роботи часу, забрудненням навколишнього середовища.

3. Форми суспільного виробництва. Товар та його властивості.

Існують дві основні форми суспільного виробництва - натуральне і товарне.

Історично першим виникло натуральне виробництво.

Натуральне виробництво - це така форма організації виробництва, при якій процес створення матеріальних благ спрямований безпосередньо на задоволення власних потреб виробника. В таких умовах створений продукт (його називають натуральний продукт) не набуває товарної форми, а утворює фонд життєвих коштів самого виробника. Натуральне виробництво можливе за умови незначних за обсягом і одноманітних за складом потреб.

Натуральне виробництво існувало у первісних народів, у рабовласницьких державах, у феодальну епоху. Ця форма господарювання характерна для традиційної економічної системи. В сучасних умовах натуральне виробництво існує у слаборозвинених державах, де переважає доіндустріальна економіка. На індустріальній стадії розвитку натуральне господарство змінює товарне виробництво.

Товарне виробництво - це така форма організації виробництва, при якій продукт виробляється не для власного споживання, а для обміну (продажу). В умовах товарного виробництва економічні відносини між людьми проявляються через ринок, через купівлю-продаж продуктів їхньої праці, а сам продукт праці стає товаром.

Життєздатність товарного виробництва пояснюється тим, що йому притаманний ефективний механізм економічного змагання виробників, який забезпечує могутні стимули до економічного зростання; товарне виробництво має унікальну здатність адаптуватися до різноманітних форм власності; в умовах товарного виробництва виробники достатньо гнучко реагують на швидкозмінні потреби споживачів, забезпечують більш повне їх задоволення і цим реалізують стратегічну мету суспільного розвитку.

Найважливішою категорією товарного виробництва є **товар** - продукт праці, призначений для обміну шляхом купівлі-продажу. В свою чергу, обмінюватися може лише те, що потрібно людям, що має певну корисність. Ця властивість товару задовольняти певну потребу людини називається **споживна вартість товару**. Споживну вартість має будь-який товар, але він може її втратити, якщо втратить свої корисні властивості або зникне сама потреба у цьому товарі.

Для того, щоб стати товаром, продукт повинен мати ще одну властивість - спроможність обмінюватися на інші товари. Ця властивість товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях називається **мінова вартість товару**.

Отже, товар має дві властивості - споживну вартість і мінову вартість. Ці властивості

є результатом двоїстого характеру людської праці, що міститься в товарі. З одного боку - праця завжди є конкретною, тобто являє собою цілеспрямовану специфічну виробничу діяльність людини (наприклад, пекаря, столяра, будівельника), результатом якої є певна споживна вартість (наприклад, хліб, меблі, дім відповідно). З іншого боку, праця є абстрактною, тобто будь-який вид роботи вимагає затрат людської енергії (фізичної або інтелектуальної). Результатом абстрактної праці є **вартість** - втілений в товарі суспільний труд, необхідний для його виготовлення. Саме вартість є тим спільним, що є в кожному товарі і дає можливість порівнювати різні за споживною вартістю товари і визначати пропорцію обміну. Вартість в процесі обміну набуває форми мінової вартості.

Чим же визначається вартість товару? Згідно із **законом вартості**, вартість товару вимірюється суспільно необхідними витратами на його виробництво. Ці витрати відображають середні умови виробництва товару в країні, тому вартість є своєрідним нормативом, який формується на ринку і в який виробники мають «вкластися». Саме вартість лежить в основі цін на товари.

Закон вартості має велике значення для функціонування товарного виробництва:

- є стихійним регулятором товарного виробництва - визначає величину витрат, ціни, розмір прибутку;
- стимулює підвищення ефективності виробництва через необхідність «вкладатися» у суспільно необхідні витрати;
- сприяє перерозподілу ресурсів від неефективних виробників до ефективних через механізм банкрутства.

4. Гроші та їх функції.

Процес поступового еволюційного розвитку обміну породжує появу особливого товару, який стихійно виділяється з поміж усіх інших товарів для виконання функції загального еквіваленту обміну. Цей товар отримав назву гроші. Отже, **гроші** - це особливий товар, який виконує роль загального еквівалента обміну. З появою грошей виникла і **ціна** - грошовий вираз вартості товару.

Сутність грошей проявляється у їх функціях:

1) **міра вартості** - за допомогою грошей вимірюється вартість усіх інших товарів. Цю функцію гроші виконують ідеально, шляхом призначення товарам цін;
2) **засіб обігу** - гроші опосередкують мінові відносини. Цю функцію гроші виконують

реально;

3) **засіб платежу** - гроші обслуговують погашення різних боргових зобов'язань (виплата заробітної плати, сплата ренти, податків, комунальних платежів, кредитних платежів);
4) **засіб накопичення** - за допомогою грошей утворюються заощадження, тобто грошові резерви з метою страхування або нагромадження багатства. Цю функцію найкраще виконують стабільні валюти;
5) **світові гроші** - обслуговування міжнародних розрахунків. Цю функцію виконують тільки вільно конвертовані валюти (долар США, фунт стерлінгів, євро, єна тощо).

Грошовий обіг - це рух грошових коштів в готівковій та безготівковій формах, що обслуговують реалізацію товарів, а також нетоварні платежі в національній економіці.

Виділяють наступні форми грошового обігу:

готівковий обіг - сукупність платежів готівковими коштами (банкноти, казначейські білети, білонні монети) при купівлі товарів, оплаті різних видів послуг, при виплаті заробітної плати, пенсій, субсидій тощо;

безготівковий обіг - це сукупність платежів, що здійснюються без використання готівкових грошей, а на основі банківських депозитів за допомогою чеків, векселів, платіжних карток.

Між готівково-грошовим та безготівковим оборотом існує тісна взаємозалежність: гроші постійно переходять із однієї сфери в іншу, змінюючи форму готівкових грошових знаків на депозит в банку, та навпаки. Тому безготівковий платіжний оборот невід'ємний від обігу готівкових грошей і створює разом з ними єдиний грошовий обіг країни.

Грошова система - це встановлена державою форма організації грошового обігу в країні.

Грошова система складається історично, її зміст і структурні елементи відображають досягнутий соціально-економічний рівень розвитку країни. Вона є складовим елементом господарського механізму і регулюється законами, встановленими державою. Грошова система є важливим елементом суверенітету країни.

Грошова система містить наступні елементи:

грошова одиниця - це встановлений законодавством грошовий знак, що є засобом виміру та вираження цін усіх товарів. Грошова одиниця встановлюється законодавством

країни з урахуванням соціально- економічних та історичних закономірностей її розвитку. У Конституції України (ст.99) зазначається, що грошовою одиницею України є гривня. Розмінною грошовою одиницею в Україні є копійка. Грошова одиниця є лічильною одиницею, тобто одиницею масштабу цін усіх товарів;

масштаб цін - це засіб вираження вартості (ціни) товарів у грошових одиницях. Масштаб цін встановлюється й змінюється у законодавчому порядку;

державні грошові знаки - визначаються законодавством держави і мають законну платіжну силу, обов'язкові до приймання на території всієї країни.

Розрізняють такі види державних грошових знаків:

банківські білети - вид державних грошових знаків, які випускаються в обіг центральним емісійним банком країни;

казначейські білети - вид державних грошових знаків, які впроваджуються в обіг при бюджетній емісії спеціально уповноваженим державним органом (казначейством);

розмінна (білонна) монета - дрібна частина державних грошових знаків, яку випускають для зручності обслуговування роздрібного обігу;

валютний курс - це співвідношення між грошовими одиницями (валютами) різних країн. В залежності від типу грошової системи валютний курс може визначатись ринком або встановлюватись державою в особі уповноважених нею органів;

організація емісії та обігу грошових знаків включає визначення сфер готівкових і безготівкових розрахунків, режим використання грошей на рахунках, форми розрахунків, порядок платежів тощо. Порядок емісії та обігу грошових знаків встановлюється державою і регулюється законодавством країни;

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

суб'єкт грошово-кредитного і валютного регулювання - в ролі такого органу в більшості країн виступає центральний емісійний банк, в Україні - Національний банк України.

Важливою умовою стабільного функціонування грошової системи є відповідність між вартістю товарів, створених в країні, і кількістю грошей, які знаходяться в обігу та опосередковують реалізацію товарів. Ця відповідність складає суть **закону грошового**

обігу. Він визначає, що кількість грошей, необхідних для обігу (з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці), має відповідати обсягу товарної маси, призначеної для реалізації на ринку.

$$PC) = Mx^{\wedge}$$

де: M - грошова маса;

V - швидкість обігу грошей;

P - рівень цін;

P - обсяг виробництва;

PO - товарна маса;

MxV - грошова маса.

Відповідно: M= P O / V.

Порушення пропорції між товарною та грошовою масою призводить до інфляції (знецінення грошей). З метою стабілізації грошового обігу можуть поводитися **грошові реформи** - повна або часткова структурна перебудова державою наявної в країні грошової системи. В рамках грошової реформи можуть здійснюватися наступні заходи:

деномінація - обмін усіх старих грошових знаків на нові в певній пропорції з одночасним перерахуванням у цій пропорції цін, тарифів, заробітної плати, пенсій, стипендій, балансової вартості капіталу, платіжних зобов'язань тощо. Внаслідок деномінації відбувається укрупнення масштабу цін (стандарту вартості), що призводить до різкого зменшення грошової маси в обігу; спрощуються і здешевлюються всі розрахунки, зменшуються витрати на забезпечення грошового обігу тощо;

нуліфікація - анулювання існуючих грошових знаків., коли стає недоцільним будь-який обмін їх на нові гроші. Такий захід проводять за умови надзвичайно великого падіння купівельної спроможності грошей, прийнятий він також при зміні влади, при створенні власної національної грошової системи.

девальвація - зниження офіційного курсу національної валюти. Девальвація стимулює експорт, робить його дешевшим. Одночасно імпорт дорожчає, що призводить до зниження внутрішнього попиту. Для населення девальвація означає подорожчання імпортних товарів та зростання реального рівня цін.

ревальвація - підвищення курсу національної валюти по відношенню до іноземних

чи міжнародних валют.

З 2 по 16 вересня 1996 року в Україні було проведено грошову реформу з деномінацією грошової одиниці. В результаті проведення грошової реформи наша держава отримала нову грошову одиницю - гривню. Внаслідок обміну українських карбованців (купонів) (які були нуліфіковані) на гривні замінено діючий масштаб цін. У ході проведення реформи діяв єдиний порядок обміну грошових купюр. Упродовж двох тижнів старі грошові знаки були вилучені з обігу та обміняні без будь-яких обмежень у пропорції 100000:1. Відповідно до цього було змінено ціни всіх товарів і послуг, розміри тарифів, заробітної плати, пенсій, платіжних зобов'язань тощо. Всі операції з перерахування у гривню залишків коштів, які знаходилися у безготівковому обігу було проведено в перший же день реформи. Грошова реформа в Україні базувалася на принципах повної прозорості і неконфіскаційності.

Тема 5.

Економічні відносини власності. Форми власності.

План лекції

1. Власність, її сутність і місце в економічній системі
2. Суб’єкти та об’єкти власності
3. Типи, форми і види власності
4. Тенденції в розвитку відносин власності в Україні

Власність – це економічні відносини між людьми з приводу привласнення засобів виробництва, робочої сили предметів споживання, послуг, об`єктів інтелектуальної власності в усіх сферах суспільного виробництва.

Найважливішими підсистемами власності є економічна та юридична власність.

Економічна власність має:

- а) Кількісний аспект власності – означає певну сукупність матеріальних благ, різноманітних об`єктів власності, в тому числі об’єктів інтелектуальної власності. Залежно від того, в чиїх руках вони зосереджуються (феодал, капіталіст) формується відповідний суспільний спосіб виробництва;
- б) Якісний аспект власності – виражає систему виробничих відносин між людьми щодо привласнення об`єктів власності у всіх сферах суспільного відтворення. Вираження даної власності є такі економічні категорії – вартість, ціна, податок, прибуток, і т д.

Економічна власність тісно пов’язана з юридичною.

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

Найважливіші категорії юридичної власності є:

- а) Володіння – право виключного фізичного контролю над об’єктом власності (продавати, дарувати, здавати в оренду);
- б) Використання;
- в) Розпорядження – це комплекс заходів, які дозволяють відчужувати об’єкти власності: продавати, закладати, дарувати, передавати спадково, і т п.

Поняття власності знаходить свій прояв в її об’єктах і суб’єктах. Об’єктами власності є матеріальні блага (засобі виробництва), національне багатство в цілому, навколишня природа.

Об'єктами державної власності є земля, її надра, води, ліси. Державі належать основні засоби виробництва в промисловості, с/г, будівництві, засоби транспорту і зв`язку, комунальні та інші господарства, основний міський житловий фонд, а також інше майно необхідне для здійснення завдань держави.

Об'єктами кооперативної власності є засоби виробництва і майно, необхідне для здійснення кооперативних статутних завдань, кінцевий результат функціонування кооперативів.

Об`єктами індивідуальної власності є матеріальні блага для функціонування виробничої і невиробничої сфери, особистого підсобного господарства, тобто засоби виробництва для ведення індивідуального, партнерського і колективного виробництва, а також предмети споживання, житло, одяг, побутові речі.

Суб'єктами власності є носії відносин власності. Головним носієм цих відносин виступає працівник як господар своєї держави і власник свого капіталу. В цілому суб`єктами власності в Україні є: народ України, громадянин України, юридичні особи, держава, іноземні носії власності.

Суть власності знаходить свій прояв в її функціях:

- а) Функція управління суспільним виробництвом;
- б) Визначає і фіксує власника;
- в) Покладає сувору відповідальність на власника за збереження власності;
- г) Викликає інтерес до її ефективного використання задля здобуття прибутку.

Вся історія розвитку суспільного виробництва базується на різних модифікаціях двох форм власності: приватної та державної.

Приватна власність виражає відносини між людьми з приводу привласнення засобів та результатів виробництва окремими людьми – власниками цих засобів.

За характером поєднання робочої сили і засобами виробництва приватна власність поділяється на приватну трудову, нетрудову, рабовласницьку, феодальну та капіталістичну. В сучасних умовах приватна власність розмежовується на індивідуальну, сімейну та колективну власність.

Інша форма власності – державна. За цією формою власником засобів виробництва є держава. Державна власність утворюється за рахунок державного бюджету або націоналізації приватних підприємств (25 – 35%).

Верховна Рада України прийняла Закон "Про власність" 7.02. 92 р, який встановлює такі форми власності:

- Індивідуальна – власність громадян;
- Колективна – власність трудових колективів;
- Державна – суб'єктом є Українська держава в особі Верховної Ради України;
- Змішані форми.

Головним матеріальним елементом у структурі власності завжди дула власність на землю, будівлі, машини та інші засоби виробництва. В сучасних умовах основою власності стає – інформація, тобто утворюється нова форма власності **– інтелектуальна власність**.

Роздержавлення – це комплекс заходів, спрямованих на усунення монополії держави на власність, скорочення державного сектора і утворення багатоукладної економіки, посилення процесів саморегулювання економіки.

Приватизація – це процес передачі власності від юридичної особи (держава, міськрада і т д.) фізичній особі або групі осіб.

Роздержавлення і приватизація власності вимагає дотримання таких **принципів формування та реалізації:**

- Забезпечення кожному громадянину України однакового доступу до об'єктів приватизації та необмеженого вибору сфер приватизації;
- Охоплення цим процесом усіх сфер економіки, з урахуванням інтересів усіх суб`єктів;
- Використання усіх форм власності, виходячи з економічної доцільності;
- У власності держави має залишатися майно, необхідне для виконання нею своїх функцій;
- Даний процес повинен проходити під громадським контролем, з широким інформування населення.

Згідно з концепцією роздержавлення і приватизації в Україні **основними формами роздержавлення є:**

- Акціонування державних підприємств і продаж певної частини акцій громадянам та їх господарським об`єднанням;
- Оренда майна громадянам на їх господарським об`єднанням;
- Обмеження втручання держави в процес ціноутворення;

- Скасування примусового держзамовлення;
- Відмова від надання підприємствам дотацій та субсидій.

Приватизація може здійснюватися у таких формах:

- Купівля-продаж неподільних майнових комплексів за конкурсом або на аукціоні;
- Купівля-продаж часток (акції, паїв) у капіталі підприємств за конкурсом, на аукціоні, на фондовій біржі;
- Викуп майна зданого в оренду з викупом;
- Викуп майна трудовим колективом, безплатне передання окремих підприємств або частини їх майна;
- Ліквідація підприємств у відповідності із законодавством України, і продаж їх майна за конкурсом, на аукціоні, на біржах, через торгівельну мережу.

Тема № 6

Тема лекції: Товарне виробництво, як основа ринку

План лекції

1. Форми суспільного виробництва.
2. Товарне виробництво.
3. Суть і властивості товару.
4. Економічна природа вартості.

1.Форми суспільного виробництва

Історія економічного розвитку людства дозволяє виділити дві основні форми суспільного виробництва (господарства): натуральне, або самодостатнє, виробництво і товарне виробництво.

Натуральне (самодостатнє) господарство, яке існувало за умов традиційної аграрної економіки, – це така форма господарства, за якої продукт створюється заради власного споживання або використання в окремій замкнутій господарській одиниці.

Матеріальною основою натурального господарства стало архаїчне виробництво (грецьке «архаїчний» означає «старовинний», «застарілий»), що ґрунтується на примітивних знаряддях праці, нерозвиненому суспільному поділі праці, тисячолітніх виробничих традиціях. Це й дало підставу називати його традиційним виробництвом.

Натуральну форму господарства характеризує замкнутий, локальний характер виробництва, обмеженого рамками окремої господарської одиниці, що не має зовнішніх господарських зв’язків – своєрідна господарська автаркія (грецьке «автаркія» перекладається як «відрубність», «самозадоволення»); це дозволяє характеризувати його як самодостатнє виробництво, у якому як виробляються, так і споживаються усі необхідні життєві блага. Це означає, що за натурального господарства праця була універсалізованою (неподіленою), домінувала виснажлива ручна праця.

Варто наголосити, що натуральна форма виробництва історично базувалася на земельній власності, яка стала основою усіх відносин власності.

Водночас, саме відсутність приватної власності на землю, зосередження останньої в руках держави чи верховного правителя призвело до зрощування власності і влади. Такий

симбіоз породжує економічні відносини між людьми безпосередньо, а не через відносини з приводу виробництва благ.

Виділені суттєві риси натурального виробництва зумовлюють його консерватизм, зако- ∅ стеніліcть, непорушність, а разом з тим і тривкість. Саме цим можна пояснити існування протягом багатьох тисячоліть натуральної земельної общини, в основі якої знаходилася общинна власність на землю. Натуральна форма господарства відображає такий рівень розвитку виробництва, котрий зумовлює його вкрай обмежену мету – задоволення незначних за обсягом і одноманітних за якісним складом потреб, що, зрештою, визначило інертність суспільного виробництва, вкрай низькі темпи його розвитку.

Історичний досвід традиційного (самодостатнього) господарства свідчить про велику різноманітність моделей натуральної форми виробництва, до якої можна віднести первісну общину, азіатську общину, германську общину (марку), слов'янську общину (за другу), феодальне помістя та інше.

Відсутність обміну продуктами – генетична риса натурального (самодостатнього) господарства. Водночас це зовсім не означає, що обмін продуктами взагалі виключався: епізодично він відбувався, однак не відігравав помітної ролі. Як правило, при цьому обмінювалися надлишки продукту, створеного для власних потреб.

Товарна форма господарства зароджувалася у надрах натурального. Але за багатьма аспектами товарне господарство протилежне натуральному, насамперед воно відкрите і ґрунтується на приватній власності. Спочатку товарні відносини зародилися між сусідніми общиннами, а потім проникли і всередину общин, дуже повільно та поступово перетворюючи традиційне господарство у підлеглий і відмираючий елемент економічного життя суспільства.

Якщо натуральне господарство базується на виробництві продукту для власних потреб, то товарне – на виробництві товарів, тобто продукту, призначеного для обміну, а отже, для споживання зовнішніми для даного господарства економічними агентами (суб'єктами).

Заміна натурального (самодостатнього) закритого господарства відкритим товарним – дуже тривалий, складний і різноякісний процес. Це значною мірою визначалося специфікою умов функціонування натуральної форми господарювання з її консерватизмом, інертністю та закостенілістю.

Товарне господарство – така форма суспільного господарства, що заснована на випуску товарів і забезпечує взаємодію між виробництвом і споживанням через ринок, через обмін продуктами.

Товарне господарство передбачає, що блага виробляються окремими приватними, відокремленими виробниками, кожен з яких спеціалізується на створенні одного певного продукту, а тому для задоволення суспільних потреб необхідний обмін (купівля-продаж) благ на ринку. Таке розуміння товарного виробництва визначає його сутність як виробництва благ на ринок для обміну, але водночас вказує і на умови виникнення товарного виробництва.

Насамперед, необхідною умовою переходу від натурального господарства до товарного стало поглиблення поділу виробництва (праці), спеціалізація виробників на випуску певних благ.

З точки зору рівня спеціалізації і самостійності виробників, а також економічних і технологічних взаємозв'язків між різними видами виробництва, в поділі праці (виробництва) ∅ важливо виділити три його форми – загальний, частковий і одиничний. Загальний поділ праці характеризується відокремленням великих видів (сфер) діяльності, виробничою спеціалізацією великих соціальних груп людей. Це стосується насамперед уже згаданих трьох великих суспільних поділів праці (виробництва), а вже у наш час відбулось виділення і відокремлення таких великих видів діяльності, як послуги, наукове виробництво, комунальне господарство, кредитно-фінансова сфера тощо.

Загальний поділ праці здійснюється на рівні національної економіки. Частковий поділ праці стосується відокремлення окремих галузей у межах великих видів виробництва – машинобудування, металургії, добувної промисловості тощо, які, в свою чергу, поділяються на цілий ряд відокремлених галузей і виробництв. Цьому поділу праці властивий випуск готових однорідних і однотипних продуктів, об'єднаних технікотехнологічною спільністю.

Частковий поділ праці здійснюється на галузевому рівні. Одиничний поділ праці характеризує відокремлення виробництва окремих складових компонентів готових продуктів, а також виділення окремих технологічних операцій. Сюди відносять подетальний, функціональний і післяопераційний (зокрема, термічна чи електрохімічна обробка продукту) поділ праці. Одиничний поділ праці здійснюється на рівні окремих

підприємств і окремих виробників. Поділ праці завжди супроводжується спеціалізацією, кооперацією, комбінуванням і концентрацією виробництва.

Спеціалізація виробництва – відокремлення певних виробничих процесів та їх стадій один від одного.

Кооперація виробництва – такий поділ праці, за якого багато спеціалізованих виробників беруть участь у єдиному процесі виробництва або в пов'язаних між собою процесах виробництва.

Комбінування виробництва полягає в поєднанні різних виробничих ресурсів, видів і процесів праці у єдиному процесі виробництва. Концентрація виробництва – усе більше зосередження виробничих ресурсів в єдиному процесі виробництва.

Поділ і спеціалізація виробництва зумовили необхідність обміну благами для задоволення потреб виробників.

Матеріальною передумовою виникнення товарного виробництва, яке характеризується більш високим рівнем розвитку продутивних сил, став загальний поділ праці, тобто поділ виробництва між великими соціальними групами виробників. Причиною виникнення товарного виробництва стала економічна відособленість товаровиробників на ґрунті приватної власності на засоби виробництва.

Саме господарська відособленість виробників – умова необхідна та достатня для перетворення обміну благами у товарний обмін.

Тільки обмін благами між різними відокремленими власниками стає товарним.

Економічна відособленість товаровиробників полягає у тому, що вони самостійно вирішують основні питання господарської діяльності: що, як і для кого виробляти, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленим продуктом, володіння ним, його відчуження і використання у відповідності з власними економічними інтересами. Тому економічне відособлення невіддільне від власності на засоби виробництва і вироблені блага. На певному етапі свого розвитку економічна відособленість неминуче призводить до появи товарного виробництва.

З економічною відособленістю виробників товарів нерозривно пов'язані дві ознаки їх взаємних економічних стосунків – еквівалентність та відплатність обміну товарами. Вони є основоположними і корінними ознаками товарного виробництва і обміну. Господарська відособленість може здійснюватись як за умов приватної, так і колективної, корпоративної

і навіть общинної власності. У залежності від характеру розвитку вказаних умов формуються і різні моделі товарного виробництва. Однак, основною причиною зародження товарного виробництва все ж стала приватна власність на засоби виробництва і вироблений продукт.

Перехід до загального товарного господарства не означав повного зникнення натурального (самодостатнього). Традиційна аграрна економіка з самодостатнім виробництвом і нині поширена в економічно відсталих країнах. Деякі прояви натурального господарства є й за умов розвиненої економіки (зокрема, натуральне підсобне господарство тощо).

3. Товарне виробництво

Товарне виробництво зародившись, дуже тривалий час – десятки тисяч років (за свідченням археологів, в окремих куточках Землі товарний обмін виник ще понад 30 тисяч років тому) – співіснувало з натуральним, Однак тисячі років тому потреби в обміні, а отже, і в товарах, були незначними, адже більшість господарств були самодостатніми і, якщо частину продукту і обмінювали, то лише надлишки. Вони не потребували притоку продуктів ззовні. Але становище, хоча й надзвичайно повільно, поступово змінювалося.

Як конкретно-історичний тип організації економічного (господарського) життя, товарне виробництво характеризується постійним розвитком, прогресивним рухом вперед. Воно пройшло дві стадії і здійснювалося у двох формах (типах).

Початкова (перша) стадія розвитку товарного виробництва та обміну полягала в тому, що продукт набув товарної форми та обмінювався на інший продукт – це стадія так званого бартерного господарства (в обміні товар безпосередньо обмінювався на інший товар без участі грошей).

Друга стадія наступила тоді, коли посередником в обміні товарів стали гроші, а товарний обмін перетворився на товарний обіг, поряд з яким існує грошовий обіг, – це стадія грошового господарства.

Виходячи з проведеного аналізу, можна узагальнити основні передумови та ознаки товарного виробництва:

∅ суспільний поділ праці;

∅ економічна відособленість виробників на основі приватної власності;

∅ ринкова форма зв’язків виробників і споживачів:

∅ товарно-грошові відносини, які здійснюються через купівлю-продаж товарів;

∅ відносна еквівалентність товарного обміну (обмінюються вартісні еквіваленти);

∅ виробництво здійснюється на ринок задля вигоди;

∅ здійснення економічної конкуренції.

Товарне виробництво у своєму розвитку змінило дві форми (два типи) – простого і розвиненого, або підприємницького, товарного виробництва.

Можна виділити спільні риси простого та розвиненого (підприємницького) товарного виробництва:

1) приватна власність на засоби виробництва;

2) ринкова форма економічних зв'язків (на ґрунті обміну товарами);

3) економічна конкуренція.

Однак кожний тип товарного виробництва мав свою особливу специфіку.

Спершу виникло просте (нерозвинене) товарне виробництво. Його характеризували такі основні риси:

∅ суспільний поділ праці як матеріальна умова існування товарного виробництва взагалі;

∅ приватна власність на засоби виробництва і вироблений продукт;

∅ особиста праця власника засобів виробництва;

∅ задоволення суспільних потреб через купівлю-продаж продуктів виробництва;

∅ економічні зв'язки між людьми починають носити суспільний характер, адже здійснюються через ринок;

∅ мета виробництва – задоволення особистих потреб виробника – власника засобів виробництва.

Просте товарне виробництво – виробництво продуктів для обміну самостійними виробниками (селянами і ремісниками).

Просте товарне виробництво мало дуже обмежений характер і було пише невеличким острівцем в океані натурального господарства. До того ж розміри товарних господарств були дуже незначними, адже працював тільки сам власник засобів виробництва та ще, можливо, члени його сім'ї. Обмеженим був і обсяг призначеного для обміну продукту. Кінцевою метою простого товарного виробництва було задоволення особистих потреб

товаровиробника. Просте товарне виробництво, хоча й суттєво підривало основи натурального господарства, знищити і повністю замінити його не могло.

Розвинене, або підприємницьке (капіталістичне), товарне виробництво – випуск товарів на ринок з використанням найманої праці. Його характерні риси:

∅ застосовується наймана праця, тобто товаром стає і робоча сила;

∅ значне збільшення розмірів товарних підприємств і товарної маси на ринку;

∅ зростання суспільного характеру виробництва, яке працює на ринок;

∅ товарні відносини набувають всезагального характеру;

∅ мета виробництва – одержання доходу у грошовій формі.

Осібно варто розглянути питання про існування експлуатації найманих працівників за умов розвиненого, або підприємницького, товарного виробництва, коли з'являється наймана праця.

Це питання і донині є предметом наукової дискусії. Однак, якщо експлуатація найманої праці полягає у привласненні частини продукту, створеного за участю цієї праці, власником капіталу (засобів праці), то така експлуатація існувала, існує і буде існувати завжди і всюди – там, те застосовуються економічні ресурси, зокрема й наймана праця. Крім того, частина продукту відчужується від виробників заради задоволення суспільних потреб.

Водночас, якщо врахувати, що вартість продукту утворюється усіма виробничими ресурсами – не лише працею, а й капіталом, природними ресурсами і підприємницькими здібностями, і оцінюється через суму доходів на ці ресурси – заробітної плати (доходу на працю), прибутку і процента (доходів на різні форми капіталу), ренти (доходу від землі, тобто природних ресурсів), підприємницького доходу, які розподіляються за вкладом кожного фактора у виробництво, то питання про існування експлуатації найманої праці взагалі повисає в повітрі і уявляється некоректним.

Експлуатація людини людиною безсумнівно існує там, де є позаекономічний примус до праці – за рабовласницьких чи феодальних економічних відносин. За умов же товарного господарства, економічних відносин вільного ринку трудові стосунки ґрунтуються на добровільних і взаємовигідних засадах, нині працедавці та наймані працівники, інтереси яких представляють професійні спілки, виступають швидше рівноправними партнерами, аніж експлуататорами та експлуатованими.

Таким чином, в історичному розвитку товарного виробництва треба виділити два важливих етапи:

1) перетворення натурального виробництва у просте товарне;

2) перетворення простого товарного виробництва у підприємницьке (розвинене) товарне виробництво.

Перший з них став результатом суспільного поділу праці та економічної відособленості виробників, а другий виник на основі найманої праці та створення продукту для ринку.

Нинішня ринкова економіка знаходиться на етапі підприємницького, або розвиненого, товарного виробництва.

4. Суть і властивості товару

Продукт, призначений для продажу чи обміну на ринку, називають товаром.

Товаром може бути як речовий, так і неречовий продукт, або послуга; послуги матеріальні і нематеріальні також стали товарами. Товарами є й виробничі ресурси – праця (робоча сила), капітал (засоби праці), природні ресурси (земля, предмети праці, паливо і енергія), підприємницькі здібності (наприклад, праця менеджера) тощо. Нині найширшого розповсюдження набув такий специфічний товар, як інформація, яка є продуктом діяльності ∅ людей різного фаху, зокрема економістів усіх спеціальностей і напрямків.

За умов прискорення НТП особливого значення як товари набувають результати інтелектуальної праці – відкриття, винаходи, патенти, ліцензії, «ноу-хау», програмне забезпечення для комп'ютерів. З'явилися й такі незвичайні товари, як екологічно і кліматично привабливі зони відпочинку, туристичний сервіс, людські органи, спортивні видовища, освіта, новітні технології та багато іншого.

Товар є продуктом товарного виробництва. Товари як масове економічне явище з'явилися на історичній арені разом з появою простого товарного виробництва, небачено розширилися їх кількість та номенклатура за умов підприємницького товарного виробництва.

Принагідно варто зауважити, що як це не парадоксально, товари були і за традиційного натурального виробництва. Пригадаємо: натуральне, або самодостатнє, виробництво – це насамперед виробництво продукту для власного споживання. Однак надлишками продукту могли обмінюватись і за таких умов.

Коли обмінюються надлишки продукту, скажімо, двох сусідських общин, з'являються товари і навіть зародок ринку, хоча виробництво й залишалося натуральним. У цьому випадку, як і у багатьох інших подібних, товари були випадковістю, а не закономірністю.

Ситуація принципово змінилася з переходом до товарного виробництва. Як уже відомо, товарне виробництво – виробництво для задоволення потреб не виробника продукту, а інших осіб, які з'являються на ринку, щоб виміняти чи купити потрібні їм продукти.

За умов суспільного поділу праці окремі групи виробників спеціалізуються на виробництві не всіх необхідних для споживання, а лише певних продуктів. Тепер, щоб задовольнити власні потреби, спеціалізовані виробники обмінюють продукт, який виробили самі, на необхідні їм продукти, які створюють інші спеціалізовані виробники. Але це може зробити тільки приватний власник засобів виробництва і виробленого продукту, який використовує їх на власний розсуд.

Суспільний поділ праці зумовлюється дією закону економії робочого часу і веде до підвищення продуктивної сили праці, капіталу, природних ресурсів, підприємницьких здібностей та значного зростання обсягу виробленого продукту. Саме ця обставина робить вигідним обмін продуктами, тобто економія робочого часу виступає рушійною силою розвитку товарного виробництва. Суспільний поділ праці та обмін продуктами – два взаємопов'язаних і взаємозумовлених процеси.

Виникнення товарних відносин зумовлено соціально-економічною відособленістю виробників, яка виступає у формі приватної власності на засоби виробництва. За умов суспільного поділу праці економічна відособленість надає обмінові нової характеристики – він починає здійснюватися на основі врахування затрат виробничих факторів, тобто праці, капіталу (засобів праці), природних ресурсів (предметів праці і землі), підприємницьких здібностей, на створення продукту. Виникає товарне виробництво, з'являється товар як масове явище, між учасниками продуктового обміну встановлюються товарні відносини.

Будь-який товар має дві властивості:

1) корисність;

2) вартість, або цінність (виразом або формою якої є мінова вартість). **Корисність** – здатність товару задовольняти людську потребу або групу потреб.

Корисність є властивістю і нетоварного продукту. Однак корисність товару має певні особливості порівняно з корисністю продукту-нетовару.

Корисність товару є суспільною корисністю, адже створюється для обміну на ринку, для задоволення суспільних потреб, на відміну від нетоварного продукту, виробленого для власного споживання. Товаром стає тільки така корисність, яка обмінюється на іншу корисність. Водночас, прирівняти різні корисності неможливо. Зокрема, не можна порівнювати корисність велосипеда з корисністю ковбаси чи корисності телевізора і пральної машини, адже ці товари втамовують неспівставимі між собою людські потреби.

Вартість, або цінність – здатність товару обмінюватися на інші товари у певних кількісних пропорціях, завдяки спільній глибинній внутрішній суті всіх товарів, яка й називається вартістю.

Конкретною формою вартості є мінова вартість, яка як прояв (форма) вартості (цінності) «дрімає» у продукті, виробленому для власного споживання, не проявляється зовні, вона «пробуджується» лише тоді, коли продукт, потрапивши на ринок, стає товаром.

Вартість – особлива якість товару, її величина дає змогу порівнювати даний товар з іншими товарами через вимір їх вартості, що створює пропорції обміну, тобто мінову вартість.

Однак питання, що ж утворює вартість товару, його сутність, є складним і неоднозначним, адже вартість – явище глибинне, яке в обміні проявляється не безпосередньо, а через свою форму – мінову вартість (пропорції обміну).

5. Економічна природа вартості

Розглядаючи проблему визначення сутності і величини вартості товару, потрібно враховувати існування кількох альтернативних підходів стосовно цього. Ця проблема – чи не найбільш дискусійна в політичній економії.

Понад 200 років (починаючи з XVII століття) формувалася і розвивалася трудова теорія вартості (у працях В. Пе́тті, А. Сміта, Д. Рика́рдо, К. Маркса та інших її прибічників), яка стверджувала: вартість товару створюється виключно працею, витраченою на його створення, тому ця кількість праці й визначає величину його вартості. Найбільш розвиненим і послідовним є марксистський варіант цієї теорії.

Карл Маркс виходив з того, що товари, які є різними корисностями, прирівнюються між собою лише у відповідності з кількістю суспільної праці (праці визнаної ринком), що

витрачається на їх виробництво. Отже, за Марксом, вартість – це кількість суспільної праці, яка міститься в товарі. При обміні вартість проявляється через свою форму – мінову вартість.

У марксовій теорії вартості розрізняються індивідуальна та суспільно необхідна праця. Виробники одного й того ж товару витрачають на його створення різну кількість праці (кількість праці вимірюється у годинах) – праці індивідуальної. Але на ринку різні кількості ∅ ∅ ∅ індивідуальної праці усереднюються на основі найбільш типових затрат праці, така кількість праці визнається суспільно необхідною, вона тепер виступає єдиною мірою усіх одиниць даного товару на ринку.

При цьому виграють ті виробники, у кого витрати їх індивідуальної праці на виробництво даного товару менші, ніж суспільно необхідні, і програють ті, у кого вони більші.

З цих позицій, двоїста природа товару, який є поєднанням корисності і вартості, спричиняється двоїстим характером праці його виробника. Стверджується, що з одного боку, – це праця певного виду (вид праці визначається тими засобами і предметами праці, які використовуються, фахом, навичками, досвідом і вмілістю виробника), яку було названо конкретною працею. Конкретна праця створює корисність товару.

З іншого боку, праця – це фізіологічні витрати робочої сили безвідносно до виду праці. За цією ознакою – за витратами робочої сили – можна прирівняти працю виробників цілком різних товарів. У цій якості, на думку Маркса, праця є абстрактною працею, витрати якої і створюють вартість товару. Товари отримують здатність обмінюватися між собою завдяки оцінці абстрактної суспільної праці – праці, усередненої ринком і втіленої у них.

Водночас, якщо вартість – уречевлена в товарах абстрактна суспільна праця, то її величина визначається кількістю суспільно необхідного робочого часу, пересічно витраченого на створення даного товару. Суспільно необхідний робочий час – час, що відповідає пересічним для даного суспільства (галузі) умовам виробництва (середньому рівню вмілості працівників, середній напрузі праці, середньому рівню засобів виробництва).

Суспільно необхідний робочий час – величина мінлива. Вона змінюється під впливом тих чинників, що зменшують індивідуальні витрати праці на окремих підприємствах. До

таких чинників трудова теорія вартості відносить продуктивну силу (продуктивність) праці, її інтенсивність і складність.

Продуктивна сила (продуктивність) праці визначається кількістю продукту, створеного за одиницю робочого часу. Вона виявляє обернено пропорційний вплив на величину вартості: збільшення продуктивності праці зменшує витрати абстрактної праці на одиницю товару, отже зменшує й його вартість. І навпаки.

Інтенсивність праці – це її напруга, витрати робочої сили за одиницю робочого часу. Вона не впливає на величину вартості окремої одиниці товару, адже зростання інтенсивності праці рівнозначне відповідному збільшенню робочого часу та кількості створених товарів. Однак інтенсивність праці прямо пропорційно змінює вартість усієї маси товарів.

Складність праці, яка визначається загальною кількістю суспільно необхідної праці, витраченої на підготовку даного працівника, також впливає на величину вартості товару: чим праця складніша, тим більшу вартість за одиницю робочого часу вона створює.

Опоненти трудової концепції вартості трактують вартість як цінність товару, даючи йому грошову оцінку, тобто через ціну. При цьому, як правило, враховується дія не тільки праці, але й інших виробничих факторів – капіталу, природних ресурсів (землі), підприємницьких здібностей.

Серед таких теорій вартості широке розповсюдження одержала теорія «трьох факторів», розробку якої на самому початку XIX століття здійснив видатний французький теоретик Ж. Б. Сей.

Жан-Батист Сей, використовуючи деякі висновки Адама Сміта, припустив, що в створенні вартості товару беруть участь три виробничих фактори – праця, капітал і земля (природні ресурси). Величина вартості утворюється, з одного боку, сумою грошових витрат названих факторів, а з іншого – сумою факторних доходів, тобто доходів на працю (заробітної плати), капітал (прибутку) і землю (ренти), витрачених на створення даного товару. Розширений варіант даної теорії нині знаходиться в основі розрахунку величини (грошової вартості) продукту нації.

Однією з найпоширеніших теорій вартості стала теорія витрат виробництва. Її прихильниками у різний час були такі видатні економісти-теоретики, як Т. Мальтус, А. Ма́ршалл, Дж. Б. Кларк, Дж. М. Кейнс та інші. За цією теорією, вартість товару

визначається грошовою сумою витрат підприємства (витрат виробничих факторів) на створення товару. Важливим моментом тут є те, що до витрат виробництва відносять також так званий нормальний прибуток, який відображає витрати ресурсу підприємницьких здібностей. Не важко виявити спорідненість теорії витрат виробництва з теорією «трьох факторів».

Теорія попиту і пропозиції ґрунтується на уявленні, що вартість товару визначається виключно коливаннями ринкової ціни під впливом змін обсягів попиту на нього та його пропозиції. Однак ця теорія, яка повністю ототожнює вартість з ціною, не в змозі пояснити, чим же визначається вартість товару при рівності попиту і пропозиції. Теорія граничної корисності розроблялася в останній третині XIX століття представниками маржиналізму – напряму економічної думки, в основі якого знаходився аналіз граничних величин ціни, попиту, прибутку, витрат виробництва тощо, а також суб'єктивний підхід до трактування економічних явищ.

Насамперед йдеться про теоретиків австрійської (К. Менгер, Е. Бьом-Баверк, Ф. Візер) і математичної (В. Джевонс, Л. Вальра́с та інші) шкіл в економічній теорії. Згодом, наприкінці XIX століття на основі маржиналізму виникла так звана неокласична економічна теорія (А. Ма́ршалл, Дж. Б. Кларк, В. Паре́то та інші), яка дещо модифікувала теорію граничної корисності.

У найпростішій інтерпретації теорія граничної корисності виходить з визначення вартості через споживчу, суб'єктивну оцінку відносного корисного ефекту економічного блага певного виду, його цінності. Іншими словами, цінність (вартість) товару визначається мірою його корисності для споживача. Конкретним виразом цієї суб'єктивної корисності є корисність граничної одиниці даного блага – одиниці, що задовольняє найменш суттєву потребу в ньому на ринку. Корисність такої граничної одиниці блага було названо граничною корисністю.

Суб'єктивна цінність благ при обміні залежить від найменшої корисності останньої одиниці з запасу даного блага, а гранична корисність – від кількості наявних благ даного виду та інтенсивності їх споживання.

За вихідний пункт у визначенні цінності блага, беруться не усереднені витрати праці (суспільні витрати, за марксистським варіантом теорії трудової вартості), а індивідуальні

витрати найменш вмілого і найгірш оснащеного працівника (підприємства), продукт якого є граничним – останнім, що ще приймається ринком.

Виявились два напрями розвитку теорії граничної корисності споживчих благ. Так званий кардиналістський напрям зайнятий не зовсім успішними пошуками способів виміру абсолютної величини корисності благ, головного її показника, за допомогою якого можна було б виміряти граничну корисність будь-якого блага, щоб співставити граничні корисності різних видів благ. Більш продуктивний ординалістський напрям виходить з надання споживчих переваг на ринку.

Співставленням надання переваг покупцями різним благам будується порядкова функція корисності, що дає змогу виявити граничну споживчу перевагу покупця стосовно певного товару. При цьому досліджується гранична корисність не окремого блага, а їх споживчих наборів (комбінацій). Своєрідним поєднанням теорії граничної корисності благ з теорією витрат виробництва стала теорія граничних витрат виробництва, яка визначає вартість товарів граничними витратами – витратами тих підприємств, що знаходяться на грані збитковості, тобто найвищими витратами галузі. Граничні витрати, за цими поглядами, складають дійсну основу ринкових цін.

Сучасна економічна теорія при визначенні величини вартості надає перевагу теорії витрат виробництва у поєднанні з ординалістським варіантом теорії граничної корисності, не заглиблюючись в абстрактну сутність вартості. Нині відбулася майже повна відмова від принципів теорії трудової вартості.

Ще один з відомих послідовників Маркса Е. Бернштейн у кінці XIX століття розпочав критику марксистського варіанту трудової теорії, стверджуючи, що саме поняття вартості у тлумаченні Маркса «втрачає будь-яке конкретне значення і перетворюється на суто розумову конструкцію». Повторюючи слова відомого австро-американського економіста першої половини XX століття Й. Шум Петера, можна сказати, що «теорія вартості Рікардо Маркса давно забута і похована».

Тема № 7

Тема лекції: Гроші та закони грошового обігу.

План лекції

1. Походження грошей.
2. Раціоналістична і еволюційна концепції походження грошей.
3. Роль держави у запровадженні грошей

Гроші — це одне з найважливіших економічних явищ у житті людини. Вони уособлюють здоров'я, силу, славу, щедрість та красу, а їх нестача може стати причиною хворобливості, слабкості, жорстокості. Гроші дають ілюзорне відчуття сили і влади. Вони ніби матеріалізують почуття та енергію, якими люди обмінюються між собою. Гроші відіграють досить важливу роль у економічному і соціальному розвитку суспільства. Вони в центрі уваги усіх верств населення і, зокрема, науковців.

Дослідження фундаментальних проблем грошей зумовили появу відомих економічних течій і, зокрема, класичної політичної економіки. Проблеми грошей розглядалися у працях родоначальників класичної політичної економіки А. Сміта і Д. Рікардо. Дослідженням проблем грошей займався також К. Маркс. Проблемам грошей значну увагу приділяли такі відомі економісти XIX і XX ст., як Дж. С. Міль, У. Джевонсон, Л. Вальрас, М. Туган-Барановський, А. Маршал, Дж. Кейнс, П. Самуельсон, М. Фрідмен та ін.

Незважаючи на багатовікові дослідження і велику кількість теоретичних концепцій, людство і сьогодні не має однозначної і остаточної відповіді на питання сутності грошей. Пізнання природи грошей пов'язане із з'ясуванням їх походження та причин, що зумовили їх виникнення та існування у економічному житті суспільства.

В економічній теорії виділяються дві основні концепції походження грошей: еволюційна і раціоналістична. 8 Починаючи з часів Аристотеля (384—322 до н.е.) і до XVIII ст. у теорії грошей поширеною була думка, що гроші виникли внаслідок угоди між людьми або запроваджені законодавчими актами держави з метою полегшення обміну товарів. Таке трактування походження грошей отримало назву раціоналістичної концепції.

Науковий аналіз походження і природи грошей, здійснений класиками політичної економіки А. Смітом (1723—1790 рр.), Д. Рікардо (1772-1823 рр.) і К.Марксом (1818

1883 рр.), довів недостатню обґрунтованість раціоналістичної концепції. Гроші у їх найпростіших проявах виникли на ранніх ступенях розпитку суспільства. В той час фактор взаємної домовленості і державна влада ще не відігравали істотної ролі у формуванні економічних відносин. Вони не могли конституювати таку складну форму економічних відносин, як гроші. Засновники класичної політекономіки дійшли висновку, що виникнення грошей зумовлене складностями обміну результатами праці.

Потреба в обміні виникла в епоху розпаду первіснообщинного ладу. В той час люди жили замкнутими общинами, в межах яких спільно працювали і результатами праці задовольняли потреби своїх членів. У середині общини не було обміну і тому не було потреби у грошах. Але з розвитком виробництва і виготовленням надлишкових продуктів праці виникла потреба у обміні між общинами. Це зумовило появу грошей і водночас започаткувало процес руйнування самої общини.

На найнижчих етапах економічного розвитку з виготовленням надлишкових продуктів праці їх обмін відбувався досить складно. Бажання двох суб'єктів ринку щодо обміну споживчими вартостями не збігалися. Наприклад, власнику зерна потрібна була сокира, а власнику сокири — вівці, а іншому необхідна була сіль. Всі власники товару не могли здійснити обмін своїми товарами, тому що їх потреби не збігалися.

Поступово учасники обміну виявили серед продуктів обміну такий, котрий користувався найбільшим попитом серед споживачів. Тобто вони виявляли товар, що мав найвищу споживчу вартість. Цей продукт можна 9 було відносно легко обміняти в певний час на будь-який інший продукт. Таким продуктом у певному регіоні (місцевості) могли бути сіль, в іншому — хутра звірів, худоба, різноманітні черепашки тощо. Якщо на місці обміну власник, наприклад, зерна не міг безпосередньо його обміняти на сокиру, то він обмінював зерно на сіль, а потім сіль — на сокиру. У цьому випадку сіль для власника зерна слугувала не як споживча вартість, а як засіб обміну. Сіль у цьому випадку виконувала найпростішу функцію грошей — засобу обміну.

З розвитком і ускладненням обміну продукти, що виконували засіб обміну, набували нової споживчої вартості — властивості бути загальним товарним еквівалентом. У ролі загального еквівалента різні народи використовували худобу, тютюн, рибу, метали, хутра, сіль, зерно, черепашки тощо.

У міру розвитку товарного виробництва, із зростанням продуктивності праці,

ускладненням і розширенням територіальних меж обміну підвищувалися вимоги до товару, як загального еквівалента — грошей. Підвищувалися вимоги щодо портативності, здатності легкого поділу, тривалості зберігання, фізичних якостей, мати свою споживчу вартість. Формування таких вимог привело до заміни в ролі загального еквівалента таких товарів, як худоба, сіль, зерно і деяких інших, такими товарами, що виконували роль оздоблень, як перли, черепашки, хутро, а потім кусочки металів. Спочатку це були звичайне олово, залізо, мідь, а потім — срібло, золото — благородні метали.

Потреби ринку у забезпеченні ефективного обміну та його вимоги до грошей поступово набули настільки важливого значення, що відбулося розмежування природної споживчої вартості грошового товару, тобто здатності задовольняти певну потребу людини, і його специфічної споживчої вартості, як грошей. Грошовий товар повинен мати здатність задовольняти потреби ринку в засобах обігу, тобто зберігання вартості.

Отже, виникнення грошей — це тривалий еволюційний процес. Він зумовлений стихійним розвитком товарного виробництва і обміну. Таке трактування походження грошей отримало назву еволюційної концепції. 10 Вона вважається найбільш достовірною і створює основу для з'ясування сутності грошей.

Із викладеного вище випливає наступне:

а) гроші за походженням являють собою специфічний товар, що виділився з широкого різновиду звичайних товарів;

б) гроші — це результат тривалого еволюційного розвитку товарного виробництва і ринку. Вони не можуть бути сталим економічним явищем. Гроші розвиваються як за сутністю, так і за формою; в) гроші не можуть бути ліквідовані угодою людей або рішенням урядових структур держави. Вони існують доти, доки існують відповідні суспільні відносини, що зумовлюють їх функціонування.

Визнання еволюційної концепції походження грошей не знімає питання ролі держави у їх функціонуванні. Роль держави у запровадженні грошей проявляється в наступному:

а) держава бере на себе зобов'язання надавати грошам точно визначену форму;

б) встановлює контроль за створенням грошей, тобто карбуванням, фіксацією проби металу, вмісту металу в грошовій одиниці;

в) запроваджує контроль за збереженням повноцінності грошей;

г) визначає вартість (цінність) грошей і регулює масу грошей в обігу;

д) надає неповноцінним грошам сили законного платіжного засобу та приймає їх, як платежі;

е) проводить систему заходів щодо підтримання маси грошей на рівні потреби обігу за умови збереження сталих цін.

Водночас держава не може вважатися регулятором функціонування грошей. Гроші — є продукт ринку. Це зумовлено такими факторами:

а) ринок спричиняє об'єктивну потребу в грошах;

б) ринок висуває стійкі вимоги до носія грошових функцій. Держава має створити такого носія, який здатний найповніше задовольняти ці вимоги;

в) кількість грошей в обігу визначається об'єктивними закономірностями. Держава враховує їх в процесі регулювання кількості грошей в обігу.

2. Суть грошей та їх еволюція

Особлива складність суті грошей не дала змоги світовій економічній думці однозначно і повно дати їх визначення на зрозумілому рівні.

Сучасна західна грошова теорія обмежилася визначенням суті грошей як явищ, що використовуються у формі грошей. У такому визначенні проглядається спроба охопити всі можливі призначення, форми прояву і сфери використання грошей. Водночас воно не дає повної відповіді на питання сутності грошей.

Представники чи послідовники трудової теорії вартості визначають сутність грошей, обмежуючись лише їх місцем у товарному обміні. З цих позицій гроші — це специфічний товар, що має властивості обмінюватися на будь-який інший товар, тобто як загальний еквівалент. У цьому визначенні не враховується те важливе призначення грошей, яке використовується для обслуговування потреб нагромадження вартості. Порівняно з першим визначенням друге видається вужчим за перше і недостатньо повним.

Недоліки двох перших визначень грошей спробували усунути прибічники так званого портфельного підходу у трактуванні грошей. Вони використали умовний портфель активів економічного об'єкта, в якому всі активи розмістили у міру зниження їх ліквідності, тобто здатності до обміну

На першому місці у портфелі розміщується готівка грошей. Вона має найвищу ліквідність і характеризується показником, що називається агрегат М0. На другому місці — вклади грошових коштів в банку до запитання. Вони мають нищу ліквідність від готівки і

характеризуються показником М1. На третьому місці розміщені строкові вклади. Вони мають ще нищу ліквідність, за що їх назвали квазігрошима. Найнижчу ліквідність мають такі активи, як облігації.

За портфельним підходом визначення грошей охоплює їх призначення як засобу обігу, засобу платежу і засобу нагромадження. Тому таке визначення вважається повнішим за перші два. Але воно має суттєвий недолік, оскільки тут не можна провести чіткого розмежування між грошима і не грошима. Тому поряд з поняттям гроші з'являється поняття квазігроші. Маса квазігрошей визначається багатьма показниками, які відрізняються ступенем ліквідності.

Більшість сучасних економістів сходяться на думці про суть грошей як загального еквівалента. У цьому статусі грошима вважаються гроші, що мають найвищу ліквідність (агрегат М0).

За своїм місцем у товарному виробництві й обміні гроші являють собою специфічний товар, що має властивості обмінюватися на будь-який інший товар, тобто він є загальним еквівалентом.

Природа грошей як загального еквівалента визначається їх походженням. Вони виникли внаслідок стихійного виділення з усього ряду товарів одного, найпридатнішого за своїми фізичними властивостями виконувати роль загального еквівалента. Водночас гроші самі по собі є товаром, за своєю сутністю, що визначається їх місцем у товарних відносинах.

Отже, гроші як специфічний товар отримують подвійний сенс існування:

1) це звичайний товар, що має відповідну споживчу вартість;

2) це загальний еквівалент, що має мінову вартість.

Так, золото, що стало монопольним носієм грошової сутності, отримало подвійний статус: як звичайний товар і як гроші. Подвійність проявляється у його споживчій вартості і в його міновій вартості, або загальній споживчій вартості.

Між конкретною споживчою вартістю і загальною споживчою вартістю золота виникла суперечність. Якщо воно застосовується у своїй конкретній споживчій вартості, то уже не може бути використаним у Квазігроші — високоліквідні активи, що не є законним засобом платежу, але можуть використовуватися для погашення зобов'язань. Загальний споживчій вартості. І навпаки. Якщо золото використано у загальній споживчій вартості як

гроші, то воно уже не може бути застосовано у своїй природній споживчій вартості.

З розвитком товарного виробництва все більше загострюється суперечність між конкретною споживчою вартістю і загальною споживчою вартістю золота. Щоб задовольнити потреби обігу у золоті-грошах, довелося б повністю відмовитися від його використання, як конкретного товару. Розв'язання цієї суперечності було знайдено шляхом ідеалізації грошей, тобто поступового переходу загальної споживчої вартості від конкретного товару — золота до його уявного знаку, який застосовується у формі паперових грошей. Початком заміни реальних грошей-золота на уявні стало його застосування у сфері обігу. Тимчасовий характер функціонування грошей як засобу обігу відкрив шлях до заміщення грошей-золота на гроші знаки.

У реальній діяльності існує роздвоєння вартості золота як звичайного товару і як грошей. Вартість золота як товару формується під впливом зміни продуктивності праці у золотодобувній промисловості і змін суспільних потреб у золоті. Крім того, на вартість золота як грошей впливають й такі фактори, як зміни суспільних потреб у грошах для виконання своїх функцій, динаміка золотих запасів, що нагромаджені попередніми поколіннями та інші фактори. Тому вартість золота як грошей є більш сталою і менш залежною від поточних змін у золотодобуванні.

Найбільш відчутні відмінності вартості золота як звичайного товару і грошей виявляються в обігу золотих монет. Від тривалого руху в процесі обміну золоті монети стираються і тому номінальний вміст золота у монеті зменшується. Проте монети в обігу продовжують функціонувати за попереднім номінальним вмістом золота.

Отже, гроші в процесі обігу набувають особливої мінової вартості. Вона може існувати відокремлено і паралельно з вартістю того матеріалу, з якого ці монети виготовлені. Гроші, що мають товарну форму, принципово відрізняються від звичайних товарів. Вони мають не лише конкретну, а й загальну споживчу вартість. Тобто вони здатні задовольняти будь-яку з потреб людини, попередньо обмінявшись певними благами. Тому гроші стають, по-перше, абсолютним товаром, який протистоїть на ринку всіх інших товарів, по друге, вони стають мірилом всіх інших товарів і, по-третє, вони вважаються безпосереднім втіленням багатства. Гроші пройшли тривалий і складний процес розвитку. В результаті ускладнилася економічна сутність грошей, підвищилась суспільна роль і урізноманітнилась їх форма. Розвиток форм грошей відбувався у напрямі від повноцінних

грошей до неповноцінних, якими вони є зараз. Повноцінні гроші мали внутрішню реальну вартість. Вона відповідала вартості товару, який виконував функції грошей. Неповноцінні гроші набувають своєї вартості виключно в обігу.

Вартість неповноцінних грошей може істотно відхилятися від вартості того матеріалу, з якого вони виготовлені. Наприклад: банкнота, білонна монета, електронні гроші. В сучасний період усі країни світу користуються виключно неповноцінними грошима. Висхідною формою вартості грошей були товарні гроші. Спочатку, як відомо, це були предмети першої необхідності: худоба, зерно, сіль, риба тощо. На зміну предметам першої необхідності в ролі грошей прийшли предмети розкоші. Здебільшого це були прикраси: перли, хутра, намисто з черепашок тощо. Вони були менш громіздкими, довше зберігалися, мали більшу і сталу ціну. Як гроші, предмети першої необхідності та предмети розкоші були досить примітивними. Вони могли функціонувати поштучно, не підлягали поділу, виступали у своїй природній формі.

Другий великий поділ праці (відокремлення ремесла від землеробства) розширив межі товарного виробництва і обміну. Попередні гроші не могли задовольняти нових потреб ринку у зв'язку з їх фізичними властивостями. Тому їх місце на ринку зайняли метали. Ера панування металевих грошей тривала приблизно з третього тисячоліття до нової ери.

Розвиток металевих грошей відбувався двома напрямами:

а) набуття і вдосконалення монетної форми;

б) розвиток представницьких форм металевих грошей в обігу.

Початковою формою металевих грошей були прості зливки чи кусочки металу. Форма зливків зумовлювала певні незручності. У кожній платіжній операції потрібно було зважувати зливки, визначити проби, ділити на частини. З розвитком торгівлі виникла потреба таврування зливків, яку здійснювала відома та авторитетна особа. Потім ця функція перейшла до держави. Держава стала виготовляти зливки металу за певною формою, вагою і за пробою та засвідчувала їх своїм штемпелем. Такі зливки отримали назву монети.

Щоб запобігти підробленню та обрізанню монет, по краях у їх дизайні застосовувався рельєфний малюнок та “зубіювання” країв. Новий етап у розвитку монети як форми грошей настав з використанням білонної монети. Це розмінна монета малої (дрібної) вартості. Її

головна відмінність в тому, що вона карбується з дешевого металу, тому є неповноцінною. Переваги білонної монети у її дешевизні і тривалому функціонуванні. Це допомогло їй зберегтися в обігу до сьогоднішнього часу.

Розвиток металевих монет досяг найвищого рівня у період вільної конкуренції. Золоті гроші настільки добре відповідали вимогам ринку, що навіть найкритичніші дослідники того часу без будь-яких сумнівів ототожнювали гроші з золотом, зокрема К.Маркс неодноразово підкреслював, що гроші за своєю природою — це золото і срібло. Подальший розвиток суспільних відносин зумовив неспроможність золота назавжди закріпитися у ролі грошей.

Це було зумовлено такими причинами:

а) зросли вимоги до збільшення обсягів грошового товару. Тому в обіг запроваджувалися розмінні на золото паперові банківські білети;

б) зросли вимоги щодо скорочення витрат на виготовлення грошей;

в) вартість грошей у нових умовах, що вимагали активного втручання держави в економічне життя суспільства, повинна була стати гнучкішою.

В результаті названих причин виникла потреба переходу до неповноцінних грошей. У минулому столітті відбувся процес демонетизації золота. Спочатку з обігу були вилучені золоті монети. Замість них сферу обігу стали обслуговувати неповноцінні гроші. А згодом повністю було зупинено обмін неповноцінних грошей на золото в будь-якій формі.

Подальший розвиток економічних процесів, які спричинили демонетизацію золота, підготував підґрунтя для запровадження нематеріальних носіїв грошової сутності, так званих кредитних грошей.

4. Форми функціонування грошей

На сучасному етапі розвитку економіки залежно від форми функціонування, гроші поділяються на паперові, кредитні та електронні.

Паперові гроші являють собою нерозмінні на дорогий метал (золото) гроші, що випускаються державою для покриття своїх (бюджетних) витрат і наділяються нею примусовим курсом. Вони законодавчо визначаються обов'язковими для приймання у всі види платежів. Паперові гроші виступають завершеною формою знака вартості. Вони відірвалися не лише від субстанціональної вартості грошей, а й від реальних потреб обігу. Мірилом її емісії стає не потреба обігу в платіжних засобах, а потреба держави у

фінансуванні бюджетного дефіциту. Такі гроші ще називають казначейськими. Визначальні ознаки паперових грошей такі:

а) випуск паперових грошей здійснюється для покриття бюджетного дефіциту;

б) нерозмінність паперових грошей на золото;

в) примусове запровадження паперових грошей в обіг;

г) нестабільність курсу і майбутнє знецінення паперових грошей.

Наведені ознаки властиві паперовим грошам, що емітуються урядом в особі Міністерства фінансів. Вони називаються казначейськими білетами, зобов'язаннями тощо. Таких ознак можуть набувати і гроші, які імітуються банками, зокрема Національним банком України (НБУ), якщо їх емісія спрямовується на фінансування бюджетного дефіциту. Так, відбулося в 1991—1993 рр. в Україні. Як наслідок такого процесу — знецінення українських грошей у 1993 р. у 100 разів.

Білонна монета — це розмінна монета дрібної вартості. Вона друкується з дешевого металу, тому є неповноцінною.

Кредитні гроші являють собою узагальнену назву різних видів грошей, що виникають як заміщення майнових боргових зобов'язань держави та інших приватних осіб. Кредитні гроші виникли внаслідок розвитку кредитних відносин. До них відносяться:

Вексель — це цінний папір, який засвідчує зобов'язання векселедавця сплатити після настання встановленого терміну визначену суму грошей власнику векселя, тобто векселедержателю.

Векселі бувають прості., що виписуються боржником на ім'я кредитора із зобов'язанням виплатити йому в зазначений термін вказану суму грошових коштів, та переказні, які виписуються кредитором як наказ боржнику виплатити у зазначений термін йому чи вказаній ним третій особі певну суму грошей. Банкнота — це банківський білет (грошовий знак), що випускається в обіг центральним емісійним банком.

Банкнота забезпечена усіма активами банку та товарною масою, що належить державі.

Чек — це письмовий наказ банку власника поточного рахунку про виплату певній фізичній чи юридичній особі вказаної в ньому суми грошей.

Між паперовими та кредитними грошима існують такі відмінності:

а) паперові гроші виникають з функції грошей як засобу обігу, а кредитні — з функції

грошей як засобу платежу;

б) паперові гроші випускаються державою або центральним банком, а кредитні — банком;

в) паперові гроші наділені примусовим курсом і обов'язкові до прийому, а кредитні гроші не мають примусового курсу.

Електронні гроші являють собою умовну назву фінансових коштів, які використовує їх власник на основі електронної системи банківських послуг. Вони приводяться в рух завдяки запроваджених в сфері розрахункових операцій комп'ютерів і сучасних систем зв'язку. Носієм електронних грошей слугують пластикові картки.

Пластикова картка — це іменний грошовий документ, що видається банком власнику поточного рахунку. Вона дає йому можливість здійснювати оплату своїх покупок і погашати борги шляхом переказу грошей по рахунку без використання готівки чи паперових платіжних документів через комп'ютерні мережі.

Система електронних платежів в Україні запроваджена НБУ у вересні 1995 р. її метою було створення національної системи розрахунків за товари й послуги за допомогою пластикових карток, а також створення необхідної інфраструктури для обслуговування карток міжнародних систем.

4. Вартість грошей

Світова економічна думка розрізняє два аспекти у питанні вартості грошей:

а) вартість грошей як грошей;

б) вартість грошей як капіталу.

Гроші як капітал набувають своєї вартості на ринку грошей під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Тут вартість грошей виступає у формі відсотка.

Вартість самих грошей формується у сфері їх обігу. Тут гроші обмінюються на реальні блага і їх вартість набуває купівельної спроможності.

Мінова вартість повноцінних грошей формується під впливом ряду об'єктивних факторів, набуває відносної самостійності і певний час може відхилятися від їх реальної вартості. Купівельна спроможність цих грошей певний час залишається незмінною після зміни вартості золота як товару. Мінова вартість золота як грошей, що перебували в обігу, не могла повністю відірватися від реальної вартості золота як товару. Цьому заважала дія

закону вартості у сфері виробництва і обміну золота.

Якщо мінова вартість, тобто купівельна спроможність монети, знижувалася порівняно з реальною, то підприємства з гіршими умовами видобутку золота закривалися. В результаті реальна вартість золота знижувалася до рівня мінової.

Якщо реальна вартість повноцінних грошей знижувалася порівняно з міновою, то в кінцевому підсумку підривалася довіра до таких грошей Це зумовлювало виникнення розладу грошового обігу і цін. Держава змушена була або перекарбувати монету, щоб підвищити її реальну вартість до мінової, або відмовитися від золотомонетного обігу.

Вартість повноцінних грошей визначається їх купівельною спроможністю, тобто опосередкованим шляхом порівнювання з вартістю товарів та послуг, які можна на них купити.

Маса грошових знаків, що вступає у сферу обігу, у кожному циклі відтворюється, не є випадковою величиною. Вона зумовлена сукупною міновою вартістю товарів, які реалізовані у попередньому циклі і вийшли у сферу споживання. Грошові знаки, що залишилися в обігу, продовжують представляти вартість раніше проданої товарної маси. Це проявляється в тому, що кожний власник грошей розглядає отримані в результаті обміну гроші як конкретну реальну вартість. Тому він готовий платити за потрібний товар не будь-яку їх суму грошей, а лише ту, яка забезпечить йому привласнення еквівалентної вартості. Якщо в черговому циклі обміну товарів виявиться менше, ніж було в попередньому, або в обігу перебуватиме зайва 20 маса грошових знаків при тій самій масі товарів, то між грошовою і товарною масами складеться нове співвідношення. В ньому попит буде перевищувати пропозицію. Тепер продавці вимагатимуть плати більшої суми грошей за конкретний товар, ніж у попередньому циклі. В результаті грошова маса знецінюється порівняно з товарною. Тому ціни на товари будуть зростати. Тепер складеться новий, знижений рівень мінової вартості грошей, з якою вони перейдуть у наступний цикл відтворення.

Приклад. На 1 листопада в обігу перебувало 50,0 млрд. одиниць товару, що відповідало 100,0 млрд. грн. Тобто середня ціна однієї товарної одиниці становила 2 грн. 50 100 0, . На 1 грудня цього ж року в обігу перебуло 40,0 млрд. одиниць товару, а грошова маса залишилася попередньою, тобто 100,0 млрд. грн. Тепер середня ціна одиниці товарної маси становитиме 2,5 грн 40 100 0, .

Маса товарів, які можна купити за грошову одиницю, визначається рівнем їх цін. Чим вищі ціни, тим менше товарів можна купити за грошову одиницю. І навпаки. Чим нижчий рівень цін, тим більше товарів можна купити за грошову одиницю. Отже, між вартістю грошей, тобто їх купівельною спроможністю, та рівнем цін на товари існує обернена залежність. Зміну вартості грошей за певний період можна визначити за такою формулою: Іц Ів г 1 .. = . (1.1) де Ів.г. — зміна вартості грошей; Іц — індекс попереднього рівня цін. Із наведеного прикладу видно, що індекс цін становитиме 1,25 □ □ □ □ □ □ 2 5,2 , а зміна вартості грошей — 0,8 □ □ □ □ □ □ 25,1 1 .Тобто вартість грошей знизилася на 0,2 або на 20%.

Показник зміни вартості грошей — важливий економічний показник. Він відчутно впливає на всі сфери економічного життя суспільства. 21 Зниження вартості грошей трактується економічним терміном “інфляція”, а підвищення чи збільшення вартості грошей — “дефляція”.

5. Функції грошей

Функції грошей — це процес обслуговування руху вартості у суспільному відтворенні.

Питання про функції грошей вважається одним з найбільш дискусійних у теорії грошей. Розбіжності стосуються не лише трактування окремих функцій, але і їх кількості. Дискусії ведуться між представниками різних теоретичних напрямів і всередині кожного з них. Так, більшість представників марксистської теорії грошей визнає такі їх п'ять функцій: міри вартості, засобу обігу, засобу платежу, засобу нагромадження вартості, світових грошей. Водночас виявляються розбіжності щодо трактування кожної з них.

Досить помітні розбіжності у трактуванні функцій грошей серед представників немарксистської теорії. Більшість з них визнає лише три функції: засобу обігу, засобу збереження вартості, одиниці рахунку.

Зосередимо свою увагу на п'яти функціях, які виконують гроші.

У функції грошей, як міри вартості, гроші забезпечують вираження і вимірювання вартості товарів у формі ціни. Вираження і вимірювання вартості товарів не може відбуватися іншим способом як порівнюванням її з товаром, що служить загальним еквівалентом. Лише через кількісне визначення в одиницях товару — еквівалента

відбувається вимірювання вартості товарів.

Грошова одиниця, що застосовується для вимірювання та порівнювання вартості різних товарів і послуг, являє собою міру вартості. На основі міри вартості встановлюються ціни на товари і послуги. Для порівнювання цін різних товарів необхідно виражати їх вартість в однакових одиницях, тобто звести їх до одного масштабу.

В умовах золотомонетного стандарту масштаб цін — це кількість 22 металу, що була прийнята в певній країні за грошову одиницю і служила засобом для вимірювання цін всіх товарів. В умовах демонетизації золота і запровадження нерозмінних грошових знаків на золото масштаб цін — це рахункова одиниця, яка відображає вартість товарної маси в грошах.

З масштабом цін безпосередньо пов'язані такі поняття, як девальвація і ревальвація.

Девальвація — це офіційне зниження курсу грошової одиниці.

Ревальвація — це збільшення курсу грошової одиниці щодо валют інших країн.

Визнання того, що всі сучасні форми грошей служать носіями мінових вартостей, дає можливість встановити реальну схему виконання такими грошима функції міри вартості. Усі звичайні товари надходять до сфери обігу. Тут вони “шукають” собі грошовий еквівалент, який представлений готовністю суб'єктів ринку купити відповідні товари. У зіткненні сторін: бажання продати і готовності купити — в кінцевому підсумку визначається мінова вартість товару у формі ринкової ціни. Вона виражає суму грошових коштів, якою товар оцінюється на ринку та яка задовольняє обох суб'єктів операції. До цього зводиться економічний зміст вираження вартості у формі ринкової ціни за допомогою грошей.

Масштаб цін, як інструмент виміру грошової оцінки, функціонує не відокремлено від визначення вартості товарів, а одночасно з ним, як єдиний вимірювальний процес. Це зумовлено тим, що еквівалентна вартість товару виражається в грошових одиницях. Тому функція грошей, як міри вартості, включає процес вимірювання за масштабом цін. Рівень цін на товари лише відображає вартість товару і масштаб цін.

Функцію міри вартості гроші виконують уявно. Адже виробник наперед, до появи товару на ринку, визначає ціну, за якою йому вигідно продати цей товар. Але й при

зустрічі з покупцем на ринку, де остаточно вирішується ціна товару, наявність грошей у будь-якій формі (золоті монети, чеки, банкноти тощо) необов'язкова. Реалізація взагалі може відбутися в борг, під 23 майбутню оплату грошей. Але ціна визначається в момент операції купівлі — продажу.

Гроші, як міра вартості, використовуються, як рахункові одиниці, з метою надання кількісного виразу всім економічним процесам. Так, за допомогою рахункових грошей у формі ціни господарські суб'єкти можуть наперед визначити свої витрати на виробництво продукції, доходи від реалізації і величину прибутку. Без цього неможливо виробити правильну стратегію і тактику фінансово-господарської діяльності.

Функція засобу обігу виражає дію, в якій гроші виступають посередником в обміні товарів і забезпечують їх обіг. Гроші у цій функції відіграють роль посередника між продавцем і покупцем. Обмін товарів за допомогою грошей у цій функції здійснюється за схемою:

Т — Г — Т.

Участь грошей в обміні товарів зумовлює розпад акту обміну на два самостійних акти:

а) продаж товару: Т — Г;

б) купівля товару: Г — Т.

Ці акти можуть відокремлюватися і у просторі, і в часі.

Розрив товарного обміну на два самостійних акти завдяки грошам відіграє важливу позитивну роль в розвитку обміну й економіки загалом за таких обставин:

а) суб'єкти обміну можуть затримувати гроші з метою нагромадження вартості в її абсолютній формі. Це розширює мету виробництва, виводить їх за межі простого товарного обміну;

б) розширюються межі простого натурального обміну. Власник товару може реалізувати його не тому суб'єкту ринку, що має необхідний йому товар для обміну, а тому, хто має потребу в його товарі. За отримані грошові кошти він може вільно вибрати необхідний йому товар;

в) власник грошей може перенести купівлю іншого товару на пізнішій час або на інший ринок, чи взагалі використати грошові кошти за іншим призначенням.

Основою функціонування грошей, як засобу обігу, є рух товарів. Роль грошей у

цій функції тимчасова. Виконавши функцію обміну, гроші переходять від одного суб'єкта до іншого. Самі гроші залишаються в обігу, а товари після обміну виходять з нього.

Для виконання функції засобу обігу необхідні реальні і сталі гроші. В обігу завжди перебуває певна маса грошей, якій протистоять товарні маси, що підлягають реалізації.

Тобто

$M = pi \cdot qi$,

(1.2) де M — кількість грошей в обігу;

pi — ціна товару;

qi — кількість і-го товару.

Кількість грошей в обігу мала б дорівнювати величині $pi \cdot qi$. За умови, якщо кожна грошова одиниця використовується не один, а декілька разів (V) в процесі обігу, то кількість грошей в обігу буде визначатися за такою формулою: $V\ p\ q\ M \sum i\ i =$. (1.3)

Наприклад, обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП) становив 170 млрд. грн. Середня швидкість обігу гривні (V) становила 6,12 разів.

Кількість грошей в обігу буде 27,8 млрд. грн. (170,0 : 6,12). Кількість грошей, необхідних для забезпечення обігу, прямо пропорційна сумі цін на товари і послуги, що реалізуються, і обернено пропорційна швидкості обігу грошей.

Гроші як засіб платежу. У цій функції гроші обслуговують погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин в процесі виконання фінансово-господарської діяльності.

Історично функція грошей, як засобу платежу, випливає з товарообігу. її поява була зумовлена продажем товарів у кредит. Оскільки при цьому виникає борг, то його погашення відбувається у формі без еквівалентного руху грошових коштів. У функції засобу платежу виступають інші гроші, відмінні від засобу обігу. їх відмінність зумовлена фактором часу, який відділяє реалізацію товару в борг від здійснення платежу в рахунок погашення заборгованості. За час між отриманням товару і його оплатою можуть змінитися вартість і форма грошей, боржник, кредитор тощо. Тому вартість платежу не завжди еквівалентна вартості товарів, реалізованих в борг, або вартості грошей, що були надані в борг.

У розвинутій економіці гроші, як засіб платежу, обслуговують більшу частину всього економічного обігу. Тому сфера їх застосування досить широка і охоплює такі грошові операції:

а) платежі між суб'єктами господарювання за взаємними борговими зобов'язаннями за товари і послуги;

б) платежі суб'єктів господарювання своїм працівникам, ще пов'язані з оплатою праці;

в) платежі юридичним і фізичним особам у централізовані бюджетні і позабюджетні фонди, отримання грошей із цих фондів;

г) внески юридичними і фізичними особами своїх грошей у банки, отримання ними грошових кредитів у банках і погашення їх у встановлені терміни;

д) різноманітні платежі, пов'язані зі страхуванням діяльності та майна юридичних і фізичних осіб;

е) інші платежі, тобто адміністративно-судові виплати спадщини, дарування тощо.

Гроші, як засіб платежу, відрізняються від грошей, як засобу обігу, тим, що вони лише завершують акт купівлі-продажу. Вони не виступають посередником при купівлі-продажу. Цю функцію можуть виконувати лише реальні гроші. Роль грошей у функції засобу платежу проявляється в тому, що вони 1) допомагають здійснювати контроль за правильністю кругообігу виробничих фондів; 2) забезпечують безперервність процесу виробництва продукції; 3) сприяють здійсненню контролю за своєчасністю розрахунків в економіці. Гроші як засіб нагромадження. У цій функції гроші обслуговують нагромадження вартості в процесі фінансово-господарської діяльності юридичних і фізичних осіб. Виникнення цієї функції грошей стало можливим тоді, коли товаровиробник виявився здатним частину виручки від реалізації товарів у грошовій формі не витрачати на придбання інших споживчих вартостей, необхідних для виробничого чи особистого споживання, а відкласти на майбутнє, тобто зберегти їх.

На початковому етапі нагромадження грошей своєю метою мало збереження вартості. Для цього вартість уречевлювалася у дорогоцінних металах. В такій формі нагромаджувалося абстрактне загальне багатство, що називалося скарбом. Економічне призначення звичайного скарбу — збереження нагромадженого багатства від крадіжок,

пограбування і знецінення його первісної вартості, а також створення страхового резерву цінностей на випадок стихійного лиха, хвороби, збройних нападів тощо.

З розвитком товарного виробництва і грошових відносин урізноманітнювалися цілі нагромадження скарбу. Прагнення заховати своє багатство змінилося прагненням продемонструвати його у формі предметів розкоші. Так виникла естетична форма скарбу. Поряд із збереженням вартості скарб став задовольняти потреби в самовираженні та естетичному задоволенні.

Згодом сформувалася ще одна мета нагромадження скарбу — створення резерву платіжних засобів. Ця форма нагромадження скарбу мала на меті відтворювальний характер і була зорієнтована на забезпечення зростання прибутку. Щоб наблизити таке майбутнє, власники скарбу у формі грошей надають його в борг, розміщують в банках, купують цінні папери, які приносять їм прибуток у формі відсотків, дивідендів тощо.

З розвитком функції нагромадження вартості послабла, а з часом і зникла залежність функціонального призначення нагромадження грошей від їх вартісної основи. Оскільки нагромадження втратило свою абстрактність багатства, то зникла потреба зберігати гроші у формі запасу золота чи срібла. Нову роль, яка передбачає конкретизацію мети і строків нагромадження вартості, стали виконувати знаки грошей у формі паперових, кредитних та електронних грошей.

Нові форми грошей справили позитивний вплив на розвиток самої функції засобу нагромадження і грошових відносин загалом. Зокрема, з'явилася можливість вивести обсяги нагромадження за межі обсягів видобутку благородних металів. А можливості знецінення грошових знаків підштовхують власників нагромадження швидше їх капіталізувати. Останнє сприяє розвитку суспільного виробництва.

В сучасних умовах розвитку суспільства ще здійснюється нагромадження скарбів у формі дорогоцінних металів, золотих монет, предметів розкоші (естетична форма скарбу) тощо. Великі золоті запаси зберігаються в державних скарбницях, центральних банках, міжнародних валютнокредитних центрах і у приватних осіб. Наприкінці 80-х років XX ст. державні запаси золота найбільш розвинутих країн з ринковою економікою становили майже 30 тис. т., понад 30 тис. т. було у приватних осіб і понад 6,5 тис. т. становили запаси міжнародних валютно-фінансових установ. Наявність великих запасів золота викликає активні дискусії серед економістів щодо його мети та взаємозв'язку з

грошовим обігом.

Якщо виходити з того, що нагромадження золотого скарбу виконує одну з функцій грошей, то виявиться, що одну з грошових функцій золото все ще частково виконує. Тому його демонетизацію не можна вважати абсолютно повною.

Економісти доводять, що нагромадження золота не пов'язане із функцією грошей як засобу нагромадження. Зокрема:

а) державні золоті запаси називають звичайними стратегічними резервами;

б) нагромадження золота трактується, як рух за історичною інерцією, яку доцільно зупинити;

в) нагромадження золота у приватній власності пояснюється відставанням розвитку сучасних цивілізованих економічних відносин в окремих країнах;

г) нагромадження золотого скарбу намагаються довести їх грошовою функцією.

Наведені оцінки фактичного нагромадження золота не дають переконливого пояснення причин необхідності людству тримати поза виробничим і особистим споживанням величезної маси золотих запасів. Воно вступає у протиріччя за умовами надзвичайної раціоналізації суспільного життя та капіталізації вартості. Очевидно, тепер існує об'єктивна потреба нагромаджувати вартість у формі скарбу на випадок економічних чи політичних потрясінь, як це було і в минулі віки. Таке нагромадження залишається функцією грошей як особливого товару.

Отже, сфера функціонування грошей, як засобу нагромадження вартості, зумовлена потребами розширеного відтворення і обігом капіталу, має конкретну мету і є відносно короткостроковою. Це зумовлено тим, що тут гроші виконують свою функцію у формі знаків вартості. Але та частина функціонування грошей, де нагромадження відображає абсолютне багатство, що виходить за межі суспільного відтворення, має форму скарбу й обслуговується повноцінними грошима — золотом.

Формування нагромаджень та їх збереження пов'язано з доходами або втратами. Якщо нагромадження зберігається у формі депозитних вкладів (довгострокових чи короткострокових), то таке нагромадження має продуктивний характер. Суспільство використовує такі нагромадження з 29 метою їх капіталізації, а їх власники отримують доход у формі відсотків. Якщо нагромадження зберігаються у формі скарбу, тобто за межами процесу суспільного відтворення, то таке нагромадження зумовлене витратами

зберігання. Величина витрат зберігання — це сума доходу, яку власник грошей не отримує внаслідок зберігання їх у ліквідній формі, тобто не вкладає фінансові активи.

Світові гроші. У цій функції гроші обслуговують рух вартості у міжнародному економічному обігу і забезпечують проведення взаємовідносин між країнами. Світові гроші виконують такі функції:

— міжнародного платіжного засобу;

— міжнародного купівельного засобу;

— засобу перенесення багатства з однієї країни в іншу.

За своєю сутність світові гроші повторюють всі функції, що властиві грошам на внутрішньому ринку. Це дало підстави взагалі не виділяти світові гроші в окрему групу економічних відносин і не визначати їх функції. Але якщо б усі національні гроші були вільно конвертовані, то потреба у виділенні їх окремої функції відпала б.

Сучасний розвиток ринкових відносин у світі привів до виникнення різноманітних міжнародних засобів здійснення розрахунків. Зокрема:

а) національні валюти економічно найсильніших країн світу: долар США, англійський фунт стерлінгів, японська єна,

б) міжнародні грошові одиниці, що використовуються міжнародними валютно-фінансовими організаціями: СПЗ (Спеціальні права запозичень) — розрахункова одиниця МВФ (SDR)1 . Євро, запроваджена з 1 січня 1999 р. 11 європейськими країнами з 15-ти загальної їх кількості, що входили до Європейського Союзу. Євро базується на німецькій марці — одній з найстабільніших світових валют

. 1 1СПЗ = 0,888671 г. золота. 1 СПЗ = 1$ США.

6. Роль грошей у розвитку економіки

Рівень розвитку економіки вважається наслідком функціонування грошей у суспільстві. Роль грошей визначається рівнем розвитку товарного виробництва і відповідних суспільних відносин. Вона може бути реалізована там, де для цього існують адекватні умови.

Найсприятливіші умови для реалізації ролі грошей у розширеному відтворенні

були створені за капіталізму, коли товар став загальною формою продуктів виробництва. Економічні відносини в суспільстві були переведені на еквівалентні (ринкові) умови. При капіталізмі робоча сила отримує товарну форму і стає об'єктом купівлі-продажу за гроші.

Завдяки розширенню грошових відносин на всі фактори виробництва (засоби праці, предмети праці і робочу силу) просте товарне виробництво перетворилося у капіталістичне. Самі гроші отримали принципово нову якість. Вони стали носієм капіталу, відкрили можливість кожному, хто має вільні нагромадження грошей, легко і швидко їх капіталізувати. Мета капіталістичного виробництва — одержання прибутку — отримала грошову форму виразу. Це зняло будь-які обмеження розвитку виробництва, оскільки нагромадження грошей у формі прибутку не має внутрішніх меж. їх можна нагромаджувати нескінченно. Тому капіталістичні підприємства все виробляють для продажу. На ринку розвивається конкуренція за отримання більшої суми грошових доходів. Перемагає той, хто спроможний отримати найкращі результати роботи і запропонувати їх покупцям. Тому гроші стають рушійною силою науково-технічного прогресу, зростання продуктивності праці, інтенсифікації виробництва, забезпечення високої якості продукції. Створюється могутня стимулююча сила розвитку виробництва.

Аналіз впливу грошей на розвиток капіталістичного виробництва дає можливість виділити два аспекти їх ролі у розвитку економіки: якісний і кількісний.

Якісні аспекти ролі грошей проявляються в тому, що їх наявність створює грошове середовище, в якому функціонують економічні процеси, позитивно впливає на суспільне виробництва. Такий вплив проявляється за наступних обставин:

а) розширюють фізичні межі обсягу виробництва за особистої потреби виробників. Виробляти можна стільки, скільки вдасться продати;

б) замість натурального обміну відбувається реалізація виробленої продукції за гроші. Це значно спрощує, прискорює і здешевлює доведення товарів до споживачів;

в) завдяки грошам механізм ринку стає могутнім важелем економічного прогресу. Конкуренція сприяє ефективності виробництва, стимулює економіку виробництва, а також державного і особистого споживання.

Здатність грошей приносити своїм власникам додаткову вартість в умовах ринку

посилила їх стимулюючий вплив на економічну діяльність кожного суб'єкта: виробника (працівника) та споживача продукції.

Кількісний аспект ролі грошей у розвитку економіки реалізується шляхом зміни кількості грошей в обігу. Це дозволяє активно впливати на економічні процеси, зокрема на діяльність виробників і споживачів та їх поведінку на ринку. Змінюючи масу грошей в обігу, центральні банки, що діють від імені урядів своїх країн, регулюють платоспроможний попит та функціонування таких економічних важелів, як ціни, відсотки, валютний курс, курс цінних паперів тощо. Цим забезпечується вплив на такі економічні процеси, як інвестиції, зростання виробництва, рівень зайнятості, розвиток експорту й імпорту з їх збалансованість тощо.

Досить помітна роль грошей в розвитку економіки України. Українська валюта (гривня) перетворилася у загальний еквівалент. Кожен, хто має гроші, може вільно купити будь-який товар на ринку. Це підвищило зацікавленість більше заробляти грошей і економніше їх витрачати. Гроші можна легко капіталізувати, вклавши їх у цінні папери та банківські депозити.

На сучасному етапі розвитку економіки України ціни на товари та курс української гривні помітно стабілізувалися. Водночас такі зрушення не дають відчутних результатів у розвитку суспільного виробництва. Це зумовлено недостатньою послідовністю переведення економіки на ринкові умови, надмірне адміністративне втручання державного апарату в економічну діяльність суб'єктів господарювання, слабкістю грошового механізму, зокрема банківської системи. Економічні суб'єкти недостатньо результативно реагують на стимулюючі імпульси, що надходять з боку грошей. Тому нерідко віддаються переваги натуральному обміну, “тіньовим” методам господарювання, переведенню вільного грошового капіталу за кордон, конвертації заощаджень в іноземну валюту. Такі процеси негативно впливають на ринкові перетворення та недостатньо стимулюють позитивний вплив грошей на розвиток економіки України.

З метою посилення ролі грошей у розвитку економіки України доцільно:

а) здійснити максимальне переведення всіх сфер економічних відносин на ринкові умови. Грошова форма має опосередковувати всі процеси розширеного відтворення, забезпечувати обмін на еквівалентній основі;

б) стратегічною метою економічної політики має стати переважне забезпечення інтересів господарських суб'єктів;

в) продовжувати оздоровлення грошового обігу шляхом утримування сталої вартості національної грошової одиниці — гривні.

Подальший розвиток ринкової економіки України, оздоровлення фінансів і національної грошової одиниці приведуть до послаблення кризових явищ в економіці. Одночасно зростатиме і роль грошей в економічній діяльності суб'єктів господарювання і держави в цілому.

Лекція № 8

Тема лекції: Ціни та їх види.

План лекції:

1. Сутність ціни
2. Функції ціни
3. Види цін.
4. Механізм ціноутворення

1. Сутність ціни.

Перш ніж реалізувати втілену в товарах і послугах суспільна необхідну працю, в тому числі додаткову, формою вияву якої є прибуток, потрібно встановити на них відповідні ціни. Для цього необхідно з'ясувати сутність, види цін і механізм ціноутворення.

Найпростішим й історично першим визначенням ціни є: ціна — це грошове вираження вартості товару. Воно відображає період розвитку простого товарного виробництва (тобто до виникнення капіталістичного способу виробництва), коли ціни коливалися навколо вартості товарів.

Нині найпростішим визначенням ціни є: ціна — це певна сума грошей, яка вилучається за товар. За капіталістичного способу виробництва відбувається перетворення багатьох індивідуальних вартостей на єдину суспільну, або ринкову, вартість (внаслідок внутрігалузевої конкуренції), а останньої — на ціну виробництва (внаслідок міжгалузевої конкуренції).

Ціна — грошове вираження ціни виробництва, взаємодії закону вартості та законів попиту і пропозиції.

Ціна складається під впливом численних, об’єктивних та суб’єктивних факторів:

- корисність товару
- купівельна спроможність грошової одиниці
- державний контроль
- традиції, мода, смаки
- конкуренція
- монополізм
- співвідношення попиту та пропозиції

На практиці це виявляється у таких варіантах:

1) Якщо попит перевищує пропозицію, то це призводить до зростання ціни. Якшо пропозиція більше за попит то ціна зменшується. У випадку, коли величина попиту дорівнює пропозиції, то на ринку автоматично встановлюється рівноважна ціна, що означає найкращі умови доступу товару до споживачів і достатній прибуток усім виробникам.

2) Конкуренція між товаровиробниками призводить до зниження ціни і її стабілізації на певному рівні. Конкуренція між споживачами призводить до підвищення ціни

3) Монополізм веде до встановлення монополіями вищих цін збуту на товари і нижчих на придбання товарів інших фірм (товари, що потрібні їм для виробництва)

4) Товарний дефіцит завжди супроводжується зростанням цін

Роль ціни в економіці.

У командній системі ціни використовуються як зовнішній інструмент впливу на виробництво, обмін і споживання.

В ринковій економіці ціни сприяють саморегулюванню економічних процесів і водночас є результатом цієї саморегуляції.

2. Функції ціни.

Основними функціями ціни є: 1) облікова; 2) розподільча; 3) стимулююча; 4) регулююча; 5) соціальна

Облікова функція ціни полягає в тому, що вона є засобом обліку суспільне необхідної, а отже й корисної, праці. Праця, яка перевищує цю величину при виробництві відновлюваних товарів, не визнається споживачами, а тому зайва. Такий облік дає змогу здійснювати еквівалентний обмін товарів, визначати економічну ефективність виробництва, встановлювати оптимальне співвідношення між нагромадженням і споживанням та ін.

Розподільча функція ціни реалізується в процесі внутрі- та міжгалузевої конкуренції. У першому випадку такий перерозподіл вартості, насамперед додаткової вартості, здійснюється на користь тих підприємств, у яких витрати виробництва нижчі за суспільне необхідні, а якість товарів вища. У другому випадку перерозподіл додаткової вартості відбувається через механізм переливання капіталів на користь галузей, в яких виробництво товарів і послуг здійснюється відповідно до індивідуальних, колективних та суспільних потреб.

Стимулююча функція ціни полягає в тиску ринкових цін на підприємців через механізм конкуренції на впровадження нової техніки, досконаліших форм і методів організації виробництва тощо.

Регулююча спричиняє зміну попиту та пропозиції.

Від соціальної залежить обсяг і структура особистого споживання матеріальних благ і послуг.

3. Види цін.

Всі види цін можна звести до 3х основних груп

- Договірні
- Державні
- Світові

Договірні ціни – це ринкові, вільні ціни, які втілюють в собі середні або суспільно-необхідні затрати. Вони формуються в умовах свободи підприємництва і вільної торгівлі, під впливом попиту і пропозиції, конкуренції.

Недолік: інколи можуть бути завищені ціни (монопольні) або свідомо занижені, якщо встановлюються для завоювання лідерства на ринку.

Державні ціни встановлюються на незначну частину товарів і зовсім не на продукцію державних підприємств. Державні ціни встановлюються на продукцію підприємств-монополістів, продукцію базових галузей господарства, а також на соціально значимі товари і послуги. Вони бувають:

- фіксовані (їх величина жорстко встановлюється державними органами і їх зміна переслідується законом)
- регульовані (реагують на зміни економічної кон’єктури)

Державне регулювання ціни полягає у встановленні її граничного рівня.

Світові ціни застосовуються у міжнародній торгівлі при реалізації товарів на світовому ринку і практично відображають інтернаціональну вартість.

Світовими цінами вважаються ті ціни, за якими здійснюються великі комерційні угоди або ціни основних світових торгових центрів, де постійно реалізовуються значні за обсягом зовнішньоторговельні операції з цим товаром.

Поділ ціни за формою власності. Існують різні критерії поділу цін. Так, згідно з

критерієм власності розрізняють державні, кооперативні, індивідуальні та інші види цін.

Державні ціни переважали в колишньому СРСР, оскільки 92% власності належало державі. Їх встановлювали спеціальні державні органи — Державні комітети з цін, які мали філії у республіках та на місцях. Механізм встановлення таких цін був дуже громіздкий. У пресі наводилися приклади, коли для встановлення ціни на товари широкого вжитку (наприклад, новий тип совка для сміття тощо) треба було зібрати понад 100 підписів у різних інстанціях. У СРСР 98% цін були державними і лише 2% — цінами колгоспного ринку. Ціни на продукцію кооперативних підприємств також були одержавлені.

Поділ цін за формою конкуренції. Залежно від форм конкуренції, а частково від форм власності, розрізняють ринкові ціни за чистої конкуренції; олігопольні ціни — за панування групових монополій (олігополій); монопольні — за абсолютної монополізації єдиним виробником або продавцем відповідної сфери виробництва (а отже, і збуту) або лише збуту (так звана монопсонія).

Загалом за панування монополій розрізняють монопольне високі та монопольне низькі ціни. Монопольна високу ціну встановлює товаровиробник, який посідає монопольне становище у виробництві й на ринку, обмежує конкуренцію, порушує права споживачів, отримує внаслідок цього високі прибутки.

Монопольна низьку ціну встановлюють товаровиробники під тиском монополістів. Такого тиску зазнають дрібні та середні фірми при укладанні контрактів з монополіями, дрібні фірми під тиском транспортних та промислових компаній під час доставки сільськогосподарської продукції на ринок та її переробки. Так, для дрібних фермерських господарств США, які спеціалізуються на виробництві молока, типовою є ситуація, коли з кожного долара, який споживачі сплатили за один літр молока, вони отримують лише приблизно 35 центів.

Проте монопольне високі ціни призводять до зменшення платоспроможного попиту населення, «притягують» конкурентів. Тому монополії повинні постійно шукати оптимальне співвідношення між кількістю реалізованої продукції та ціною, яка дає змогу привласнити максимальний прибуток.

За панування на ринку декількох олігополістів (групової монополії), як правило, застосовується практика «лідерства в цінах». Щоб уникнути виснажливої конкурентної боротьби, наймогутніша компанія встановлює ціни на свої товари або послуги. Решта

олігополістів за спільної мовчазної згоди призначають таку саму або дещо нижчу ціну (залежно від якості товару, термінів гарантійного обслуговування тощо).

Ціни на товари, які виготовляють природні монополісти, регулює держава. Такими товарами і послугами є електроенергія, послуги зв'язку і пошти та ін.

Залежно від типів ринкової системи розрізняють регульовані та нерегульовані ціни. Значну частину цін у розвинутих країнах світу регулює держава. Так, у Швейцарії державний контроль над цінами поширюється майже на 50% обсягу товарної продукції, у Франції держава регулює ціни на сільськогосподарську продукцію, газ, електроенергію, транспорт, деякі інші товари і послуги. В період економічної кризи державний контроль над цінами посилюється. Наприклад, у Швейцарії під час кризи 1990—1991 рр. держава контролювала всі ціни. На відміну від цього в Україні під час гострої економічної кризи відбулась надмірна лібералізація цін (держава контролювала у середині 90-х років лише 11% цін), що ще більше поглиблювало кризу.

Регульованими є й ціни на олігополістичному, суто монополістичному ринку. Таке регулювання з боку гігантських компаній здійснюється через механізм формування і регулювання попиту, обсягів виробництва продукції, практики «лідерства в цінах» та ін.

Ціни в Україні. В Україні класифікація цін здійснюється шляхом їх поділу на оптові ціни підприємства, оптові ціни промисловості та роздрібні ціни. Оптові ціни підприємства складаються із собівартості та прибутку. Купуючи у підприємств товари, оптові торговельні організації продають їх підприємствам роздрібної торгівлі за. оптовими цінами промисловості. Вони перевищують оптові ціни підприємств на величину торговельної надбавки, яка складається із затрат обігу та прибутку оптової торговельної організації. Затрати обігу — це витрати на транспортування, зберігання, фасування товару, виплату заробітної плати працівникам торгівлі та ін.

Роздрібні ціни — ціни, за якими торгові підприємства або посередники продають товари кінцевому споживачеві.

4. Механізм ціноутворення

Попередньою умовою процесу ціноутворення є з'ясування підприємцями і відповідними спеціалістами фірми зовнішніх і внутрішніх чинників, які впливають на цей процес. До зовнішніх належать: 1) споживачі, 2) ринкове середовище (або конкуренти), 3) уряд, 4) учасники каналів збуту; до внутрішніх — витрати виробництва.

Споживачі. Вплив споживачів на механізм ціноутворення здійснюється передусім за умов перевищення пропозиції над попитом (у цьому разі ціни знижуються), зростаючого насичення їх потреб, конкуренції між споживачами, через впливову громадську організацію захисту прав споживачів та в інших випадках.

Ринкове середовище. Воно формується у розвинутих країнах світу за взаємодії чесної конкуренції, монополістичної конкуренції (в тому числі чистої монополії, тобто наявності лише одного виробника або споживача, та олі-гополії), нечесної конкуренції, а також впливу на ринкове середовище регулюючої діяльності держави. Серед цих моделей ринку домінує олігопольна конкуренція, яка супроводжується дією антитрестівського законодавства. Внаслідок цього значного поширення набула практика «лідерства в цінах». Панівним методом ціноутворення у даному разі є встановлення ціни на рівні середніх витрат виробництва і монопольне високого прибутку. Середні витрати виступають у формі монопольної ціни виробництва.

Уряд. Участь його у процесі ціноутворення полягає передусім у встановленні фіксованих цін, у прямому та опосередкованому їх регулюванні.

Якщо держава запроваджує фіксовані ціни, то здійснює це шляхом встановлення прейскурантних цін, тобто затверджує ціни на тарифи та послуги відповідними органами. В колишньому СРСР 98% цін були прейскурантними, що разом з іншими чинниками породжувало постійні дефіцити. Раціональнішою є ситуація, коли держава встановлює ціни на стратегічні товари і послуги, електроенергію, газ, нафту, вугілля, послуги міського та залізничного транспорту, житлово-комунальні послуги тощо. В Україні в 1998 р. лише приблизно 10% цін були прейскурантними.

Іншими способами затвердження фіксованих цін є їх встановлення державою лише на певний період, а також фіксація цін підприємства, яке займає панівне становище на ринку, тобто цін монополіста, що певним чином послаблює (за фіксації цін на оптимальному рівні) прагнення монополії й надалі підвищувати ціни на ринку.

Пряме регулювання цін державою здійснюється шляхом встановлення граничного рівня цін на окремі товари, граничних надбавок до фіксованих цін, регламентації величини прибутку підприємства, рівня його рентабельності, фіксації непрямих податків (податку на додану вартість, акцизи), встановлення знижок, граничного рівня разового підвищення цін. Крім того, держава впливає на ринкові ціни завдяки встановленню цін на товари і послуги,

які продукують державні підприємства. Але цей спосіб певною мірою належить до опосередкованого регулювання цін державою в недержавному секторі.

Існують й інші методи опосередкованого регулювання цін. До них належить запровадження низки обмежень до підприємств-монополістів (у тому числі олігополістів). Найважливішими з них є: заборона для двох і більше конкурентів підтримувати ціни на певному рівні; заборона монополістам нав'язувати свої ціни постачальникам (комплектуючих виробів, сировини тощо) та підприємствам торгівлі; заборона цінової дискримінації (тобто примушування купувати товари і послуги з навантаженням, купувати їх лише у даної фірми та ін.); заборона на застосування демпінгу (продаж товару за ціною, нижчою за собівартість);

заборона на використання недобросовісної цінової реклами (наприклад, оголошування покупцям, що такі товари уже продані й пропонувати їх за вищими цінами та ін.).

Учасники каналів збуту (або руху товарів). Перший варіант реалізації цього чинника — вплив на ціни з боку постачальників продукції, другий — з боку підприємств торгівлі.

У першому випадку автомобільному заводу, наприклад, підвищує ціну на комплектуючі вироби один або декілька постачальників (зокрема, на мотори і шини), у другому — ціни підвищує енергетична компанія для всіх учасників технологічного циклу, і кожен з них змушений також підвищувати ціни на всі деталі (у легковому автомобілі налічується до 1500 лише основних деталей). За цих умов завод може знайти іншого постачальника, підняти ціни на автомобілі залежно від зростання цін на комплектуючі або за рахунок раціоналізації власного виробництва, підвищення тривалості робочого дня тощо підняти ціни не такою мірою, як постачальники.

У другому випадку торгові підприємства можуть підняти постачальницько-збутову надбавку (ціна постачальницьких і збутових послуг та середній прибуток), що сприятиме зниженню споживчого попиту населення і негативно вплине (як і у першому випадку) на обсяги виробництва даного товару. В Україні негативний вплив на ціни, особливо на окремі види послуг, здійснює як сама держава, так і посередники. Так, собівартість 1 кВт/год електроенергії на Південноукраїнській АЕС становить приблизно 2 коп., а споживачі сплачують за неї у 8 разів більше.

Витрати виробництва. Оцінимо механізм ціноутворення з погляду теорії трудової вартості та концепції граничної корисності. Якщо виходити з того, що основну масу товарів і послуг виробляють крупні компанії, а принципом ціноутворення на їх продукцію є середні витрати плюс монопольне високий прибуток, то стає зрозумілою неможливість практичного використання положень граничної корисності.

Крім того, сам принцип встановлення цін за методом «середні витрати плюс прибуток», який використовують не лише крупні компанії, зовсім не означає, що при цьому не враховується співвідношення попиту і пропозиції.

Відомий економіст Ф. Котлер називає й інші методи розрахунку цін: 1) на основі аналізу беззбитковості та забезпечення цільового прибутку; 2) на основі рівня поточних цін, насамперед конкурентів (використовується здебільшого дрібними підприємствами); 3) на основі закритих торгів; 4) на основі цінності товару, тобто суб'єктивної оцінки споживчих благ товарів і послуг споживачами;

5) висока якість за відносно низьких цін, хоча така якість дає змогу підвищувати ціни.

Якщо продовжити оцінку значущості теорії трудової вартості та концепції граничної корисності, то висновок про переважання суспільне необхідних витрат при визначенні ціни товарів підтвердиться. Про це свідчить і той факт, що до внутрішніх чинників ціноутворення відносять витрати виробництва, а внутрішні чинники мають перевагу над зовнішніми.

Висновки

1. Ціна в умовах простого товарного виробництва є грошовим вираженням вартості, на нижчій стадії капіталізму— грошовим вираженням цін виробництва, на вищій стадії — монопольних цін виробництва, в якому відображається дія законів вартості, попиту, пропозиції та монополізації виробництва. Монопольні ціни є насамперед цінами виробництва, їх доповнює панування монополій (в тому числі олігополій) на ринку, що робить їх водночас цінами обігу (в яких враховуються попит і пропозиція). Повніше сутність ціни виражається у виконуваних нею функціях (обліковій, розподільчій і стимулюючій).

2. Основними видами цін, згідно з критерієм власності, є державні (або прейскурантні), кооперативні, індивідуальні та ін.; за критерієм моделей ринку— монопольні, олігопольні, ринкові; залежно від типів ринкової системи — регульовані й

нерегульовані. Двома найважливішими типами цін є монопольне високі (за такими цінами продають товарні послуги монополії, втомучисліолігополі'і)та монопольне низькі (за якими монополії купують товари і послуги).

3. Зовнішніми чинниками ціноутворення є споживачі, конкуруючі фірми, уряд та учасники каналів збуту (руху товарів). Внутрішнім фактором ціноутворення є витрати виробництва. Практика встановлення цін у розвинутих країнах світу свідчить про перевагу теорії трудової вартості, яку водночас доцільно доповнювати теоріями попиту та пропозиції, граничної корисності.

4. Втручання держави у процес ціноутворення здійснюється за допомогою встановлення фіксованих цін, їх прямого (шляхом встановлення граничного рівня цін на окремі товари, регламентації рівня рентабельності підприємств, встановлення цін на товари і послуги в державному секторі та ін.)та опосередкованого (заборона монопольного встановлення цін, цінової дискримінації, демпінгу тощо) регулювання. Вплив на ціни також відбувається з боку постачальників та споживачів.

5. Важливими чинниками механізму ціноутворення є виробники (постачальники) та підприємства торгівлі (посередники).

Лекція № 9
Тема лекції: Ринок, його структура та функціонування.
План лекції

1. Сутність та функції ринку.
2. Види та типи ринків
3. Інфраструктура ринку
4. Функціонування ринку: попит та пропозиція

1. Сутність та функції ринку.

Після вирішення питання «як виробляти», тобто за допомогою яких обмежених (відносно та абсолютно) ресурсів, їх раціональної комбінації (з урахуванням теорії альтернативних витрат та вимог кривої виробничих можливостей), з'ясування основних типів та моделей економічних систем перед економічною наукою постають два інших кардинальних питання: що виробляти і для кого виробляти. Відповідь на них значною мірою дає ринок.

Ринки виникли ще в період розпаду первіснообщинного ладу, коли між общинами і племенами почався регулярний обмін, який здійснювався у певному місці й у певний час.

Еволюція ринку. В процесі поглиблення суспільного поділу праці, з розвитком міст для торгівлі товарами виділяють певні місця — ринкові площі. Тому поняття «ринок» спершу означало місце, де продавали і купували товари.

У XII ст. починає розвиватися обмін між містами. В них проводять численні регулярні ярмарки. Так, у середині XII ст. ярмарки у великих містах на півдні Франції відбувалися по 6 разів на рік. Це свідчило про початок формування єдиного внутрішнього ринку і розширення меж ринку до окремого району, де взаємодіють (вступають в економічні відносини) продавці та покупці.

Таке розуміння ринку значною мірою збереглося й донині. Існує, наприклад, у західній економічній літературі визначення ринку як інституту або механізму, що зводить продавців і покупців окремих товарів і послуг. Але таке визначення не відповідає реаліям сьогодення.

У давнину перед тим, як зустрітися на ринковій площі з покупцями, продавці спершу розселялися зі своїм товаром на околиці міста і лише в дні ярмарку завозили його на площу. Нині продавець може ввечері прорекламувати свій товар по телебаченню, за наявності попиту на нього зібрати сотні, а то й тисячі замовлень по телефону, а наступного

дня розіслати товари поштою, не зустрічаючись безпосередньо з покупцем.

Інша ситуація виникає при купівлі такого виду сучасного товару, як акції, облігації. Якщо великий банк купує значну кількість акцій в іншого банку або компанії, то необхідну для цього суму передають електронною поштою у вигляді сигналів і зараховують на рахунок продавця. Існують свої відмінності й у разі продажу нерухомого майна, грошей, робочої сили, знань, інформації тощо. Отже, доходимо висновку, що традиційне розуміння сутності ринку не узгоджується з практикою.

Але в будь-якому випадку є покупець і продавець (з посередниками або без них), які вступають між собою у відносини купівлі-продажу різноманітних товарів і послуг.

Ринок — сукупність продавців і покупців, які вступають між собою в економічні відносини з приводу купівлі-продажу товарів і послуг за допомогою механізму узгодження цін на основі суспільне необхідних витрат праці з урахуванням попиту і пропозиції.

Сутність ринку повніше (системно) розкривається у виконуваних ним функціях.

Функції ринку. В сучасній економічній системі ринок виконує такі позитивні функції:

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

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

3) стимулюючу — спонукає виробників товарів і послуг знижувати індивідуальні затрати нижче від суспільне необхідних, підвищувати суспільну корисність товарів і послуг, їхню якість і споживчі властивості;

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

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

6) конкурентостимулюючу — посилює конкуренцію між виробниками товарів і послуг як в масштабі окремої країни, так і в межах світового господарства, а отже стиму-

лює рушійні сили економічної системи;

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

У перші роки трансформування адміністративно-командної системи у капіталістичну ринкову деякі економісти, керівники урядів пострадянських держав перебували у стані ейфорії щодо здатності ринку перетворити витратну економіку на високоефективну. У другій половині 90-х років з'явилися більш тверезі оцінки можливостей ринку і навіть саркастичні висловлювання на його адресу. На підставі практики перехідного періоду можна дійти висновку, що ринок виконує не лише позитивні, а й негативні функції, має певні недоліки. Вони розглядатимуться в темі, присвяченій економічним функціям держави, які значною мірою зумовлені необхідністю нейтралізувати негативні сторони ринку.

Водночас слід усвідомити, що позитивні аспекти ринку можуть бути реалізовані лише за належних умов.

Умови функціонування ринку

Для ефективного функціонування ринку необхідні певні умови:

1) реальний плюралізм (множинність) форм власності та форм господарювання. Якщо виходити з досвіду розвинутих країн, то для забезпечення такого плюралізму повинні існувати індивідуальна приватна власність (заснована як на своїй, так і на чужій праці), колективна власність (у формі акціонерних компаній, кооперативів, власності трудових колективів тощо), державна власність, муніципальна власність, змішані форми власності (різні комбінації названих форм). В Україні ця умова виконується лише частково, оскільки відносини власності значною мірою базуються на криміналізації, корумпованості, тіньовизації;

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

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

частково;

4) високорозвинута система економічного та адміністративного регулювання економіки з боку держави (за переважання економічних методів), що зумовлює існування регульованого ринку. В Україні переважають здебільшого адміністративні важелі, які поєднуються із стихійними ринковими важелями;

5) наявність і доступність всебічної інформації про ринок. Виконання цієї умови передбачає розвинуту маркетингову діяльність. В нашій державі такий доступ мають лише наближені до влади підприємці та олігархи тіньового капіталу;

6) наявність ринкової інфраструктури, тобто комплексу установ, інститутів, служб, підприємств, які обслуговують ринок. Така інфраструктура у нашій країні перебуває у стадії становлення;

7) конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності. Ця боротьба в Україні має здебільшого характер нечесної конкуренції;

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

9) стабільна грошова та фінансова системи, а отже відповідно відсутність або низький рівень інфляції та стабільність податкової системи.

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

2. Види та типи ринків

Пізнання ринку не можливо без знання його структури і елементів з яких він складається. Економісти визначають структуру ринку з точки зору економічного призначення об”єктів ринкових відносин. Це насамперед ринок товарів і послуг, ринок праці, фінансовий ринок. Кожен з цих ринків включає в себе різні локальні ринки (крім ринку праці). Наприклад ринок товарів і послуг охоплює споживчий ринок, ринок засобів виробництва, ринок інформації.

Види ринків. Залежно від предмету купівлі-продажу розрізняють такі види ринків:

1. Фінансовий ринок (у вузькому розумінні — грошовий). До нього належать ринок готівки, ринок боргових зобов'язань (державних і приватних облігацій), спекулятивний ринок грошей та ринок інших (крім облігацій) цінних паперів — акцій, сертифікатів. Складовими елементами фінансового ринку є ринок капіталів (інвестиційний ринок), ринок кредитів, ринок цінних паперів.

2. Ринок робочої сили (ринок праці). До нього належать ринки професійні, галузеві, регіональні та окремих сфер народного господарства (матеріального і нематеріального виробництва тощо). Суб'єктами цього ринку є наймані працівники (від їх імені, як правило, виступають профспілки, що свідчить про колективний характер продажу даного товару), підприємці (від їх імені нерідко виступають союзи підприємців) і держава (безпосередньо в державному секторі та опосередковано — в недержавному). Цей ринок є найважливішим, оскільки від його обсягів, вираженням яких є фонд заробітної плати, залежать масштаби інших ринків. Низька ціна робочої сили в Україні пояснює значною мірою низькі обсяги внутрішнього ринку.

3. Ринок засобів виробництва, або ринок капіталу (за термінологією «Економіко»). У цьому ринку вирізняють ринок засобів праці та ринок предметів праці. Ринок засобів праці поділяють на ринок нового і ринок уживаного устаткування, а також ринок специфічного устаткування, яке виготовляють за індивідуальними замовленнями.

4. Ринок предметів споживання. Складовими цього ринку є виробництво товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відеотехніки, пральних машин тощо) та поточного споживання.

5. Ринок послуг. Послуга — особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу й суспільства. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром, з матеріальними благами) є корисність її не як речі, а як діяльності.

У складі послуг розрізняють особисті послуги, що задовольняють потреби окремої людини (у здобутті освіти, охороні здоров'я, культурно-побутовому обслуговуванні тощо) та послуги, які задовольняють колективні й суспільні потреби (з охорони громадського порядку, оборони, управління суспільством, у тому числі народним господарством). Ринок послуг у розвинутих країнах світу займає найбільшу частину у споживчому ринку, оскільки на предмети споживання витрачається до 25% доходів сім'ї.

6. Ринок інтелектуальної власності. Як і в категорії «економічної власності», в інтелектуальній власності також розрізняють кількісний та якісний аспекти. Перший — це різні об'єкти інтелектуальної 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.

Важливим елементом ринку інтелектуальної власності за сучасних умов є ринок «ноу-хау» (дослівно — «знати як»). У широкому розумінні «ноу-хау» — сукупність технічних знань і виробничого, комерційного та іншого досвіду, необхідних для виготовлення якогось виробу, відтворення виробничого процесу тощо.

7. Валютний ринок. Це сфера економічних відносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів, акредитивів, телеграфних і поштових переказів), виражених в іноземній валюті. На валютному ринку здійснюються операції із зовнішньої торгівлі, розрахунків, міграції капіталів та робочої сили, туризму.

8. Ринок інформації. Є певною сукупністю економічних відносин з приводу збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу. Від якості та обсягу інформації залежить правильність прийнятого рішення.

9. Ринок золота. Становить певну сукупність виробничих відносин з приводу організації та здійснення купівлі-продажу золота. Виконують її банкірські доми та спеціалізовані фірми, які займаються очисткою металу і виготовляють злитки, ставлять на них тавро, зберігають. Продавцями золота є золотовидобувні країни, власники приватних і державних запасів золота. На міжнародних ринках золота (Лондон, Цюріх та ін.) товар продають переважно у стандартних злитках по 12,5 кг з пробою 995 або 999, на внутрішніх ринках — у злитках від 5 г до 1 кг, а також у листах, пластинах, монетах та ін.

За просторовою ознакою можна виділити:

- місцевий, регіональний, національний (внутрішній), ринок інтеграційних угрупувань, світовий ринок.

З точки зору відповідності діючому законодавству:

- легальний (законний)
- нелегальний (тіньовий)

Нелегальний ринок є складовою частиною тіньової економіки, яка існує в усіх країнах світу і включає такі види протиправної господарської діяльності як виробництво,

пов”язане з порушенням технологічних, економічних процесоохоронних вимог. Неофіційне підприємництво, прибутки якого приховуються від оподаткування, заборонено законодавством. Діяльність: наркобізнес, контробанда, фальшивомонетництво.

Типи ринків. Залежно від суб'єктів господарського життя розрізняють різні типи ринків. З урахуванням історичного процесу виникнення ринків основними з них є:

1. Вільний ринок. На нього вивозять товари і послуги багатьох незалежних товаровиробників; жоден з них не виробляє більшості продукції, неспроможний внаслідок цього впливати на рівень цін, а процес ціноутворення здійснюється через механізм вільної конкуренції. Частка виготовленої кожним товаровиробником продукції така, що навіть об'єднання трьох — п'яти товаровиробників не дає їм змоги зосередити у своїх руках переважну частину товарів і послуг певного виду. Такий ринок існував на нижчій стадії розвитку капіталізму, тобто з початку XVI — до кінця XIX ст.

2. Монополізований ринок. На нього вивозять товари і послуги незначної кількості товаровиробників, кожен з яких виробляє таку частку продукції, що може впливати на рівень цін. Об'єднання кількох таких виробників дає змогу зосередити левову частину товарів і послуг в їхніх руках і внаслідок цього диктувати ціни на ринку. Так, у США три гігантських автомобільних концерни («Джене-рал Моторз», «Форд Моторз» і «Крайслер») сконцентрували у своїх руках майже 94% загального випуску автомобілів. Такий ринок у західній економічній літературі називають олігополістичним (гр. оліго — декілька).

3. Регульований ринок. Регулюється і контролюється держава за допомогою заходів адміністративно-правового та економічного характеру. Адміністративно-правові заходи — насамперед антимонопольне законодавство, економічні — податкова, кредитна, фінансова політика тощо.

Жоден з цих ринків у розвинутих країнах світу в чистому вигляді не існує. В одних сферах та галузях економіки кількісно переважає вільний (наприклад, сфера послуг, роздрібної торгівлі), в других — монополізований, у третіх — регульований ринок. Але загалом у цих країнах ринкові важелі регулювання економіки поєднуються з державними, причому останні переважають.

Вирізняють також національний, світовий, регіональний та інші ринки. Їх можна об'єднати у ринок продавця і покупця (з боку суб'єктів ринку), рівноважний, дефіцитний і надлишковий (з погляду насичення ринку), легальний і нелегальний.

3. Інфраструктура ринку.

Поняття «інфраструктура ринку» відображає сукупність різноманітних установ та інститутів, які забезпечують рух грошей та цінних паперів, робочої сили, засобів виробництва, предметів споживання, послуг, інтелектуальної власності, валюти та ін.

На ринку товарів і послуг до складу інфраструктури належать товарні біржі, підприємства оптової та роздрібної торгівлі, маркетингові та рекламні організації тощо.

На ринку цінних паперів інфраструктура представлена фондовими біржами, на ринку робочої сили — біржами праці.

На фінансовому ринку до складу інфраструктури входять банківські інститути, страхові компанії та різноманітні фонди, які зосереджують у своїх руках вільні кошти і перетворюють їх на кредити.

До інфраструктури також належать аудиторські та консультативні компанії, відповідна законодавча база, яка регулює взаємодію суб'єктів ринку, страхові організації, торгівельно-посередницькі структури, інвестиційні компанії.

Фондова біржа діє як установа, організований ринок, де відбувається купівля продаж цінних паперів. Емітенти (продавці) тут прагнуть залучити капітал на технічне оновлення підприємства, його переорієнтацію, на випуск нової і якісної продукції. Для цього вони випускають цінні папери (акції, облігації). Інвестори (покупці) прагнуть прибутково вкласти гроші і купують ці папери. Вигідність інвестицій визначається на підставі відношень попиту і пропозиції.

Валютні біржі створюються для міжбанківської торгівлі валютою. Курс кожної з валют встановлюється співвідношенням попитом і пропозиції.

Товарні біржі створюють умови для функціонування оптового ринку товарів.

Біржа праці - це установа, що спеціалізується на організації купівлі-продажу робочої сили. В Україні це державна служба зайнятості. Б.п. здійснює пошук місця роботи для безробітних, підготовку та перепідготовку кадрів, виплачує допомогу безробітнім.

4. Функціонування ринку

З'ясування сутності ринку та його структури дає змогу розкрити механізм ринкової рівноваги. Основними елементами будь-якого ринку є попит, пропозиція і ціна. В їх взаємодії полягає механізм функціонування ринку.

Попит і закон попиту

Попит — кількість продукту, який споживачі готові та спроможні купити за певну ціну протягом відповідного проміжку часу і в певному місці.

Фактори, які впливають на попит. Очевидно, що відповісти на запитання, від чого залежить величина попиту, однозначно неможливо, оскільки слід передусім з'ясувати, який саме продукт збираються купувати споживачі. Так, шведський економіст К. Еклунд, розглядаючи попит покупців на сорочки, називає такі основні чинники: 1) величина їхнього доходу; 2) кількість сорочок, яку вони вважають за необхідне мати; 3) наявність у них відповідного одягу (джемпери, жилети тощо), який можна використати замість сорочок; 4) ціни на ці товари (дешевші чи дорожчі вони за сорочки); 5) смак, мода; 6) ціна подібних сорочок.

До цих чинників можна додати цінові та дефіцитні очікування, зміни в структурі населення, економічну політику уряду (зокрема, допомога бідним верствам та ін.).

Закон попиту. В процесі розгляду еластичності попиту залежно від рівня цін сформульовано відповідний закон попиту.

Закон попиту — за незмінюваності всіх інших параметрів зниження ціни зумовлює відповідне зростання попиту, і навпаки, тобто, між ціною і величиною попиту існує обернена залежність.

Про дію цього закону свідчать, по-перше, те, що низькі ціни посилюють у споживача бажання купувати товари, практика розпродажу товарів за зниженими цінами. По-друге, оскільки споживання підлягає дії принципу знижувальної граничної корисності (покупець товару отримує менше задоволення або корисності від кожної наступної одиниці продукції), то споживачі купують додаткові одиниці продукту лише за умови, що його ціна знижується. По-третє, підтвердженням цього є ефект доходу та ефект заміщення.

Ефект доходу — за нижчої ціни товару споживач може купити його, не

відмовляючись від придбання інших альтернативних товарів.

Ефект заміщення — за нижчої ціни споживач хоче придбати дешевий товар замість аналогічних, які стали відносно дорожчими.

Ці два ефекти діють в одному напрямі (тобто спричиняють зростання обсягу попиту при зниженні цін) за купівлі товарів середньої та високої якості та в протилежних напрямах — за купівлі низькоякісних товарів. При цьому у разі незначної кількості товарів низької якості (наприклад, маргарину у співвідношенні з маслом) ефект заміщення переважатиме ефект доходу, і споживачі купуватимуть велику кількість маргарину.

На практиці буває, коли при зниженні ціни на товар попит на нього зменшується, а при підвищенні — зростає (наприклад, при підвищенні ціни на картоплю сім'ї з невисокими доходами починають споживати її більше, повністю відмовляючись при цьому від м'яса), що означає переважання ефекту доходу над ефектом заміщення.

Водночас цей закон не діє за ажіотажного попиту (тобто значного додаткового попиту, зумовленого очікуванням суттєвого підвищення цін на товар або у разі його зникнення з обігу), для окремих рідкісних, дорогих і невідтворюва-них товарів (картини, антикваріат та ін.), а також при «переключенні» попиту споживачів на якісніші та дорожчі товари (наприклад, масових закупівлях масла замість маргарину).

В останньому випадку частково діє ефект престижного попиту, визначений американським ученим Т. Вебленом.

Ефект престижного попиту — купівля товарів за престижними цінами (цінами на вироби високої якості), причому за зростання Цін на дорогі товари, які виготовляють престижні фірми, попит на них до певної межі може зростати.

Залежність між ціною на товар та кількістю товару, який купують споживачі, виражається кривою попиту (мал.2). Для її побудови скористаємося даними табл. 2.

Крива індивідуального попиту показує, що за ціни 50 умовних одиниць споживачі придбали б 10 одиниць това-РУ; за ціни 40 — 15 одиниць і т.д., тобто ціна і кількість говарів знаходяться в оберненій залежності.

За зростання доходу крива попиту зміщується вправо, [a] **за** зменшення — вліво.

Таблиця 2

Співвідношення цін на товари, придбані споживачами, та їх кількістю

Період	Ціна одиниці товару (Р), умов. одиниці	Кількість товарів, які користуються попитом протягом року (9)
А	**50**	**10**
В	**40**	**15**
с	**ЗО**	**25**
в	**20**	**40**
Е	**10**	**60**

Мал. 2. Крива попиту

Пропозиція і закон пропозиції

Пропозиція — рішення (або бажання) і спроможність виробити та запропонувати для продажу на ринку певну кількість продукту за кожну конкретну ціну з усіх можливих.

Обсяг пропозиції, як і у разі попиту, залежить насамперед від конкретного виду товару. Загалом за незмінної ціни обсяг пропозиції зумовлений такими чинниками: 1) наявністю взаємозамінюваних товарів, або субінститутів; 2) доповніючими

товарами або товарами-комплементами (наприклад, ручка і чорнило); 3) змінами цін на товари-замінювачі; 4) змінами цін на доповнюючи товари або їх доступністю; 5) змінами в доходах; 6) змінами якості речей (тобто сукупності споживчих властивостей товару); 7) змінами моди, смаків, звичаїв; 8) змінами в навколишньому середовищі.

У процесі вивчення залежності попиту від рівня цін було обґрунтовано закон пропозиції.

Закон пропозиції — із зростанням цін виробники пропонують більше товарів, а із їх зниженням — менше.

Залежність між обсягом пропозиції товарів та його ціною виражається кривою пропозиції. Для її побудови скористаємося даними табл. 3.

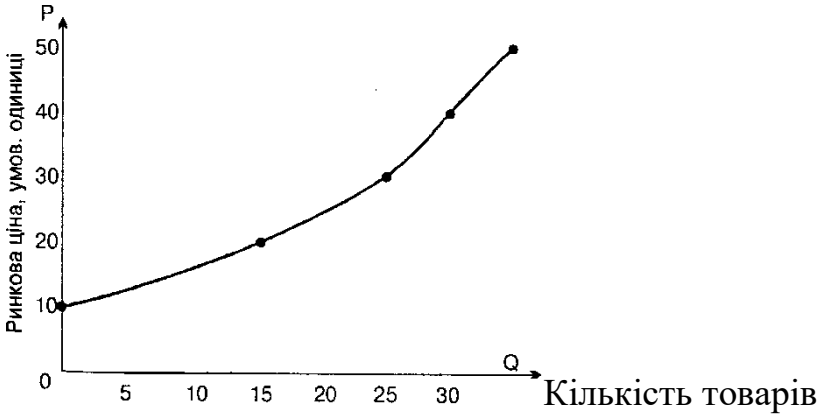
Таблиця З

Співвідношення цін на товари та пропозиції їх з боку виробників

Період	Можлива ціна одиниці товару (Р), умов. одиниці	Кількість товарів, які постачають виробники (9)

A	**50**	**32**
B	**40**	**ЗО**
C	**ЗО**	**25**
B	**20**	**15**
E	**10**	**0**

На підставі даних табл. З побудуємо криву пропозиції (мал.З).



Мал.З. Крива пропозиції

Крива індивідуальної пропозиції, піднімаючись вгору і вправо, свідчить про пряму залежність між пропозицією та рівнем цін: при зростанні цін пропозиція збільшується.

Взаємодія між двома названими законами (законом попиту і законом пропозиції) виражається законом попиту і пропозиції.

Закон попиту і пропозиції — процес формування попиту пропозицією через асортимент виготовлених товарів і запропонованих послуг та їх ціни; попит визначає обсяг і структуру пропозиції, впливаючи при цьому на виробництво.

Ринкова ціна (ціна рівноваги)

Ринкова ціна — ціна, за якої рівні пропозиції та попиту урівноважуються.

Щоб знайти таку ціну, об'єднаємо табл. 2 і 3 в одну і додамо графу, яка показує, наскільки попит перевищує пропозицію і навпаки (табл. 4)

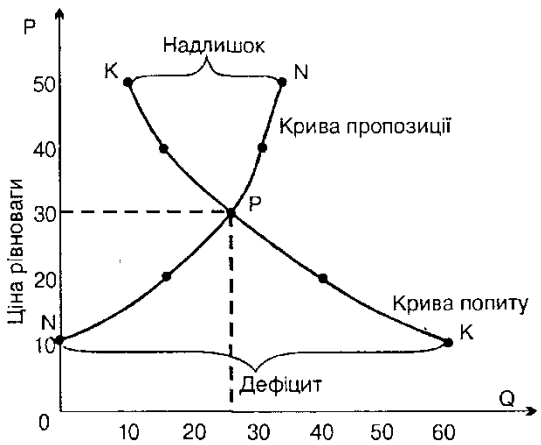
Таблиця 4 Співвідношення між цінами, попитом та пропозицією

Період	Можлива ціна одиниці товару,	Кількість товарів, які користуються	Кількість товарів, які	Надлишкова пропозиція (+), нестача
А	50	10	32	+22
В	40	15	ЗО	+15
С	ЗО	25	25	±0
Д	20	40	15	-25
Е	10	60	0	-60

На підставі даних табл. 4 побудуємо графік (мал.4). З нього видно, що криві попиту і пропозиції перетинаються лише в одній точці, яка є ціною рівноваги (ринковою ціною). Водночас у цій точці збігаються індивідуальні та суспільне необхідні витрати виробництва. При встановленні ціни на рівні, який перевищує ринкову ціну, пропозиція переважає попит, і з'являється надлишок продукту;

якщо ціна нижча за ринкову, попит перевищує пропозицію, і виникає дефіцит.

Ринкова ціна є грошовим вираженням ринкової вартості, що формується у процесі внутрігалузевої конкурентності



Кількість товарів, що забезпечують рівновагу Мал. 4. Ціна рівновагиції, перетворення багатьох індивідуальних вартостей (які встановлюються на окремих підприємствах) в єдину суспільну або ринкову вартість.

У стані рівноваги попиту і пропозиції ринок вважається збалансованим, цей стан зумовлює конкуренція.

Ціна рівноваги виконує такі функції:

1) інформує товаровиробників про шляхи раціонального розподілу економічних ресурсів (підвищення ціни свідчить про доцільність збільшення обсягів виробництва і навпаки, а отже про необхідність перерозподілу виробничих ресурсів);

2) разом із конкуренцією, процесом взаємодії попиту і пропозиції формує механізм ринкового співвідношення між індивідуальними і суспільне необхідними витратами.

Проте наведений вище механізм діє лише за умов вільної конкуренції — одного із типів ринку, який, як зазначалося, домінував на нижчій стадії капіталізму.

Еластичність попиту і пропозиції

Важливу роль у виробничій діяльності товаровиробників, раціональному розподілі економічних ресурсів відіграє еластичність попиту і пропозиції. Адже інформації про відхилення ціни на товар під впливом певних факторів ще недостатньо для прийняття виважених рішень підприємцем, важливо знати міру такого відхилення. У цьому разі економічна наука пропонує категорію еластичності.

Еластичність — міра чутливості попиту і пропозиції до зміни чинників, що їх визначають, і насамперед від вартості товарів.

У кількісному вираженні еластичність означає ступінь або міру реагування однієї змінної величини внаслідок одновідсоткової зміни іншої змінної величини. Найважливішу роль в еластичності попиту і пропозиції відіграють зміни величини попиту залежно від ціни.

Основні чинники, які впливають на цінову еластичність попиту:

1) наявність якісних взаємозамінних товарів та рівень цін на них (чим більше таких замінників і чим нижчі ціни на них, тим еластичнішим буде попит);

2) частка продукту в доходах споживача (чим значніше місце посідає певний продукт у бюджеті споживача, тим вищою буде еластичність попиту на нього за незмінних усіх інших умов);

3) тривалість періоду для здійснення вибору (чим довший період часу для прийняття рішень, тим еластичніший попит на товар);

4) тип товарів, зокрема їх поділ на предмети розкоші та товари широкого вжитку (попит на предмети розкоші, як правило, еластичний, на товари широкого вжитку — нееластичний).

Еластичність за зміни ціни показує, яка зміна попиту у відсотках відбувається із зростанням ціни, скажімо, на 1%.

Найпростіша формула цінової еластичності:

Еластичність попиту залежно від зростання ціни, як правило, є від'ємною величиною. Це

означає, що із зростанням ціни попит на товар зменшується.

Аналогічно вимірюється еластичність пропозиції.

Еластичність пропозиції — відсоткова зміна пропонованої кількості товарів внаслідок одновідсоткового зростання ціни.

Як правило, таке значення еластичності позитивне, оскільки вища ціна — стимул для виробників до збільшення випуску товарів.

Особливість ринкового механізму в цьому разі полягає в тому, що попит еластичніший за ціну протягом тривалого, а не короткого періоду. Адже люди не одразу змінюють свої звички у споживанні товарів, до того ж попит на один товар може бути пов'язаний із запасом іншого товару в споживачів, який змінюється повільніше. Так, різке підвищення ціни на бензин, хоч і скорочує попит на нього, але меншою мірою, ніж зростає ціна. Водночас на тривалому проміжку часу споживачі намагатимуться купувати малолітражні та економніші автомобілі.

Найважливішими чинниками, які впливають на еластичність пропозиції, крім цін, є чисельність товаровиробників, очікування (цінові та ін.) різних суб'єктів економічної діяльності, розміри встановлюваних державою податків, фактор часу та ін. При цьому розрізняють:

1) короткотерміновий період еластичності попиту, в якому підприємство не здійснює капіталовкладень у реконструкцію виробництва, а пристосовується до попиту шляхом збільшення завантаження виробничих потужностей, інтенсивності праці тощо;

2) середньотерміновий період, у якому здійснюють капіталовкладення, але при цьому пропозицію пристосовують до попиту не за їх рахунок, а шляхом звуження або розширення виробництва на існуючих виробничих потужностях);

3) довготерміновий період, у якому здійснюється реконструкція виробництва (заміна застарілого устаткування на нове і відповідне розширення виробництва), а також з'являються нові товаровиробники даної продукції.

Для окремих груп товарів (автомобілі, холодильники, телевізори тощо) попит еластичніший у короткотерміновий, а не довготерміновий період. Так, у США щорічно продається 7—10 млн автомобілів. Тому із зростанням цін попит на автомобілі різко знизиться, хоча загальний парк автомобілів зменшиться ненабагато. В міру зношування машин попит на них з часом зросте.

У пізнанні механізму ринкової рівноваги важливу роль відіграє коефіцієнт еластичності.

Коефіцієнт еластичності — відношення зміни обсягу попиту чи пропозиції (зростання чи зменшення у відсотках) до зміни цін (у відсотках).

Залежно від значення коефіцієнта еластичності розрізняють такі основні види еластичності попиту і пропозиції:

1) абсолютно еластичні; 2) відносно еластичні; 3) одиничне пластичні; 4) відносно нееластичні; 5) абсолютно нееластичні.

Лекція № 10
Тема лекції: “Конкуренція та монополія”
План лекції

1. Сутність конкуренції
2. Види та форми конкуренції
3. Монополії та їх форми

Однією з негативних рис ринкової економіки є те, що вона породжує монополії. Це відбувається внаслідок конкурентної боротьби. Конкуренція і монополія є двома сторонами монополістичного ступеня капіталізму.

1. Сутність конкуренції.

Термін «конкуренція» походить від латинського слова «concurere» — зіштовхуюсь. І справді, в ринковій економіці відбувається зіткнення інтересів різних господарюючих суб'єктів як всередині окремих галузей, так і між виробниками різних сфер і галузей тощо.

З'ясуємо, як і чому виникає конкуренція. В кожній країні існують десятки, сотні тисяч і навіть мільйони економічно відокремлених товаровиробників. Оскільки сучасна ринкова економіка, на думку багатьох учених, є системою прибутків і збитків, а збиткові підприємства у масовому порядку банкрутують (наприклад, у США щорічно розорюється майже 400 тис. фірм), то однією з цілей, переслідуваних у конкурентній боротьбі, є прагнення вижити, не потрапити до числа підприємств-банкрутів.

Основною метою капіталізму, є привласнення прибутків. Для реалізації цієї мети кожна фірма прагне продати якомога більше товарів і послуг, а отже розширити ринки збуту. Зрозуміло, при цьому зіштовхуються інтереси інших фірм, між ними відбувається суперництво.

Крім того, за сучасних умов на внутрішньому ринку окремих країн продається значна кількість іноземних товарів, конкурентами виступають іноземні фірми, з інтересами яких стикаються інтереси національних фірм. Виходячи з цього, можна дати визначення конкуренції як економічної категорії.

Конкуренція — боротьба між товаровиробниками за найвигідніші умови

виробництва, збуту товарів і послуг, за привласнення найбільших прибутків.

Позитивні та негативні сторони конкуренції. Внаслідок постійного характеру конкуренції за капіталізму вона набула рис економічного закону,

Закон конкуренції — закон, який виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між виробниками, виробниками і споживачами товарів і послуг, які (зв'язки) є зовнішньою примусовою силою для підвищення продуктивності праці на своїх підприємствах, збільшення масштабів виробництва, прискорення науково-технічного прогресу, впровадження нових форм організації виробництва.

Позитивні сторони конкуренції — дія її як примусової сили, що змушує товаровиробників:

1) економити виробничі ресурси, знижувати витрати виробництва та обігу;

2) поліпшувати якість товарів і послуг;

3) поліпшувати якість після продажного обслуговування споживачів;

4) впроваджувати новітні досягнення науки і техніки у виробництво, а отже сприяти розвитку НТП;

5) впроваджувати нові форми організації виробництва і праці, нові форми і системи заробітної плати.

Негативні наслідки конкуренції:

1) створення умов для банкрутства і сам процес збанкрутування значної кількості підприємств;

2) диференціювання товаровиробників, виділення з-поміж них незначної кількості наймогутніших, що є матеріальною основою появи і розвитку монополій;

3) спричинення у процесі нестримного прагнення фірм до максимального випуску продукції за відсутності ефективного державного регулювання економіки надвиробництва товарів, а отже криз надвиробництва;

4) створення внаслідок дії наведених чинників умов для зростання кількості безробітних;

5) сприяння посиленню несправедливого розподілу доходів внаслідок того, що сильніші фірми з часом стають ще сильнішими, намагаються послабити могутність конкурентів.

2. Види та форми конкуренції.

Основними видами конкуренції є вільна (або чиста, досконала) та монополістична (або недосконала).

Вільна конкуренція. (Досконала конкуренція)

У ході вільної (або досконалої) конкуренції жодна з фірм не може впливати на ринкову ціну. Певною мірою таким вимогам за сучасних умов відповідають ринки сільськогосподарської продукції та послуг. На тривалому проміжку часу ціни тяжіють до суспільне необхідних витрат виробництва. Вільна конкуренція набуває форми внутрігалузевої та міжгалузевої.

Внутрігалузева конкуренція — боротьба між товаровиробниками, які працюють в одній галузі народного господарства.

Через різний рівень техніки, організації виробництва, продуктивності та інтенсивності праці тощо на кожному підприємстві встановлюється індивідуальний робочий час на виготовлення певного виду товару, а отже й індивідуальна вартість виробництва. Але ціни на ринку залежать від витрат на підприємствах, які виробляють переважну масу продукції. Тому наслідком внутрігалузевої конкуренції є перетворення окремих індивідуальних витрат виробництва, індивідуальних вартостей на єдину ринкову або суспільну вартість.

За сучасних умов ця конкуренція стала переважно конкуренцією на окремих вузькоспеціалізованих ринках конкретних видів товарів (наприклад, на ринку міні-комп'ютерів, телевізорів, легкових автомобілів тощо), але в умовах панування монополій.

Міжгалузева конкуренція — конкуренція мім товаровиробниками, які діють у різних галузях народного господарства.

Через різні умови виробництва підприємці за однакових витрат капіталу отримують неоднакову масу прибутку. Тому в епоху вільної конкуренції

товаровиробники, які отримували меншу кількість прибутку, намагалися вкладати свої капітали в галузі, де прибуток був вищий. Якщо це відбувалося, то пропозиція товарів у галузях з низькими прибутками зменшувалася (що згодом зумовлювало зростання попиту на них), а в галузях з високими — збільшувалася пропозиція і зменшувався попит. Внаслідок цього ринкові ціни на товари, виготовлені в галузях, куди переливаються нові капітали, знижуються, а в інших (звідки відбувається відплив капіталів) — зростають і стають вищими від ринкової вартості. Коли кількість прибутків у різних галузях вирівнюється, переливання капіталів припиняється, і в кожній галузі на однаковий капітал буде отримано однаковий середній прибуток, який є елементом середніх ринкових цін, або цін виробництва. Отже, внаслідок міжгалузевої конкуренції єдина ринкова, або суспільна, вартість перетворюється на ціну виробництва, навколо якої коливаються ринкові ціни.

Монополістична конкуренція (недосконала конкуренція)

З виникненням монополій вільна кон куренція перетворюється на монополістичну, або недосконалу. Вона відбувається між крупними компаніями (всередині монополізованого сектора, між членами групових монополій) і дрібними та середніми фірмами. Це боротьба за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, енергії, за отримання державних контрактів, кредитів, за оволодіння інтелектуальною власністю (патентами, ліцензіями тощо). Найважливішими рисами недосконалої конкуренції є встановлення монопольно високих цін і привласнення на цій основі монопольно високих прибутків.

Особливістю недосконалої конкуренції є й те, що вона дедалі більше переміщується із сфери обігу у сферу безпосереднього виробництва, з галузевого на міжгалузевий рівень. Тобто більше ґрунтується на впровадженні нових досягнень науки і техніки у виробництво і спрямована на поліпшення якості продукції. Внаслідок цього розрізняють ціновий та неціновий види конкуренції.

Цінова конкуренція — боротьба між товаровиробниками за споживача

шляхом зменшення витрат виробництва, зниження цін на товари і послуги без істотної зміни їх якості й асортименту.

Підприємці при цьому нерідко вдаються до маніпулювання цінами (встановлюють знижені, поки товар не завоює ринок збуту, після чого значно підвищують їх), до цінових поступок, сезонного розпродажу тощо.

Нецінова конкуренція — боротьба між товаровиробниками за споживачів шляхом впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, що зумовлює поліпшення якості продукції, Ті асортименту.

Крім того, для завоювання більших ринків збуту компанії подовжують терміни гарантованого обслуговування, надають кредит для покупців та ін. Різновидом недосконалої конкуренції **є нечесна конкуренція,** яка ведеться переважно неекономічними методами (підкуп чиновників, промисловий шпіонаж, укладання таємних угод про єдину політику цін і навіть диверсії проти конкурентів).

3. Монополії та їх форми.

Причини виникнення монополій. У процесі конкурентної боротьби відбувалася концентрація виробництва.

Концентрація виробництва — зосередження засобів виробництва, працівників і обсягів виробництва на крупних підприємствах.

Рушійною силою цього процесу є конкурентна боротьба. Щоб вціліти у ній, отримати більше прибутків, підприємці змушені впроваджувати нову техніку, розширювати масштаби виробництва. При цьому з маси дрібних та середніх підприємств поступово виділяється кілька найкрупніших.

Перед ними постає альтернатива: або продовжувати між собою виснажливу боротьбу, або дійти згоди щодо масштабів виробництва, цін, ринків збуту тощо. Як правило, вони обирають другий шлях, який приводить до укладення між ними угод (гласних і негласних), що є однією з найхарактерніших рис монополізації економіки.

Монополії виникають внаслідок не лише концентрації, а й централізації

виробництва і капіталу.

Централізація виробництва — збільшення масштабів виробництва продукції внаслідок об'єднання кількох окремих підприємств в одне із загальним управлінням.

Централізація капіталу — збільшення розмірів капіталу внаслідок об'єднання або злиття раніше самостійних капіталів.

Ще однією важливою причиною виникнення монополістичних тенденцій в економіці є перетворення індивідуальної капіталістичної власності на гальмо розвитку продуктивних сил. Це означає, зокрема, що в останній третині XIX ст. наукові винаходи (нові методи виплавлення сталі, нові види двигунів тощо) зумовили необхідність будівництва таких заводів, які нездатний був збудувати жоден капіталіст окремо, або для накопичення необхідних коштів необхідний був надто тривалий період. Отже, потрібна була нова форма власності яка б могла швидко розв'язати ці проблеми. Нею й стала акціонерна капіталістична власність, яка виникла внаслідок об'єднання декількох капіталістів. Тому не дивно, що масово такі товариства утворюються в останній третині XIX ст.

Форми монополій

Монополія — окремі наймогутніші підприємства або об'єднання кількох підприємств, які виробляють переважну кількість певної продукції, завдяки чому впливають на процес ціноутворення і привласнюють високі (монопольні) прибутки.

Першою монополізується сфера обігу. На цій основі виникли найпростіші форми монополістичних об'єднань — картелі та синдикати.

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

Синдикат — об'єднання кількох підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на виготовлений продукт, а отже, зберігають виробничу,

але втрачають комерційну самостійність.

У синдикатах збут товарів здійснює загальнозбутова контора. Нині синдикати існують переважно у сфері торгівлі, рідше — у сфері виробництва. Так, алмазний синдикат контролює світовий ринок необроблених алмазів.

У процесі монополізації виробництва з'являються такі форми монополістичних об'єднань, як трест та концерн.

Трест — об'єднання підприємств однієї або кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, виробничу та комерційну самостійність.

Тобто об'єднують виробництво, збут, фінанси, управління, а на суму вкладеного капіталу власники окремих підприємств отримують акції тресту, які дають їм право брати участь в управлінні й привласнювати відповідну частину прибутку.

Концерн багатогалузевий — об'єднання десятків і навіть сотень підприємств різних галузей промисловості, транспорту, торгівлі, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і виготовлений продукт, а головна фірма здійснює фінансовий контроль за іншими учасниками об'єднання.

Серед 500 наймогутніших монополій США понад 90% існують у формі багатогалузевих концернів.

У 60-ті роки у США і деяких інших країнах з'явилися і почали зростати конгломерати.

Конгломерат — монополістичне об'єднання, яке утворюється внаслідок поглинання прибуткових різногалузевих підприємств, які не мали виробничої та технічної спільності.

Так, найбільша американська телефонна монополія «АТТ» почала скуповувати готелі, автопрокати! станції тощо. Крім бажання привласнити прибутки рентабельних компаній, конгломеративні поглинання мали також на меті уникнути коливань кон'юнктури ринку під час криз.

Конгломерат найбільшою мірою стосується висловлювання японців про

те, що крупна компанія подібна до дракона, голова якого дізнається про відрубаний хвіст лише через кілька років після того, як це сталося.

Термін «монополія» походить від грецьких слів mono — один і poleo — продаю. Тому, на думку західних науковців, монополія означає наявність одного продавця певного товару чи послуги або ситуацію, коли одна фірма забезпечує повний випуск товарів. Такий тип є монополією окремого підприємства, або продавця, і називається абсолютною монополією, трапляється зрідка.

Більш поширена змова чи угода (гласна або негласна) кількох крупних фірм, що дає їм змогу швидко здобути панівне становище на ринку та отримати високі прибутки. Таку ситуацію у виробництві і на ринку називають олігополією (гр. олігос — мало, небагато). В економіці розвинутих країн типовим є домінування в окремих галузях 3—4 крупних фірм. Так, частка чотирьох провідних автомобільних фірм у національному виробництві Японії становить майже 70%, у Великобританії — 90, у Франції — 99,8%.

Якщо монополія здійснюється лише з боку продавця, то цю ситуацію характеризують монопсонія (моно — один, псонія — закупівля продовольства). Більш поширеною у цій сфері діяльності є олігопсонія — наявність невеликої групи покупців певного товару чи послуги. Окремий тип монополії пов'язаний з диференціацією продуктів, наявністю їх специфічних властивостей. Крім того, це може бути оригінальна упаковка, особливість обслуговування тощо, завдяки чому віддають перевагу певному товару. Таку монополію здатні здобути й малі підприємства.

Крім того виділяють адміністративні монополії, виявом яких є забезпечення державної безпеки, правопорядку, здійснення судочинства тощо.

Процес монополізації має позитивні та негативні наслідки.

Позитивні наслідки:

1) більші можливості гігантських підприємств та їх об'єднань розвивати сучасне виробництво, фінансувати крупні науково-дослідні лабораторії, отримувати нові наукові результати, впроваджувати новітні техніку і техно-

логію, здійснювати перекваліфікацію працівників, а отже, пристосовуватися до рівня розвитку продуктивних сил, до структурних зрушень в економіці;

2) розширення масштабів планомірного й організованого розвитку економіки, свідомого регулювання економічної системи внаслідок виникнення і розвитку крупних господарських одиниць, координації їх діяльності;

3) можливість гігантських підприємств завдяки масовому виробництву економити на витратах виробництва, забезпечувати споживачів дешевими якісними товарами.

Негативні наслідки:

1) практика встановлення монопольних цін, створення штучного дефіциту. Покупці змушені купувати товари за вищими цінами, оскільки крупні компанії виготовляють переважну масу продукції. За підрахунками економістів, населення США щорічно переплачує майже 70 млрд дол. через завищені груповими монополіями ціни;

2) гальмування науково-технічного прогресу. Це відбувається тому, що монополізація виробництва і збуту дає змогу крупним компаніям отримувати певний час високі прибутки, навіть не впроваджуючи нових досягнень науки і техніки у виробничий процес, стримуючи повне використання ресурсів, максимальне зниження витрат виробництва і відповідне зростання його ефективності;

3) вкладання у гонитві за прибутком крупними компаніями коштів у проекти, які дають найвищу віддачу, з вилученням або істотним зменшенням при цьому інвестицій у важливіші з погляду широких верств населення виробництва. Американський економіст Ф. Шерер довів, що втрати від монополістичного нераціонального розподілу ресурсів приблизно на 2% (кілька десятків мільярдів доларів) зменшують валовий національний продукт США;

4) витрачання монополіями та олігополіями значних ресурсів для збереження і зміцнення монополістичних позицій, влади (шляхом використання гіпертрофованої реклами, підкупу державних чиновників з метою створення вигідної законодавчої бази, складнощі в отриманні від них малими і середніми

фірмами дозволу на відповідний вид діяльності, встановлення такими чиновниками різних бар'єрів — ліцензійних, патентних та ін.);

5) придушення конкуренції — важливої рушійної сили економічного прогресу. Тому П. Самуельсон називає монополію економічним злом. У поєднанні позитивних і негативних рис полягає одна з найважливіших сутнісних сторін монополії як економічної категорії.

Висновки

1. Причинами конкуренції є наявність мільйонів відособлених товаровиробників, які намагаються вижити, отримати максимальні прибутки й вистояти у суперництві з іноземними виробниками. Конкуренція — боротьба між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів і послуг, за привласнення максимальних прибутків. Найглибша сутність конкуренції розкривається в законі конкуренції. Комплексно сутність конкуренції виявляється у наявності у неї позитивних та негативних сторін.

2. На нижчій стадії капіталізму панувала вільна конкуренція, основними рисами якої були: а) наявність у кожній галузі значної кількості підприємств; б) незначна частка кожного з них у виробництві; в) скорочення або збільшення продажу на ринку істотно не впливало на ринкову ціну; г) відсутність будь-яких обмежень для створення в галузі нових підприємств. Основними видами вільної конкуренції були внутрігалузева (внаслідок якої індивідуальні вартості у багатьох товаровиробників перетворювалися на єдину ринкову або суспільну вартість) та міжгалузева (ринкова вартість перетворювалася на ціну виробництва).

3. У процесі конкурентної боротьби відбуваються концентрація та централізація виробництва і капіталу, які разом з іншими причинами призводять до виникнення монополій. Монополії—окремі наймогутні-ші підприємства або об'єднання кількох підприємств, які виробляють переважну кількість певної продукції, завдяки чому впливають на процес ціноутворення і привласнюють монопольно високі прибутки. Комплексно сутність монополії розкривається у наслідках монополізації.

4. Основними формами монополій у промисловості є картелі, синдикати, трести, багатогалузеві концерни, конгломерати. Картелі та синдикати монополізуютьлише сферу обігу, інші форми — і обіг, і виробництво. Окремими видами монополій є олігополія, олігопсонія та ін.

5. Монополістична (або недосконала) конкуренція ведеться між крупними фірмами, між крупними та середніми й дрібними підприємствами за монополізацію ринків збуту, джерел сировини, енергії, за отримання державних контрактів тощо. Видами монополістичної конкуренції є цінова, нецінова і нечесна (ведеться неекономічними методами).

Запитання. Завдання

1. У чому полягає сутність закону конкуренції?
2. Назвіть форми та види конкуренції.
3. Яка конкуренція типова для сучасної економіки, у чому Ті сутність?
4. Які основні види та типи монополії вам відомі?
5. Чим відрізняється картель від синдикату і від концерну?
6. Які негативні наслідки існування монополій?
7. Що означає нечесна конкуренція?

Лекція № 11
Тема лекції: “Підприємницька діяльність та підприємства”
План лекції:

1. Сутність, принципи та функції підприємництва.
2. Види підприємницької діяльності.
3. Сутність підприємства.
4. Основні види підприємств.
5. Організаційно-правові форми підприємств.
6. Принципи та функції діяльності підприємств.

1. Сутність, принципи та функції підприємництва.

Підприємець. Діяльність підприємства будь-якого виду нерозривно пов'язана з підприємництвом та підприємцями. Поняття «підприємець» уперше ввів у наукову термінологію французький економіст Р. Кантільйон. Основною рисою підприємця він вважав уміння ризикувати. Німецький учений М. Вебер мотивами діяльності підприємця називав прагнення до влади і визнання. На думку німецького економіста В. Зомбарта, найважливішими рисами підприємця є уміння організувати справу, вірність угодам, а австрійського економіста Й. Шумпетера — новаторство.

Якщо узагальнити наукові дослідження з цієї проблеми, то головними властивостями підприємця є: пошук можливостей та ініціативність, готовність до ризику, відповідальність і здатність жертвувати в інтересах справи, орієнтування на ефективність та якість, цілеспрямованість, прагнення до інформативності, систематичне планування та спостереження, вміння переконувати, встановлювати та підтримувати зв'язки. Якщо синтезувати ці риси і враховувати сутність новаторства, то можна дати визначення терміну «підприємництво».

Сучасна філософія підприємництва базується на принципі справедливості, дотримань прав людини, намаганні принести користь якнайбільшій кількості людей та ін.

Підприємництво — організаційно-господарське новаторство на основі використання різноманітних можливостей для випуску нових товарів або старих новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту,

реорганізації виробництва тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети.

Так, у Великобританії приблизно 80% дрібних підприємців створюють фірми для самореалізації власної мети.

Підприємництво може реалізуватися у промисловій, аграрній, науковій, інформаційній, сервісній та інших сферах. Його слід відрізняти від бізнесу, який є більш емкою категорією, оскільки означає будь-який вид діяльності, навіть протизаконний.

Основні **принципи підприємницької діяльності** закріплені в Законі України “Про підприємництво”. Їх суть зводиться до таких положень:

1) вільний вибір діяльності

2) залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян

3) самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів. Встановлення цін відповідно до законодавства

4) вільний найом робітників

5) вільне розпорядження прибутком

Функції підприємництва. Основні функції підприємництва, в яких системно розкривається його сутність:

1) новаторська — продукування нових ідей, створення нових товарів та ін.;

2) організаційна — впровадження нових форм та методів організації виробництва тощо;

3) господарська — ефективне використання різних ресурсів;

4) соціальна — сприяння реалізації соціальної мети суспільства;

5) особистісна — реалізація та розвиток потенціалу особистості.

На нижчій стадії капіталізму підприємець втілював риси власника, організатора та управляючого (менеджера). Нині єдність цих рис властива лише на приватному підприємстві.

На вищій стадії капіталізму за панування крупних акціонерних компаній

відбувається відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції, і процесом організації й управління виробництвом починають займатися професійні управлінці — менеджери. З'ясуємо основні види підприємницької діяльності.

У Законі України «Про підприємництво» зазначається, що обов'язковою умовою та ознакою підприємництва є свобода економічної самодіяльності людини, її самостійність у виборі господарської діяльності та джерел її організації, прийняття управлінських рішень. Проте за рівнем економічної свободи Україна посідала в 2000 р. 133-тє місце у світі.

Останніми роками в Україні панувала своєрідна «ейфорія» щодо підприємницької діяльності. Перш ніж стати на цей шлях, людина повинна реально і критично оцінити, чи є у неї зазначені вище риси. Світова наука довела, що ними володіє приблизно 5% дорослого населення країни.

2. Види підприємницької діяльності.

Це сфери та напрями, в яких реалізуються цілі підприємництва. Такими сферами є виробнича, наукова, комерційна, фінансова і страхова.

Виробниче підприємництво — підприємництво, спрямоване на виготовлення різноманітної продукції, виконання робіт і надання послуг для споживачів.

Якщо виробництво не спрямоване на задоволення суспільних потреб (наприклад, вирощування овочів на дачній ділянці для власного споживання), воно не є підприємницькою діяльністю.

Наукове підприємництво — підприємництво, що виступає передвиробничою стадією виробництва і реалізується у діяльності ризико-вих підприємств, які працюють над втіленням у виробництво нової ідеї чи проекту, а отже спеціалізуються на проведенні науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок.

Ризикові підприємства не повертають вкладені у них інвестором кошти і не виплачують відсотки за них. Проте інвестор отримує права на всі запатентовані «ноу-хау», інновації та засновницький прибуток від діяльності ризи-кових підприємств, якщо вони досягають успіху. Такі підприємства

засновують безпосередньо підприємці, менеджери, бізнесмени. Вони можуть бути окремими відділеннями (філіями) крупних компаній і фінансових груп.

Венчурні (ризикові) підприємства вигідні великим компаніям, банкам, страховим компаніям, оскільки таким шляхом вони використовують підприємницький талант дрібних бізнесменів, їхню енергію і творчу ініціативу, частково перекладають на них ризик нововведень. Тому кожна п'ята новинка науки і техніки, успішно впроваджена крупними компаніями розвинутих країн світу, запозичена у невеликих фірм і дає комерційний ефект.

У США в 1999 р. майже 20 тис. невеликих фірм проводили інтенсивні наукові розробки, а обсяг венчурного капіталу становив майже 40 млрд дол. Середній прибуток на цей капітал приблизно у 2 рази перевищує середній прибуток промислових компаній країни, а кожний долар, вкладений у цей капітал, дає майже у 5 разів більше патентів, ніж вкладений у звичайні дослідження і розробки. В Україні венчурний капітал практично відсутній.

Комерційне підприємництво — діяльність щодо купівлі-продажу товарів і послуг.

Такою діяльністю займаються передусім торговельні організації, різні посередники.

Фінансове підприємництво — діяльність щодо купівлі-продажу грошей, валюти і цінних паперів.

Такою діяльністю займаються комерційні банки, фондові біржі, інвестиційні фонди та ін.

Страхове підприємництво — діяльність щодо страхування ризиків та відшкодування витрат.

Цей вид діяльності здійснюють страхові компанії, пенсійні фонди та інші організації.

Такі види послуг, як інформаційні, консультаційні, маркетингові, відносити до посередницької діяльності недоцільно. Адже виробнича діяльність передбачає надання послуг.

Між підприємцями існує конкуренція за залучення кращих видів

виробничих ресурсів, за отримання державних контрактів, за найвигідніші ринки збуту тощо.

3. Сутність підприємства.

Внаслідок суспільного поділу праці в кожній країні формується народногосподарський комплекс, який складається з декількох сотень галузей (чим більша і розвинутіша країна, тим більше галузей), в кожній з яких функціонують десятки і навіть сотні тисяч підприємств. Підприємство є основною ланкою народного господарства, оскільки на ньому відбувається поєднання особистісних і речових чинників виробництва, виготовляється в процесі праці вся сукупність економічних благ.

Підприємство — самостійний господарюючий суб'єкт, який забезпечує виробництво товарів і послуг, здійснює науково-дослідну і комерційну діяльність з метою привласнення прибутку

Підприємство має самостійний баланс, розрахунковий рахунок в установах банку, печатку зі своїм найменуванням, товарний знак, логотип. Воно може здійснювати всі види господарської діяльності, не заборонені законодавством.

Двома сторонами підприємства є певна сукупність продуктивних сил (засобів праці, працівників, наукових лабораторій тощо) та відносин власності, які виникають внаслідок привласнення засобів та результатів виробництва й управління власністю.

Крім того, на підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Залежно від технологічного процесу виробництва, розмірів підприємства на ньому існують основний та допоміжні цехи, дільниці, функціонують різні служби, відділи. Одиничний поділ праці між працівниками здійснюється за професіями, спеціальностями та ін. Підприємство вступає у відносини спеціалізації, кооперування з іншими підприємствами, тобто є важливою ланкою техніко-економічних відносин.

Крім того, сучасні підприємства, передусім крупні, здійснюють маркетингову діяльність, обмінюються досвідом з іншими підприємствами

тощо, а отже є сферою дії організаційно-економічних відносин.

Від характеру соціально-економічного поєднання працівників із засобами виробництва значною мірою залежить тип підприємств. Якщо, наприклад, засоби виробництва належать окремому власнику або групі власників і працівники наймаються на умові продажу робочої сили за певну заробітну плату, це підприємства капіталістичні. Капіталістам належить тут і економічна влада. Якщо засоби виробництва викуплені працівниками, як на 11 тис. фірм США, то воно стає колективним трудовим підприємством. Отже, основним критерієм розмежування підприємств є тип власності.

4. Основні види підприємств.

Згідно з наведеними критеріями (типом власності) в Україні та в багатьох інших країнах розрізняють такі основні види підприємств:

1) державні — засновані на державній формі власності. Оскільки вона поділяється на загальнодержавну та комунальну, відповідно виділяють загальнодержавні та комунальні підприємства;

2) колективні трудові — засновані на власності трудового колективу. Розрізняють колективні трудові підприємства (або народні підприємства), кооперативні, підприємства громадських організацій та ін.;

3) приватнокапіталістичні — засновані на власності окремої особи (капіталіста), який наймає робочу силу;

4) колективні (акціонерні) капіталістичні — засновані на власності кількох власників капіталу, які наймають робочу силу;

5) індивідуальні (приватні) трудові — засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці;

6) сімейні — засновані на праці членів однієї сім'ї;

7) спільні (змішані) — засновані на поєднанні різних форм власності, в тому числі із залученням іноземного капіталу.

В промисловості України у 1999 р. частка державних підприємств становила менше 30%, приватних — 0,2, колективних — 70,1, власність іноземних власників —0,4%.

Існують також інші критерії розмежування підприємств.

Так, за характером економічної діяльності вони поділяються на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об'єднання та ін.

За сферою діяльності розрізняють місцеві, регіональні, національні, міжнародні підприємства.

За кількісними показниками їх поділяють на малі, середні й великі.

Малі підприємства. У різних країнах до них відносять підприємства, неоднакові за величиною. У США, наприклад, це підприємства, на яких зайнято до 500 працівників, в Україні у промисловості та будівництві — до 200, а в інших галузях сфери матеріального виробництва — до 50 працівників.

Малі підприємства кількісно переважають в усіх розвинутих країнах світу. У США, наприклад, із 20 млн підприємств до категорії дрібних належить понад 18 млн, але їхня частка у доходах становить менше 10%. У Польщі налічується майже 2 млн таких підприємств, в Україні — менше 150 тис. діючих, до того ж значна частина з них не зайнята виробництвом товарів.

Позитивні риси діяльності малих підприємств:

1) гнучкість і мобільність в управлінні та організації виробництва;

2) повніше порівняно з іншими підприємствами використання робочої сили та устаткування, низький рівень запасів;

3) швидка адаптація до кон'юнктури ринку, місцевих умов, потреб споживачів, оперативне оновлення продукції;

4) можливість швидкого впровадження нових ідей, проектів і створення нових зразків продукції;

5) відносно невеликий капітал для їх створення;

6) зменшення витрат виробництва за рахунок вузької спеціалізації, економії на управлінських витратах та ін.;

7) високі шанси на успіх;

8) значний внесок у створення нових робочих місць тощо. Негативні риси діяльності малих підприємств:

1) нижча порівняно з іншими підприємствами продуктивність праці (у більшості випадків);

2) неспроможність впроваджувати вагомі новітні досягнення науки і техніки;

3) вища інтенсивність праці за рахунок подовження робочого дня, використання сімейної праці;

4) економія засобів на створення належних умов праці, техніку безпеки;

5) обмежені можливості підвищення кваліфікаційного рівня;

6) більші труднощі з фінансуванням, отриманням кредитів, недостатність оборотних засобів, заборгованість тощо.

Засоби сприяння розвитку малих підприємств. Враховуючи значну позитивну роль малих підприємств, держава повинна сприяти їх виникненню, підтримувати їхню діяльність. Основними засобами підтримки є:

1) фінансова — гарантування позичок, надання частини безкоштовних і пільгових субсидій, створення з цією метою спеціальних банків тощо;

2) податкова політика — зниження ставок оподаткування, звільнення від податків на певний термін, особливо в умовах впровадження підприємствами передових досягнень науки і техніки тощо;

3) політика прискореної амортизації;

4) надання державних контрактів;

5) кадрова політика — підготовка кадрів, підвищення їх кваліфікації, надання консультаційних послуг в управлінні підприємством та ін.

5. Організаційно-правові форми підприємств

Ознаками підприємства як юридичної особи є наявність у нього статуту, балансу доходів і витрат, рахунка в банку, прав укладати договори з іншими юридичними особами, майнова відповідальність.

З організаційно-правового боку виділяють такі види підприємств: товариства з обмеженою відповідальністю, відкриті акціонерні товариства (або корпорації), товариства повні та змішані, закриті акціонерні товариства, індивідуальні та ін.

Товариства з обмеженою відповідальністю. Майже 90% підприємств у розвинутих країнах світу є підприємствами з обмеженою відповідальністю. Вони надзвичайно близькі за змістом до акціонерних товариств закритого типу. Відмінність між ними полягає у тому, що акціонери товариства закритого типу (наприклад, трудовий колектив) мають право на участь в управлінні підприємством, а в товариствах з обмеженою відповідальністю учасники довіряють свої капітали товариству і на участь в управлінні не претендують. Вони створюються шляхом об'єднання пайових внесків, і відповідно до їх величини розподіляється прибуток. Члени цього товариства відповідають за зобов'язаннями підприємства лише розмірами вкладеного у нього капіталу. Свої паї на ринку їм продавати заборонено. Такі підприємства на Заході позначають буквами Ltd.

Відкриті акціонерні товариства. Хоча товариства з обмеженою відповідальністю кількісно переважають, основну масу товарів і послуг випускають відкриті акціонерні товариства (у США — корпорації), кількість акціонерів у яких становить в середньому 60 тис. осіб, а в найкрупніших — понад 3 млн. У закритих акціонерних товариствах США кількість акціонерів не перевищує 300 осіб.

Акціонерна компанія — основна форма організації великих, середніх і частини малих підприємств, власність яких формується шляхом злиття капіталів засновників компанії, а також випуску цінних паперів (акцій, облігацій та ін.) та їх продажу.

Засновниками і власниками акцій можуть бути юридичні особи (держава, підприємства, організації) та окремі громадяни. Щоб залучити кошти, акції крупних акціонерних компаній повинні котируватися на фондовій біржі. Так, у США із майже 4 млн корпорацій на Нью-Йорк-ській фондовій біржі в середині 90-х років котирувалися

акції лише приблизно 2000 наймогутніших корпорацій (монополій), які внаслідок цього залучають майже 15% загального капіталу.

Механізмом залучення таких коштів є оголошення публічної передплати

через фондові біржі, банки, інвестиційні фонди та інших посередників, які отримують за це певну винагороду.

З прибутку власники акцій щорічно отримують дивіденди, але лише після того, як буде сплачено податки державі, платня і премії менеджерам, поповнено резервний фонд тощо. Резервний фонд не повинен бути меншим за 10% статутного капіталу. Він використовується для забезпечення діяльності корпорації в період погіршення економічної кон'юнктури, в тому числі для виплати дивідендів.

Кількість акціонерів у США за період 1929—1999 рр. зросла з 1 до понад 55 млн осіб. В Україні чисельність акціонерів у 2000р. становила 15 млн осіб, а обсяг випущених акцій понад 8 млрд грн. Економічним стимулом для придбання акцій у розвинутих країнах світу є вищі дивіденди на них порівняно з вкладом певної суми в ощадний банк. Так, середній дохід від акцій у США (24%) у 1995 р. більш ніж удвоє перевищив доходи від вкладів в ощадні банки. Проте володіння однією або декількома акціями автоматично не перетворює такого акціонера на співвласника крупної корпорації.

Такими співвласниками є особи, які зосередили у своїх руках контрольний пакет акцій, тобто таку кількість акцій, що дає змогу приймати найважливіші рішення щодо розвитку корпорації та привласнювати основну масу прибутків.

Зрозуміти сутність існуючих акціонерних компаній можна, виходячи з притаманних їм позитивних та негативних рис.

В Україні та інших пострадянських державах відбуваються значне роздержавлення та приватизація економіки. Основним засобом здійснення їх є перетворення державних підприємств на акціонерні компанії.

Позитивні риси акціонерних компаній:

1) можливість значно розширювати джерело нагромадження;

2) демократизація управління підприємствами, зокрема, право вищестоячих організацій бути пайщиками акціонерних підприємств послаблює відомчу монополію, робить їх економічно зацікавленими у швидкому розвитку

акціонерних товариств, сприяє скороченню управлінського апарату;

3) послаблення диспропорції в економіці, насамперед між групами «А» (галузі, в яких виробляють засоби виробництва) і «Б» (галузі, в яких виробляють предмети споживання) за рахунок акумулювання частини заощаджень населення, швидкого будівництва на ці кошти підприємств, які випускають дефіцитні товари (наприклад, легкові автомобілі, відеотехніку тощо), надання цих товарів акціонерам, які вкладають свої кошти за цільовим призначенням;

4) поліпшення якості функціонування та розвитку техніко-економічних відносин (спеціалізації, кооперування, концентрації виробництва та ін.) шляхом продажу акцій підприємствам-сумісникам та посилення контролю робітників за якістю комплектуючих виробів;

5) прискорення міжгалузевого переливання капіталу, що сприяє ширшому впровадженню досягнень НТР у цих галузях;

6) регулювання кількості грошей (шляхом продажу акцій держава зменшує їх кількість, а скуповуючи, — збільшує);

7) посилення зацікавленості працівників у кращому використанні засобів виробництва, економії електроенергії, сировини, зниження плинності робочої сили тощо;

8) обмежена відповідальність власників акцій, тобто вони не ризикують втратою свого майна, вкладами на банківському рахунку.

Негативні риси акціонерних компаній:

1) можливе банкрутство мільйонів дрібних акціонерів. Наприклад, у США під час кризи 1974—1975 рр. кількість їх скоротилася майже на 7 млн осіб;

2) посилення контролю гігантських акціонерних компаній і крупних акціонерів (через механізм купівлі контрольного пакета акцій) за іншими великими та середніми компаніями, завдяки чому створюється багатоступенева система залежності й контролю;

3) збільшення маси фіктивного капіталу, махінації на фондових біржах

внаслідок значного поширення акціонерних компаній;

4) встановлення контролю за дрібним капіталом мільйонів акціонерів, внаслідок чого ще більше зростає могутність крупних компаній в економіці та політиці;

5) використання акціонерної форми підприємництва як засобу економічного примусу для викупу нерентабельних філій, заводів, цехів (разом із їх боргами) трудовими колективами. А це змушує їх зменшувати заробітну плату, оплачувані відпустки, подовжувати робочий день тощо;

6) орієнтування інтересів переважної більшості акціонерів на швидке отримання високих дивідендів, а інтересів вищих менеджерів — на тривалий розвиток виробництва, стабільну виплату дивідендів (проте дещо менших), внаслідок чого між ними виникають суперечність і навіть конфлікт. Такі суперечності виникають також між реальними власниками акціонерних компаній і менеджерами;

7) відсутність в Україні, Росії та деяких інших країнах СНД зв'язку фінансового (в тому числі фондового) ринку з реальним сектором економіки.

6. Принципи та функції діяльності підприємств

Принципи діяльності підприємств. Кожне підприємство, незалежно від розмірів, форм власності та інших критеріїв, повинно за результатами своєї діяльності отримувати прибуток. Для цього воно має діяти на засадах господарського (або комерційного) розрахунку.

Такими основними принципами є: самоокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна заінтересованість, економічна відповідальність, господарська самостійність у межах чинного законодавства і контроль державних органів за його дотриманням.

Ці принципи різною мірою стосуються крупних, середніх і малих підприємств різних галузей господарства. Так, у сільському господарстві розвинутих країн світу переважна більшість фірм дотується державою, всебічну допомогу вона надає дрібним фірмам.

Найважливіші сторони господарського розрахунку:

1) отримання прибутку на основі створення необхідних суспільству товарів і послуг та підвищення ефективності виробництва;

2) економічна відповідальність за невміле господарювання, неефективне використання ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових). Наслідком такого господарювання може бути банкрутство.

Банкрутство — примусова ліквідація підприємства для поділу майна боржника між кредиторами; в юридичному аспекті —встановлена судом неспроможність боржника сплатити за своїми зобов'язаннями.

Тому західні вчені називають економіку системою прибутків і збитків. Про економічну відповідальність господарського розрахунку свідчить той факт, що у США із приблизно 600 тис. нових, здебільшого малих, фірм, які виникають щорічно, розорюється майже 400 тис. У Великобританії протягом першого року банкрутує кожна четверта фірма, в Японії — сьома із 10 протягом 5 років, у Франції 20% малих підприємств банкрутує протягом першого року, 20% — другого, понад 4 роки продовжують функціонувати лише 6 фірм з 10.

Економічну відповідальність підприємства несуть і перед іншими підприємствами за виконання своїх договірних зобов'язань, за виконання замовлень держави, перед споживачами, банками тощо. Договірні зобов'язання, як правило, виконуються з точністю не тільки до конкретної дати, але й до певної години. Тому у розвинутих країнах світу відпала необхідність у будівництві великих складських приміщень, зберіганні значних запасів продукції на складах. Правилом хорошого тону ділової людини є таке ж чітке виконання усної обіцянки. Порушення цього неминуче призводить до відмови бізнесменів мати ділові стосунки з таким партнером.

Головні принципи діяльності підприємств втілюються в основних їх функціях.

Основні функції підприємств. Підприємство як основна ланка народного господарства покликане реалізувати головну мету економіки — випускати максимально можливу кількість товарів і послуг за мінімальних

витрат для задоволення суспільних потреб і привласнення на цій основі прибутків. Для реалізації цієї мети підприємство повинно виконувати певні функції. Розглянемо, який критерій треба покласти в основу класифікації функцій. Найлогічніше таку класифікацію органічно пов'язати зі структурою економічних відносин й доповнити основними аспектами власності. Оскільки в системі економічних відносин розрізняють техніко-економічні, організаційно-економічні та виробничі відносини (відносини економічної власності), то відповідні функції повинні виконувати і підприємства.

Техніко-економічна функція передбачає запровадження нової техніки і технології, впровадження досягнень науки у виробництво, придбання якісних комплектуючих виробів та предметів праці, наймання або підготовку робочої сили відповідної якості, раціоналізацію виробничих процесів тощо. Проте в Україні застосування винаходів у 1999р. зменшилось у 8 разів порівняно з 1990р.

Організаційно-економічна функція означає управління процесами виробництва та збуту товарів, раціональну організацію праці найманих працівників (або асоційованих працівників на підприємствах трудової колективної власності) шляхом впровадження прогресивних форм та методів праці, укладання контрактів, вивчення ринку та ін. Ця функція є реалізацією таких форм організаційно-економічних відносин, як менеджмент і маркетинг. Вона виконується більшістю підприємств України частково, зокрема щодо проведення маркетингових досліджень.

Функція реалізації відносин економічної власності передбачає управління власністю, контроль за процесом ціноутворення, розподілом доходів, випуском акцій та їх продажем, залученням зовнішніх джерел фінансування тощо. А найбільшим недоліком у процесі реалізації цієї" функції є відчуження найманих працівників від управління власністю, від власності на засоби виробництва.

Функції, зумовлені неекономічною власністю. Якщо наведені функції доповнити аналізом функцій, які випливають з основних аспектів власності, то слід вирізнити правову, соціальну, психологічну та інші функції.

Так, виходячи з правового аспекту власності, підприємство через союзи підприємців повинно впливати на вдосконалення законодавства, економічну політику держави.

Щодо соціального аспекту власності підприємство має створювати належні умови для підвищення загальноосвітнього рівня працівників, охорони здоров'я, надавати допомогу працівникам та членам їхніх сімей, організовувати відпочинок та ін. Таку функцію виконує лише незначна кількість великих підприємств України.

Психологічний аспект власності передбачає створення належного психологічного клімату, формування у працівників почуття господаря, ставлення до власності підприємства як до своєї, набуття рис колективізму. У цьому відношенні взірцем є Японія: японець, знайомлячись, називає не своє прізвище, а фірму, на якій він працює.

Виходячи з національного аспекту власності, підприємство та підприємці у своїй зовнішньоекономічній діяльності повинні дбати про інтереси своєї країни. Проте значну частину коштів — понад 40 млрд дол., було вивезено останніми десятиліттями за кордон.

Лекція № 12

Тема лекції: Маркетинг у підприємницькій діяльності

План лекції

1. Сутність та зміст маркетингу.
2. Основні принципи маркетингу.
3. Торгівля і комерція.
4. Вивчення можливостей підприємства.

1. Сутність менеджменту та проблеми його розвитку.

Забезпечення комерційного успіху безпосередньо залежить від глибокого та різнобічного вивчення ринку. Аналіз ринкових умов господарювання, розробка шляхів і методів запровадження товару на ринок та розширення обсягів його реалізації складає особливий напрямок у діяльності підприємницьких структур, який називається маркетингом (від англ. ринок).

Це ретельне та всебічне вивчення ринку, активний вплив на ринок, формування потреб та купівельних переваг. Поєднати виготовлювача й споживача, допомогти їм знайти один одного – ось в чому й полягає головна мета маркетингової діяльності. Таким чином, маркетинг являє собою вид людської діяльності, спрямованої на задоволення нужд і потреб за допомогою обміну.

Розрізнюють макромаркетинг – реалізація продукції на рівні народного господарства, стимулювання економічного розвитку країни, й мікромаркетинг – який вирішує питання оптимізації виробництва на рівні підприємства, що й є предметом нашого розгляду.

Тому маркетинг витлумачують як підприємницьку діяльність у сфері збуту, спрямовану на задоволення потреб покупців за допомогою обміну.

Заняття бізнесом без знання маркетингу даремне. Маркетинг на підприємстві – це система організації його роботи, при якій виробничі рішення приймаються на основі спеціального вивчення вимог ринку, їхнього прогнозу та управління.

Підпорядкування підприємства ринковим вимогам – суть маркетингу як процесу встановлення безпосереднього зв’язку виробництва й обігу. З

виробництва й товару акцент переноситься на комерційні зусилля, на споживача, на його потреби та проблеми. А отримання прибутку реалізується через принципи: відшукати потреби й задовольнити їх; виробляти те, що можна продати, а не намагатися продати те, що виробляється.

Робота підприємства на принципах маркетингу змінює філософію виробника товару чи постачальника послуги. Замість звичного принципу: головне – виробити продукцію в якомога більшому обсязі, а продати її споживачеві – це справа вже інша, треба змогти виробити економічно такий обсяг продукції, який обов'язково буде реалізовано.

Успіх на ринку, у продажу товару залежить не стільки від виробничих та фінансових можливостей фірми, скільки від використання маркетингу, орієнтованого на встановлений платоспроможний попит, тобто на споживача.

Збутова діяльність у маркетингу полягає в тому, щоб доводити товари до споживача у тому місці, в такій кількості й такої якості, яких потребують.

Будь-який продавець стикається з проблемою реалізації, тобто доведення продукції до споживача.Основне завдання кожного виробника, продавця та споживача – отримання задовільного комерційного результату.

Вивчення ринку здійснюється з двох позицій:

1. з позицій його характерних особливостей, потреб та можливостей;
2. з позиції його ємності, ступеня насиченості, стану конкуренції, ймовірності появи товарів-аналогів.

Переважання тієї чи іншої позиції приводить або до маркетингу,

орієнтованого на продукт, або до маркетингу, орієнтованого на споживача.

Маркетинг, орієнтований на продукт, застосовується, коли діяльність підприємства спрямовано на створення нового товару чи удосконалення вже виготовлюваного. Головне завдання в цьому разі полягає у спонуканні споживачів придбавати нові чи удосконалені товари.

Маркетинг, орієнтований на споживача, використовується , коли діяльність підприємства спрямовано на задоволення потреб, які безпосередньо

виходять від ринку. Тут головне завдання маркетингу – вивчення потенційних потреб, пошук ринкової ніші.

Для діяльності підприємства доцільно застосовувати обидва типи маркетингу одночасно. Тільки всебічний аналіз можливостей підприємства з боку виробництва і з боку ринку здатний забезпечити справжній комерційний успіх. Така комбінована маркетингова діяльність отримала назву інтегрованого маркетингу.

Маркетинг здійснюється як самими підприємницькими структурами, які мають сьогодні спеціальну управлінську ланку, яку називають відділ (центр, бюро, агентство) маркетингу, й яка об'єднує дії в галузі збуту, реклами, ціни, якості продукції, так і окремими підприємницькими структурами.

У першому випадку маркетинг виступає як складова частина комерційної діяльності підприємства, а в другому– як основний вид підприємницької діяльності.

У країнах з розвинутою ринковою економікою функціонує багато різних фірм, які займаються маркетинговою роботою і тим самим сприяють збільшенню та зміцненню зв'язків між виробництвом та споживанням.

Маркетинг – не розкіш, а необхідний засіб просування до успіху, тому не варто боятися витрат на цю роботу – вона завжди окупається з лишком. Треба тільки знати, що добрий маркетинг – це добра комерційна діяльність. І це – справа фахівців, особливих служб, фірм.

В Україні нині функціонують і створюються нові фірми, які спеціалізуються на наданні маркетингових послуг, проте матеріально-технічна база, відсутність досвіду роботи, кваліфікованих кадрів знижують рівень їхньої роботи. На жаль, і відношення до маркетингу – як важливого інструмента комерційної діяльності – поки ще недооцінюється багатьма нашими підприємцями, за що вони часто платять недоотриманим прибутком або втраченою вигодою.

2. У межах маркетингу вирішуються такі завдання:

1. комплексне вивчення ринку;

2. виявлення потенційного попиту та незадоволених потреб;

3. планування товарного асортименту й цін;

4. розробка заходів для найбільш повного задоволення існуючого попиту;

5. розробка заходів щодо удосконалення управління й організації виробництва;

6. планування та здійснення збуту.

Масштаби виробництва диктуються маркетингом. Це ефективне

використання виробничих потужностей, нового високопродуктивного устаткування та прогресивної технології. Звідси випливає основний принцип маркетингу –

1. орієнтація кінцевих результатів виробництва на реальні вимоги та побажання споживачів.

2. Всебічне вивчення стану та динаміки споживчого попиту на даний товар.

3. Впливати на ринок, на споживчий попит за допомогою всіх доступних засобів з метою формування його у необхідних для підприємства напрямах.

4. Пристосувати виробництво до вимог ринку, випускати такий товар, якого чекає споживач.

5. Організувати доставку товарів у таких кількостях, у такий час і в таке місце, яке краще за все задовольняло б кінцевого споживача.

6. Розвивати на підприємстві творчий підхід до вирішення господарських проблем щодо підвищення якості продукції та послуг.

7. Організувати своєчасний вихід на ринок нової, особливо високоякісної продукції.

8. Забезпечити цільове управління процесом: наукові розробки – виробництво – реалізація – сервіс.

9. Орієнтуватися на ті сегменти ринку, на яких підприємство має найкращі потенційні можливості, випускати продукцію з урахуванням

особливостей окремих сегментів ринку, які характеризуються певним типом покупців та їхніми потребами.

10. Вигравати в конкурентній боротьбі завдяки підвищенню технічного рівня та якості продукції.

11. Орієнтувати стратегію маркетингу на перспективу, ставлячи конкретні завдання щодо завоювання ринку, розширення обсягу продаж.

Головне у маркетингу – це цільова орієнтація та комплексність, тобто

поєднання підприємницької, господарської, виробничої та збутової діяльності.

Комплексність означає, що застосування маркетингу забезпечує ефект тільки в тому разі, якщо він використовується як система. Застосування окремих маркетингових дій, як правило, не приносить позитивних результатів.

3. Торгівля і комерція.

Завдання реалізації товарів об’єднують визначення можливих ринків збуту, вибір конкретних форм їхньої реалізації, які здійснюються через торгівлю.

Торгівля являє собою галузь господарства, що виконує функції обігу товарів, забезпечує їхній рух зі сфери виробництва до сфери споживання, тобто торгівля – це комерційна діяльність з обігу, купівлі та продажу товарів. Інакше кажучи, торгівля – це комерція.

Торгівля – атрибут будь-якого суспільства. Разом з торгівлею розвиваються й відносини з приводу купівлі-продажу, які й отримують своє закріплення у визначенні комерції. Ці відносини не можуть існувати без торгівлі, бо вони виникають у процесі функціонування останньої й відображають ступінь її зрілості.

Комерції властиві торгові операції, спекуляції, гонитва за наживою, зиском, прибутком. Комерція непередбачувана. Торгівля виступає формою існування комерції й виражає відносини з приводу купівлі-продажу, які виникають в її процесі. Як форма обміну торгівля є опосередкованою ланкою

між виробництвом і розподілом з одного боку, й споживачем – з іншого, і являє собою фазу процесу відтворення.

Торгівлю можна класифікувати:

- за типом власності – на приватну, державну, кооперативну;
- за рухом товарів – на оптову, роздрібну;
- за способом функціонування – на внутрішню, зовнішню, міжнародну;
- за сферами виробництва – на сільськогосподарську, продовольчу, промислову.

Підприємницькі структури, що займаються торгівлею та торговельно-посередницькою діяльністю, називають ще комерційними структурами. Проте цей вид діяльності в тій або іншій мірі властивий усім підприємницьким структурам, незалежно від форм власності.

Найтиповішими видами торгівлі для бізнесу є оптова та роздрібна торгівля.

Оптова торгівля здійснюється великими партіями, вона не пов’язана з продажем товару кінцевим споживачам. Тому в оптовій торгівлі товар може бути проданий двічі й більше разів (спочатку на регіональному, а потім на місцевому рівні), а в роздрібній – тільки один раз.

Оптова торгівля виробників розвинена в автомобілебудуванні, машинобудуванні. Агенти та брокери такі ж посередники, як і оптовики. Вони не одержують права власності на товари. Їхній прибуток складається з обговореного відсотка вартості товару чи комісійних винагород.

Роздрібна торгівля замикає ланцюг руху товару від виробника до споживача. До роздрібної торгівлі поряд з магазинами та ін. торговими установами належать також підприємства громадського харчування та сервісу.

Торгівля – обличчя економічних відносин суспільства. Дивлячись на її розвиток, можна говорити настільки розвинені ці відносини.

У колишній радянській торгівлі господарі підприємств торгівлі, не будучи власниками її, й працівників не зацікавлювали у продажу товарів, у

сервісному обслуговуванні покупців. Звідси байдужість, інертність, відсутність бажання працювати.

Сьогодні торгівля України перебуває на шляху до комерції, бо остання – більш високий рівень зрілості.

4.

Вивчення можливостей підприємства спрямоване на розкриття його потенціалу, слабких та сильних сторін діяльності. Аналіз становища конкурентів, постачальників, посередників і навколишніх умов дозволяє визначити, що підприємство може зробити для досягнення своїх маркетингових цілей. Аналіз виробництва, фінансів, устаткування, кадрів та ін. ресурсів дозволяє визначити, які можливості підприємство для цього має, які ресурси є в наявності, а які слід придбати.

Галузі, в яких підприємство досягло успіху, повинні бути об’єктом пильного вивчення та резервом росту підприємства.

Вивчення можливостей підприємства – це порівняльний аналіз його потенціалу й відповідних ринкових потреб.

В оцінці потенціалу підприємства особливе місце посідає економічний аналіз. Він проводиться за матеріалами звітності самого підприємства, але можуть бути залучені й додаткові джерела інформації.

Економічний аналіз потенціалу підприємства проводиться за такими розділами:

1. виробництво;
2. розподіл та збут продукції;
3. організаційна структура й менеджмент;
4. маркетинг;
5. фінанси.

Інформація всередині підприємства є найбільш вірогідною, легко

отримується й піддається систематизації. Однак для оцінки потенціалу підприємства її може бути недостатньо. У цьому разі проводиться підбір зовнішньої інформації.

Укрупнений аналіз можливостей підприємства може доповнюватись за конкретними напрямами, які найбільше зацікавлюють підприємство.

За продукцією – які вироби дають найбільший та найменший обіг і доход.

За ринками – які ринки є найбільш і найменш пріоритетними з точки зору обігу і доходу.

За галузями – в яких галузях реалізується продукція фірми чи підприємства.

За споживачами – хто є постійним споживачем продукції підприємства та що слід зробити, щоб привернути нових споживачів.

Вивчення можливостей підприємства необхідне для того, щоб розкрити сильні та слабкі сторони підприємства. Для оцінки цих сторін існують певні показники, основними серед яких є: ступінь популярності та імідж підприємства, новизна та оновлюваність продукції, виробничий потенціал та гнучкість виробництва, технологічне обладнання, методи та організація збуту, кваліфікація партнерів зі збуту, рівень та обсяг прибутковості, програма виробництва та збуту, купівельний потенціал, фінансовий потенціал, персонал, система керівництва, рівень витрат, продуктивність.

5. Економічне положення окремого підприємства та стан економіки в цілому визначають 3 основні фактори:

1. рівень техніки та технології;

2) якість робочої сили та широке використання мотивації до праці;

2. організація та управління виробництвом.

Останній фактор є системотвірною умовою виробництва і впливає

на два інші. Має він і самостійне значення, яке визначається як менеджмент, тобто процес організації та управління виробництвом з метою підвищення його ефективності та збільшення прибутку.

Сьогодні менеджмент перетворився в ефективну теорію й практику організації виробництва не тільки на мікрорівні, де функціонують підприємницькі структури, але й на макрорівні, де свої управлінські функції виконує держава шляхом регулювання економіки, поміж них і бізнесу.

Справжнім основоположником науки управління по праву вважаємо американського дослідника Ф.Тейлора. Запропонована ним раціоналізація праці й відносин на виробництві дозволила докорінно змінити організацію й управління, значно підвищити ефективність виробництва. Її значення для управлінської науки відзначають і сучасні вчені.

Тейлор розглядав управління як “мистецтво знати достеменно, що належить зробити й як зробити це найкраще та найдешевше”. Він виділив 4 групи управлінських функцій:

- вибір мети;
- вибір коштів;
- підготовка коштів;
- контроль результатів.

Принципи управління, що є актуальними й сьогодні, розробляв

сучасник Тейлора – француз Файоль. Він визначив, що “управляти– це вести підприємство до мети, намагаючись якнайкраще використовувати його ресурси, забезпечуючи правильний хід виконання основних функцій підприємства. Управління полягає в тому, щоб:

- передбачувати (вивчати майбутнє та встановлювати програму дій);
- організовувати (будувати подвійний організм підприємства: матеріальний та соціальний);
- розпоряджатися (залучати до роботи персонал підприємства);
- погоджувати (пов’язувати й поєднувати дії та зусилля);
- контролювати (спостерігати, щоб усе відбувалося відповідно до встановлених розпоряджень).

Класифікація Файоля до цього часу лежить в основі науки управління.

Проблемами менеджменту займаються як теоретики, так і практики, та

це й зрозуміло, бо немає галузі виробництва, сфери життєдіяльності людей, де було б відсутнє управління.

Менеджмент – це функція, вид діяльності з управління людьми в різноманітних організаціях. Проте менеджмент підприємств відрізняється від

інших видів управління тим, що їхньою метою, а отже, й завданням управління є виробництво товарів, задоволення потреб людей та суспільства в умовах ринку.

Таким чином, на відміну від інших організацій, менеджмент підприємницьких структур в усіх своїх рішеннях керується економічними міркуваннями.

У спрощеному тлумаченні – менеджмент – це вміння досягати поставлених цілей, використовуючи працю, інтелект. Менеджмент – це також галузь людських знань, яка допомагає здійснити функцію управління.

Одночасно менеджмент є економічним органом, що функціонує в сучасному суспільстві. Як орган управління він має свої ланки, які класифікуються як:

- топ-менедмент, тобто вища ланка управління (генеральний директор та ін. члени правління);
- мідле-менеджмент – середня ланка управління (керівники управлінь та самостійних відділів);
- ловер-менеджмент – нижчі ланки управління (керівники підвідділів та ін. підрозділів).

Менеджмент – це не тільки управління виробництвом, але й організація

роботи людей, співробітників. Саме люди є найважливішим елементом виробничого процесу підприємства. Успіхи та невдачі підприємства – це насамперед успіхи й невдачі менеджменту. І якщо підприємство працює погано, нерентабельно, то слід замінювати не працівників, а керівників.

Фахівці справедливо вважають, що немає єдиної, ідеальної моделі управління, оскільки кожна фірма є унікальною. Вона повинна шукати свою власну модель. Фактори, які визначають вибір управлінської моделі:

1. розмір фірми;
2. характер продукції;
3. характер середовища, в якому вона діє.

Сучасна система управління повинна бути простою та гнучкою. Її

головними критеріями є забезпечення ефективності та конкурентоспроможності. Вона повинна мати такі основні характеристики:

- невеликі підрозділи, з меншою кількістю, але більш кваліфікованих людей;
- невелика кількість рівнів управління;
- структура, заснована на групах спеціалістів;
- характер та якість продукції, графіки роботи, орієнтовані на споживача.

Менеджер є головною фігурою в управлінні фірмою. Він організовує конкретну діяльність підлеглих йому працівників і одночасно сам виконує певний обсяг управлінських функцій.

У ролі менеджера можуть бути: генеральний директор та управляючий, заступники директорів, завідувачі відділами та керівники структурних підрозділів. Це – ті службовці, від яких більшою мірою залежить ефективність функціонування виробництва. В Україні інститут менеджерів почав запроваджуватись в останні 5 років, при чому, в основному, на підприємствах бізнесу.

Поняття “менеджер” часто стоїть поряд з поняттям “бізнесмен”. Однак бізнесмен і менеджер – це не одне й те ж. Бізнесмен – це той, хто “робить гроші”, власник капіталу, який перебуває в обігу й приносить прибуток, або великий власник, який не обіймає ніякої постійної посади в організації, але є власником акцій і може бути членом її правління. Менеджер же обов’язково обіймає постійну посаду, має підлеглих людей.

Менеджери стають основним фактором управління бізнесу. Підприємства без них працюють малоефективно, тому що через відсутність досвідчених менеджерів капітал сам по собі не може знайти вигідного застосування.

Ефективність виробничого менеджменту не може визначатись тільки ступенем задоволення потреб. Не менш важливим є економічний підхід – якою ціною будуть задоволені ці потреби. Іншими словами, про діяльність менеджера можна реально говорити тільки за економічними показниками

успіхів чи невдач. Саме у цьому моменті й відбувається злиття менеджменту-науки з менеджментом-практикою.

Без менеджерів сьогодні виробництву не обійтись, вони такий же його атрибут, як засоби виробництва, сировина, матеріали, робоча сила, тобто основні фактори виробництва.

Але особливістю цього фактора є його динамічність, інтуїція. Тип мислення, сума знань, організаторський талант, здатність працювати з людьми. Чим вищий рівень підготовки менеджера, тим ефективніше працює виробництво.

Отже, наявність досвідчених менеджерів стає вирішальним фактором бізнесу, від якого у подальшому залежить не тільки функціонування підприємницьких структур, але й їхнє існування у майбутньому.

Лекція № 13
Тема лекції: “Менеджмент і сучасна організація виробництва”
План лекції:

1. Сутність менеджменту
2. Основні функції менеджменту.
3. Діяльність організації
4. Типи менеджменту. Вертикальний та горизонтальний розподіл
5. Майстерність та діяльність менеджерів
6. Організаційні форми та методи управління.

Наявності найважливіших рис підприємця недостатньо для ефективного управління підприємством. Обов'язковою умовою є оволодіння мистецтвом сучасного управління, яке формує відповідна наука — менеджмент.

1. Сутність менеджменту

1. Менеджмент (англ. management — управління, організація) — комплекс принципів, функцій, методів та способів управління процесом виробництва, передусім виробничим персоналом, з боку керівництва підприємства, компанії з метою ефективного використання ресурсів та привласнення високих прибутків.

2. Менеджмент — це ефективне і продуктивне досягнення цілей організації за допомогою планування, організації, лідерства (керівництва) і контролю над організаційними ресурсами.

3. Управлінні – процес планування, організації, мотивації, контролю, необхідний для досягнення загальних цілей.

Управління в економічній системі .здійснюється на двох основних рівнях: макрорівні, тобто охоплює все народне господарство, і мікрорівні — зосереджується на управлінні окремою фірмою, компанією.

Управління на макрорівні. Із зростанням масштабів суспільного виробництва, поглибленням суспільного поділу праці, зокрема із спеціалізацією і кооперацією праці, зростає роль системи управління економікою.

Система управління економікою — свідомо організований, цілеспрямований і активний вплив різних суб'єктів управління на процес розвитку та функціонування економічної системи, передусім суспільного

способу виробництва, окремих його ланок.

Ядром системи управління є цілеспрямований вплив на потреби, інтереси та цілі окремих індивідів, колективів людей, верств і прошарків населення в інтересах досягнення поставленої мети.

Управління, як цілеспрямований і активний процес, містить такі відносно самостійні, логічно послідовні елементи:

1) збирання, систематизація і передача інформації;

2) вироблення (обґрунтування) і прийняття рішення;

3) перетворення рішення на різні форми команд (усна, письмова, наказ тощо) та забезпечення його виконання;

4) аналіз ефективності прийнятого рішення та можливе наступне його коригування.

Унаслідок цих дій взаємно переміщуються елементи виробництва, вирішуються суперечності суспільного способу виробництва загалом або окремих його підсистем, узгоджуються економічні інтереси, зростає ефективність суспільного виробництва (або його окремих ланок) тощо.

Управління на мікрорівні. Управління на мікрорівні передбачає певну систему діяльності щодо управління як усіма господарськими процесами на підприємстві, так і певними видами господарювання (безпосереднім виробництвом, процесом ціноутворення, збуту, фінансами та ін.); окремими ланками відтворювального процесу (виробництво, розподіл, обмін і споживання).

Першим найважливішим аспектом категорії «менеджмент» є комплексне управління підприємством, тобто професіональна організаційна діяльність менеджерів, спрямована на досягнення поставленої мети (як правило, зростання прибутків) на основі раціонального використання наявних ресурсів. Таке управління повніше розкривається у функціях та принципах управління, у названих вище елементах процесу управління.

Другим аспектом даної категорії, є раціональна організація праці усього трудового колективу, кожного індивіда на основі створення потужних і

динамічних стимулів, оптимального узгодження колективних та індивідуальних інтересів.

Третім аспектом є наявність спеціального органу управління, до складу якого входять три основних ланки менеджерів (вища, середня і нижча), кожна з них виконує специфічні функції.

Як відомо, у функціях комплексно розкривається сутність економічних явищ і процесів.

2. Основні функції менеджменту

Функція управління — певний вид діяльності, у процесі якої здійснюється ефективний вплив на об'єкт управління і розв'язується поставлене завдання, реалізується мета та ін.

У нашому визначенні менеджменту укладені дві важливі ідеї: 1) основні функції керування, а саме планування, організація, лідерство і контроль, 2) ефективне і продуктивне досягнення цілей організації. Виконання основних функцій керування припускає використання менеджерами різних навичок і умінь (деякі з них, концептуальні, людські і технічні, ми розглянемо вже в цій главі). Процес використання ресурсів для досягнення організаційних цілей представлений на рис. 1.1. Деякі дослідники виділяють і інші функції менеджменту, і зокрема, підбор кадрів, здійснення комунікації і прийняття рішень (ми будемо розглядати їх у контексті основних функцій: керування).

1. ПЛАНУВАННЯ

Планування визначає «місце», у якому компанія хотіла б виявитися в майбутньому, і ведучий туди маршрут. Планування — це визначення цілей і показників діяльності організації в майбутньому, а також постановка задач і оцінка необхідних для їхнього рішення ресурсів. Недостатнє поширення планування, а також його недостатньо високий рівень чреваті низькою ефективністю діяльності організації.

2. ОРГАНІЗАЦІЯ

Слідом за плануванням настає черга організації, тобто ухвалення рішення про методи й інструменти виконання плану. Організація припускає призначення робочих задач, їхню конкретизацію у відділах компанії і розподіл ресурсів між ними.

3. ЛІДЕРСТВО

Значення лідерства як однієї з функцій менеджменту постійно зростає. Під лідерством (керівництвом) розуміється використання впливу менеджера для мотивації працівників до досягнення цілей організації. Ефективне керівництво припускає, що всі співробітники організації розділяють її цілі, цінності та культуру, прагнуть досягти високих результатів спільної діяльності.

Мається на увазі, що мотивуватися до рішення поставлених задач можуть як безпосередньо підлеглі менеджеру співробітники, так і цілі відділи і підрозділи. У наше століття невизначеності, «спрощення» компаній, міжнародній конкуренції і ступеню різноманіття, що збільшується, робочої сили здатність менеджменту сформувати корпоративну культуру, донести до працівників мети організації і створити стимули для досягнення цих цілей — критично важливий фактор успіху бізнесу.

Ряди менеджерів містять у собі воістину видатних, таких як Чи Якокка, лідерів, здатних донести свої погляди до кожного члена організації, буквально заряджаючих працівників своєю енергією.

4. КОНТРОЛЬ

Контроль — четверта функція управлінського процесу. Контроль означає спостереження за діями працівників, точним проходженням організації за обраним курсом і досягненням поставлених цілей, а також внесення необхідних корективів. Нові тенденції наділення владою і підвищення ступеня самостійності працівників привели до того, що на зміну традиційним формам контролю зверху приходить самомоніторинг працівників за виконанням робочих завдань і виправлення ними допущених помилок, не чекаючи вказівок менеджерів.

Менеджери повинні розуміти, що ефективні в одній чи компанії ситуації

методи далеко не завжди «спрацьовують» в інших організаціях. Недолік уваги до виконання функції чи контролю відсутність необхідної інформації можуть привести до виникнення серйозних проблем.

Функції управління на крупному підприємстві повинні реалізовувати вищі менеджери, маркетологи, фінансисти, постачальники, бухгалтери, інженери та ін.

3. Діяльність організації

Організація – група людей (не менше двох), діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної цілі.

Звернемося до першої частини визначення менеджменту: ефективне і продуктивне досягнення цілей організації. Керування організацією має найважливіше значення хоча б тому, що вона сама по собі грає дуже істотну соціальну роль. У сучасному індустріальному середовищі, у якій домінують найскладніші технології, організації поєднують у собі знання, людей і матеріали і тим самим виконують задачі, непосильні найбільшому, але працюючому поодинці генію. Саме організації забезпечують безаварійне здійснення 17 тис. авіарейсів щодня, забезпечують населення бензином і електрикою, теплом і зв'язком, мільйонами автомобілів, тисячами кінофільмів, так улюбленими усіма нами компакт-дисками. Організації — основа нашого суспільства. По закінченні навчального закладу більшість випускників підуть працювати в якусь з них. Та й зараз ви є членами організацій, будь те коледж, університет, церква, студентське чи суспільство клуб. Ми щодня зіштовхуємося з діяльністю організацій: при продовженні прав водія, при обслуговуванні в прийомному спокої лікарні, коли ми купуємо продукти в супермаркеті, відвідуємо чи кафі здобуваємо одяг. А основну відповідальність за діяльність організацій несуть їхні менеджери. Саме вони стежать за тим, щоб з розумом використовувалися наявні в розпорядженні організації ресурси.

Формально ми визначаємо організацію як має спеціально створену структуру соціальне утворення, діяльність якого підлегла визначеної мети.

Формулювання соціальне утворення означає, що організація складається з двох чи більш людей. Наявність спеціальна створеної структури говорить про те, що задачі і відповідальність за їхнє виконання розділяються між членами організації. Підпорядкування мети виходить, що організація повинна приносити визначений результат: прибуток (Boeing), збільшення доходів членів організації (ALF-CIO), задоволення духовних (церква) чи соціальних (студентський клуб) потреб. Дане визначення описує всі організації, як комерційні, так і некомерційні. Невеликих, незвичайних і некомерційних організацій значно більше, ніж великих, відомих корпорацій, — і лише тому, що саме в такій їхній пропорції бідує суспільство.

Виходячи з нашого визначення управління обов'язок менеджера полягає в ефективному і раціональному використанні ресурсів для досягнення цілей організації. Ефективність організації — це ступінь її наближення до поставленої мети, що показує, наскільки організація процвітала у виконанні своїх функцій, тобто наданні споживачам необхідних їм товарів і послуг. Під продуктивністю розуміють оцінку кількості ресурсів, які знадобилися для досягнення мети організації (сировина, матеріали, кошти і співробітники, задіяні у виробництві даного обсягу чи продукції одержанні визначеного результату). По суті, мається на увазі обсяг ресурсів, необхідний для виробництва чи товару послуги.

Кожна організація має можливість домогтися підвищення показників і продуктивності, і ефективності.

Менеджмент організації несе безпосередню відповідальність за досягнення високих результатів діяльності, тобто виконання поставлених перед організацією цілей за допомогою ефективного і продуктивного використання ресурсів.

4. Типи менеджменту. Вертикальний та горизонтальний розподіл

Типи менеджменту

Концептуальні, людські і технічні навички менеджерів дозволяють їм виконувати основні функції керування (планування, організацію, лідерство і контроль) у великих і невеликих, що спеціалізуються на виробництві товарів і наданні послуг, комерційних і некомерційних організаціях. Але кожен менеджер несе відповідальність за виконання визначених обов'язків: чи керує він діяльністю різних відділів і підрозділів, чи працює на різних рівнях організаційних структур.

Вертикальні розходження

Один з найбільш важливі, визначальні обов'язки менеджера факторів — його положення в організаційній ієрархії (див. мал. 1,3). На самій вершині піраміди знаходяться вищі менеджери, чи менеджери вищої ланки, топ-менеджери, що несуть

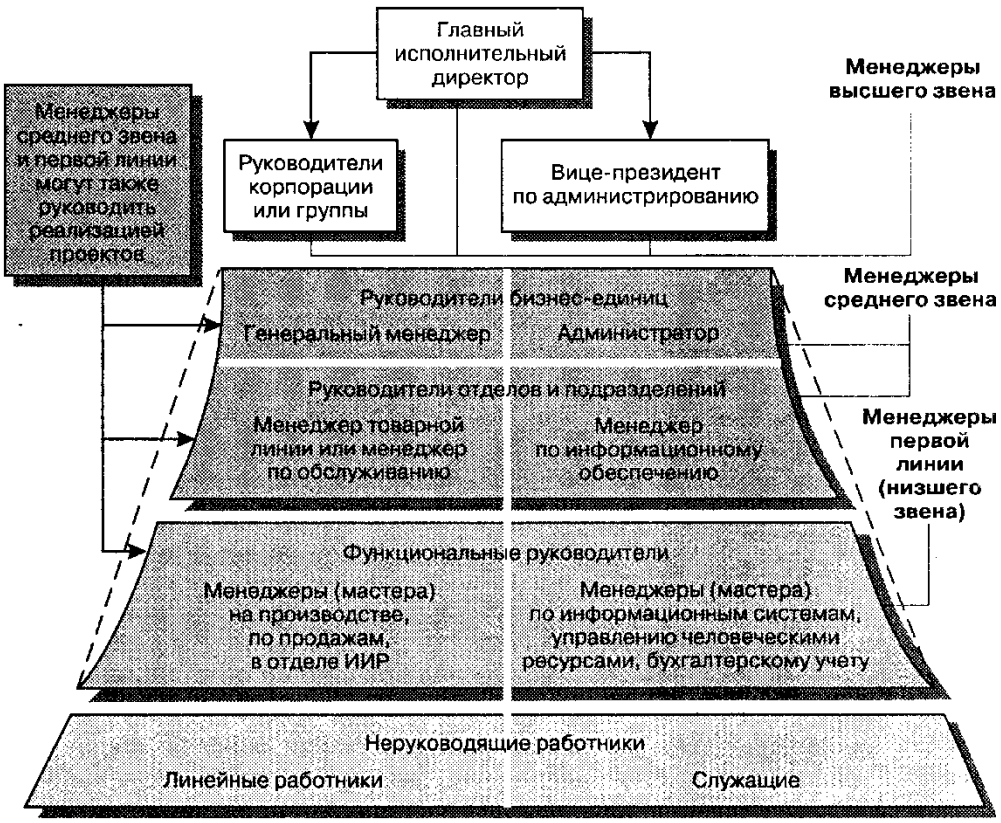


Рис. 1.3. Рівні менеджменту в організаційній ієрархії

відповідальність за діяльність організації в цілому: президенти компаній,

голови рад директорів, головні виконавчі директори і виконавчі віце-президенти. Вищі менеджери відповідають за визначення цілей організації, розробку стратегій їхнього досягнення, контроль за зовнішнім середовищем і інтерпретацію подій, у ній що відбуваються, а також прийняття значимих для всієї компанії в цілому рішень. Вони працюють на довгострокову перспективу, їх цікавлять тенденції розвитку зовнішнього середовища і загальний успіх діяльності фірми. Серед найважливіших обов'язків менеджерів вищої ланки — здійснення комунікацій, повідомлення свого бачення організації до всіх її членів, формування корпоративної культури і підтримка підприємницького духу. Вищі менеджери повинні в усі більшому ступені втягувати в процес праці усіх своїх підлеглих, надавати їм можливості найбільше повно реалізовувати свої знання, навички і здібності.

Менеджери середньої ланки займають позиції на проміжних рівнях уладної піраміди і відповідають за діяльність найважливіших бізнесів-одиниць, підрозділів і відділів організації. Як правило, «під» середньою ланкою знаходяться ще два і більш рівні керування. «Золота середина» організації несе відповідальність за реалізацію прийнятих вищим керівництвом загальних стратегій і процедур і орієнтована насамперед на короткострокові перспективи. Менеджери середньої ланки повинні підтримувати гарні відносини з рівними собі за посадою колегами, сприяти розвитку командної роботи і дозволяти конфлікти.

Сучасні тенденції реструктуризації і скорочення управлінського апарата корпорацій найбільшою мірою вдарили саме по менеджерах середньої ланки. У багатьох компаніях від них попросту відмовилися, що дозволило істотно підвищити продуктивність праці. Традиційна пірамідальна структура організації стає більш плоскої, а виходить, прискорюються передача інформації з вищих рівнів на нижчі, процес прийняття рішень. Зверніть увагу, що середня частина піраміди на мал. 1.3 увігнута по обидва боки, тому що коло менеджерів середньої ланки постійно звужується. У компанії Eastman Kodak, наприклад, ряди представників «середнього шару» були скорочені на 30 %, а число

управлінських «прошарків» зменшилося з 7 до 3. У компанії Medical Systems Group, що входить до складу General Electric, чисельність менеджерів середньої ланки зменшилася на 35 %. Подібні скорочення дозволили багатьом компаніям домогтися підвищення ефективності: прискорилися їхня реакція на потребі покупців, розробка нових товарів, підвищилися показники прибутку. Утім, дуже істотний внесок в удосконалювання діяльності організацій вносять і менеджери проектів, чи, як їхній ще називають, менеджери команд, число яких значно зросло. Менеджер проекту відповідає за реалізацію визначеної робочої задачі, що вимагає участі інших співробітників того ж організаційного рівня, тобто керівництво здійснюється не у вертикальному, а в горизонтальному напрямку і по завершенні проекту керівники «здають вахту». Крім того, менеджер одного з проектів може бути членом команди по виконанню іншої робочої задачі. Участь менеджерів у роботі над декількома проектами і не потребуючим уведенням додаткових посад горизонтальне керування дозволяють організації одержати максимальну віддачу від своїх «ресурсів середньої ланки».

Менеджери першої лінії (нижчого рівня) несуть безпосередню відповідальність за виробництво товарів і послуг, тобто знаходяться на першому чи другому рівнях керування, займаючи посади майстрів, лінійних менеджерів, офісів-менеджерів і т.д. Вони зобов'язані виконувати встановлені правила і процедури, забезпечуючи ефективність виробництва, надавати технічну допомогу, мотивувати підлеглих, приділяючи основну увагу виконанню повсякденних задач.

Горизонтальні розходження

Істотний вплив на діяльність менеджерів робить їхнє положення в горизонтальній площині. Функціональні менеджери відповідають за роботу відділів, що виконують одну з необхідних для ведення операцій організації функцій. Усі їхні підлеглі мають схожі навички і досвідом. До числа функціональних відділів відносяться відділ реклами, відділ продажів, відділ людських ресурсів, виробничий відділ, фінансовий відділ і бухгалтерія. Лінійні

менеджери несуть відповідальність за діяльність виробничих і маркетингових відділів, що випускають і продає чи товари послуги. Окремо можна виділити фінансових менеджерів і менеджерів по людських ресурсах, робота яких забезпечує діяльність лінійних відділів.

Генеральні менеджери відповідають відразу за трохи виконуючі різні функції відділів. Наприклад, генеральний менеджер самостійного підрозділу відповідає за усі функціонуючі в ньому відділи. Обов'язку генеральних менеджерів багато в чому схожі з функціями менеджерів проектів, тому що їм приходиться координувати роботу співробітників самих різних відділів.

Менеджери проектів грають життєво важливу роль у сучасних організаціях. Вільям Кельви, директор по автоматизації в Національній асоціації по операціях із заставними США (відомої також як FannieMae), говорить: «Автоматизація і наділення владою дозволяють избавить менеджерів від спостереження за повсякденними операціями. Усе перетворюється в проекти. Саме так сьогодні працює FannieMae» ". Менеджери проектів діють практично у всіх компаніях: від виробляючих товари народного споживання до підприємств аерокосмічної галузі. При створенні нових товарів вони координують взаємодії маркетологів, фінансистів і виробничників. У міру того як організації скорочують рівні керування, переходячи на більш плоскі, горизонтальні структури, потребу в менеджерах проектів зростає. Одне з основних вимог до таких керівників — розвиті людські навички, тому що для досягнення успіху проекту їм необхідно координувати роботу самих різних співробітників.

5. Майстерність та діяльність менеджерів

Майстерність менеджера

Робота менеджера ніяк не укладається в якусь одну площину і жадає від індивіда володіння широким колом навичок. Деякі дослідники складають довгі списки навичок і умінь, якими повинні володіти керівники чи організацій

підрозділів, але ми об'єднаємо їх у три категорії: концептуальний, людський і технічні, ступінь необхідності яких варіюється в залежності від положення менеджера на службових сходах (див. мал. 1.2). Але незалежно від її ефективний керівник повинний мати всіма трьома основні види навичок.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАВИЧКИ

Концептуальні навички — це когнітивні (пізнавальні) здатності людини сприймати організацію як єдине ціле й у той же час чітко виділяти взаємозв'язку її частин. До числа таких навичок відносяться мислення менеджера, його уміння обробляти інформацію, що надходить, і його здібності до планування. Менеджер повинний уявляти собі як роль кожного відділу фірми в організації, положення компанії в галузі, так і її роль у суспільстві і більш широкій діловому і соціальному середовищу. Це крім усього іншого припускає і здатності до стратегічного мислення, тобто оцінці довгострокових перспектив організації.

Концептуальні навички необхідні всім менеджерам, але особливе значення вони мають для керівників вищих рівнів організації, що повинні вміти схоплювати суть кожної виникаючої ситуації, виділяти найважливіші її фактори й угадувати подальший розвиток подій. Приміром, структура й організація діяльності основного виробника програмного забезпечення Microsoft Corporation відображають концептуальні навички її засновника Білла Гейтса. Чітко сформульовані цілі бізнесу відомі всім її працівникам, Microsoft одержує мільярдні доходи і зміцнює свою репутацію лідера галузі. Сам У. Гейтс активно бере участь у координації діяльності бізнесів-одиниць компанії (специализирующихся, приміром, на чи програмуванні маркетингу) і одночасно розвиває свою концепцію компанії, делегуючи додаткові повноваження найбільш сильним менеджерам. Як відзначав Скотт Оки, старший віце-президент по продажах і маркетингу Microsofts США: «Кожна частина компанії живе своїм власним життям, а Білл [Гейтс] — виконує функції об'єднуючого їхній клеячи» [14].

У міру того як менеджер просувається на верхні рівні ієрархії організації,

він повинний приділяти усе більше уваги розвитку концептуальних навичок.



Рис. 1.2. Взаємозв'язок концептуальних, людських і технічних навичок керування і рівнів менеджменту

У противному випадку його шлях на вершину «піраміди» може закінчитися на далеких підступах до її вершини. Наприклад, старший інженер, що з головою занурений у технічні проблеми, не задумуючись про стратегію розвитку організації, навряд чи доможеться успіху, якщо йому буде доручене керівництво компанією, тому що такі обов'язки вищих менеджерів, як прийняття рішень, розподіл ресурсів і проведення змін вимагають більш широких поглядів.

ЛЮДСЬКІ НАВИЧКИ

Під людськими навичками розуміють здатності менеджера до роботи з людьми і за допомогою людей, а також уміння ефективне взаємодіяти як член команди, що виявляються в тім, як менеджер відноситься до співробітників; як він мотивує їх, як сприяє їхньої діяльності і координує її, подає приклад, як він спілкується і дозволяє конфлікти. Навичками менеджер володіє, що розвитими людськими, мотивує підлеглих до самовираження, стимулює їх вовлеченность у діяльність організації. Так, Рита Бейли, менеджер по персоналі в Southwest Airlines (компанії, що зв'язує свої успіхи насамперед зі своїми працівниками), використовує людські навички в щоденному спілкуванні зі співробітниками

організації і бажаючими зайняти вільні місця в її рядах, прагнучи визначити перспективи їхньої адаптації до внутрішньої культури компанії. Проведення доброзичливих і разом з тим інформативних співбесід жадає від Р. Бейли добре розвитих людських навичок і знання людей. Такий менеджер, як Рита Бейли, любить інших людей і користається взаємністю. Згадаємо, приміром, Барри Меркина, голови ради директорів Dresher (найбільшого американського постачальника комплектуючих для виробництва меблів), улюбленця своїх працівників. Він регулярно відвідує заводські цехи, обмінюється жартами з працівниками, мотивуючи їх до праці. По «великих святах» у їдальні менеджери в поварских ковпаках підносять своїм співробітникам смажених курчат.

Роль людських навичок менеджера постійно зростає, чому сприяють і глобалізація, і зростання ступеня різноманіття робочої сили. Так, для того щоб зміцнити взаємозв'язку сінгапурського заводу з виробництва пейджеров і аналогічного підприємства у Флориді (США), компанія Motorola організує спільний відпочинок їхніх співробітників у Колорадо, де вони не тільки розважаються, але й удосконалюють командні взаємодії. Гарний менеджер завжди уважний до людей. Джон Вандерпоул, керівник однієї з команд у компанії American Express Financial Advisors, відзначаючи загальні досягнення, влаштовує обіди для всіх 20 її членів. Колишній автогонщик Роджер Пенске, що викупив переживающую не найкращі часи Detroit Diesel у компанії General Motors, у якості першого антикризового заходу вибрав мотивацію співробітників. Дозволяючи виникаючі проблеми, він відповідав на сотні питань працівників, регулярно зустрічався з представниками профспілок, використовуючи свої людські навички для того, щоб мотивувати персонал до швидкого і ввічливого обслуговування покупців. І в перший же рік роботи під його керівництвом обсяг продажів двигунів для вантажівок зріс на 25 %'[5]. Ефективні менеджери в те саме час виконують ролі і капітанів своїх команд, і помічників підлеглих, і тренерів, і вихователів. Вони довіряють своїм співробітникам, допомагають їм розкрити свій потенціал, освоювати

управлінські навички.

ТЕХНІЧНІ НАВИЧКИ

Технічні навички — це спеціальні знання й уміння, необхідні для виконання робочих задач, тобто навички використання методів, технологій і устаткування, необхідних при виконанні конкретних функцій, таких як дослідження і розробки, чи виробництво фінанси. Володіння менеджера технічними навичками припускає наявність професійних знань, аналітичних здібностей і уміння правильно застосовувати інструментальні й інші кошти для дозволу проблем у даній конкретній області. Спираючи на свої технічні навички, Рідні Мотт, головний інженер нового сталеливарного заводу Nucors Арканзасу (США), прийняв рішення про необхідність установки нового ливарного обладнання вартістю більш $ 50 млн, що дозволило подвоїти обсяг виробництва (до 36 тис. т стали в тиждень) *[6]. Особливо важливі технічні навички на нижчих організаційних рівнях. Багато працівників одержують свою першу управлінську посаду (тобто стають менеджерами) завдяки насамперед своїм навичкам у технічній області. Однак у міру просування по сходинках ієрархії потреба в них зменшується, а значення людських і концептуальних навичок зростає.

Що значить бути менеджером?

Ми розглянули виконання менеджерами різних організаційних рівнів основних, що забезпечують діяльність компаній функцій, що жадає від них використання концептуальних, людських і технічних навичок. Але якщо ви ніколи не працювали менеджером, досить складно представити, чим же заповнені годинник і дні їхньої роботи. Обов'язку менеджерів настільки різноманітні, що для їхнього докладного опису був проведений цілий ряд досліджень. Краще інших на питання про повсякденну діяльність менеджерів відповідає Генрі Миицберг[18]. Учений багато місяців буквально випливав по п'ятах за менеджерами, що брали участь у дослідженні, фіксуючи усі виконувані ними справи. М. Минцберг виділив три основні характеристики

управлінської діяльності і десять основних ролей, що виконуються менеджерами. Наступні дослідження підтвердили правильність висновків дослідника[19].

ДІЯЛЬНІСТЬ МЕНЕДЖЕРІВ

Робітник день менеджера представляється сторонньому спостерігачу хаотичним. Для Хью Мерфи, оперативного менеджера міжнародного аеропорту 0'Харі, ранок починається зі збирання зі столів залишених кимсь чашок і паперів і буквально в наступну хвилину він переключається на обговорення проблем, зв'язаних з несподіваним прильотом віце-президента США Альберта Гора. Відразу ж після зустрічі «дуже важливої персони» Х. Мерфи защіпається в офісі, вислухує запису на автовідповідачі і передзвонює по невідкладних справах. Потім зв'язується зі співробітниками відділу інформаційних систем, щоб упевнитися в усуненні серйозних несправностей на п'ятьох контрольних об'єктах.

РІЗНОМАНІТНІ ПРОБЛЕМИ Й ОПЕРАТИВНІ РІШЕННЯ. Менеджеру приходиться мати справа з безліччю разнообразнейших проблем, і він просто не має фізичної можливості докладно розібратися, вникнути в кожну з них. У середньому рішення однієї оперативної задачі займає менш 9 хв. Як і автогонщику, менеджеру приходиться постійно «переключати передачі», адже потребуючого негайного втручання кризові ситуації перемежовуються з тривіальними подіями самим непередбаченим образом. От приклад усього лише двох годин роботи Джанет Говард, типового генерального менеджера. Зверніть увагу, як часто переривається її робота, як різноманітні виникаючі проблеми і як швидко приймаються рішення.

7:30 Джанет приїжджає на роботу і починає планувати свій день.

7:37 Морган Кук, підлеглий, заходить в офіс Джанет, щоб обговорити вчорашня урочиста вечеря і переглянути аналіз витрат по проекті мікрокомп'ютера.

7:45 Пат, секретар Джанет, телефонує: «Вночі в міському офісі була серйозна аварія з водопроводом. Збиток від труби, що лопнула, склав

приблизно $ 50 тис. Наслідки будуть усунуті через три дні. Я подумала, що вам варто знати про цьому».

8:00 Пат приносить пошту і просить проінструктувати її щодо звіту, що вона одержала від Джанет.

8:14 Дзвонить бухгалтер, з яким Джанет намагалася зв'язатися напередодні. Вони обговорюють бухгалтерський звіт.

8:25 Заходить містер Нанс. Він вважає, що менеджер по продажах не уміє взаємодіяти з підлеглими і просить ужити заходів. Джанет переглядає розклад і знаходить час для розслідування інциденту.

9:00 Джанет повертається до читання пошти. Один з листів — скарга покупця. Джанет диктує стримана конструктивна відповідь. Пат доповідає про телефонні дзвоники.

9:15 Терміновий дзвоник від Ларри Болдуина. Він знову говорить про упущені можливості, незадоволених працівників, потенційних способах просування товарів і інших насущних справ [20].

РОБІТНИК ДЕНЬ МЕНЕДЖЕРА ПРОХОДИТЬ У БОЖЕВІЛЬНОМУ ТЕМПІ.

Менеджер працює дуже швидко, що припускає величезні енергетичні витрати. Керівники, за яких спостерігав Г. Минцберг, щодня в середньому переглядали 36 листів, відвідували 8 зустрічей і обов'язково обходили чи офіс виробничі приміщення. Не встигає менеджер скласти план роботи на день, як виникають непередбачені відволікаючі обставини. Необхідно проводити нові зустрічі. Навіть поза офісом керівники працюють з робочими матеріалами.

В одну з п'ятниць (справа була в жовтні) в аеропорті 0'Хара підрахували, що Х. Мерфи зустрівся з 45 працівниками. Крім того, він прийняв делегацію місцевих жителів, що скаржилися на шум що злітають і приземляються літаків, поговорив із двома розсердженими керівниками французької фірми, спробував заспокоїти члена міської ради, латиноамериканця, що ремствував на незручності, заподіювані пасажирам авіакомпанії Mexicana Airlines при розвантаженні багажу, відвідав нову пожежну станцію аеропорту і будівництво

диспетчерської вежі вартістю $ 20 млн. И такі темпи роботи — нормальне явище для більшості менеджерів. Девід Мозена, начальник Х. Мерфи, розповідає: «Бували дні, коли я просто наказував йому піти додому і поспати»

РОЛІ МЕНЕДЖЕРІВ

Дослідження Г. Минцберга й інших учених показують, що управлінська діяльність може бути описана в термінах виконання менеджерами десяти основних ролей (див. табл. 1.1). Роль — це набір представлень про поводження менеджера. Основні ролі можуть бути згруповані в три концептуальні категорії: інформаційні (керування інформацією), міжособистісні (керування людьми) і зв'язані з прийняттям рішень (керування діями). Кожна роль припускає виконання визначених видів діяльності, що в остаточному підсумку і забезпечує виконання всіх чотирьох управлінських функцій (планування, організація, лідерство і контроль).

Таблиця 1.1. Десять ролей менеджерів

Катег	Роль	Види діяльності
Інформаційні	Спостерігач	Пошук і одержання інформації; перегляд періодичної преси і звітів, особисті контакти
	Провідник	Передача інформації іншим членам організації; розсилання нагадувань і звітів, телефонні дзвоники
	Оратор	Інформування зовнішніх суб'єктів; мови, звіти, записки
	Глава	Проведення церемоніальних і символічних заходів; зустрічі гостей, підписання юридичних документів

Міжособистісні	Лідер	Керівництво і мотивація підлеглих; навчання, консультації і комунікації з працівниками
	Сполучна ланка	Підтримка інформаційних зв'язків як усередині організації, так і за її межами; пошта, телефонні розмови, зустрічі
Зв'язані з прийняттям рішень	Підприємець	Ініціація нових проектів; пошук нових ідей, завоювання прихильників
	«Пожежний»	Врегулювання споровши й інших проблем; дозвіл конфліктів між підлеглими; адаптація до криз у зовнішнім середовищі
	Розподільник ресурсів	Рішення про виділення ресурсів; складання графіків, бюджетів, розміщення пріоритетів
	Учасник переговорів	Участь у переговорах із профспілками про контракти, зарплати, закупівлі, бюджетах; представлення інтересів відділів

Для полегшення розуміння основних моментів діяльності менеджера ми розділяємо її на категорії і ролі, але варто пам'ятати, що в реальному житті «зміна масок» відбувається практично миттєво, фактично мова йде про різні грані однієї головної ролі. Чи, як відзначає Г. Минцберг:

«Менеджер, що тільки здійснює чи комунікації тільки міркує, не має ни єдиного шансу на успіх, і тільки той, хто "робить", може справитися з будь-якою проблемою поодинці» [22].

ІНФОРМАЦІЙНІ РОЛІ. Інформаційні ролі описують види управлінської діяльності, спрямовані на створення і розвиток інформаційної мережі. У генеральних менеджерів 75 % робочого часу іде на розмови з іншими людьми. Роль спостерігача припускає одержання менеджером поточної інформації з

безлічі джерел: від керівників, колег і підлеглих, засобів масової інформації, зовнішніх суб'єктів. Керівник однієї канадської страхової компанії регулярно, раз у 40 днів відвідує відділ обслуговування клієнтів і цікавиться їхньою оцінкою рівня наданого обслуговування. Ролі провідника й оратора являють собою пряму протилежність ролі спостерігача, тому що, виконуючи їх, менеджер передає поточну інформацію іншим людям в організації і поза нею. Практика наділення владою працівників нижчих рівнів організації припускає одержання ними і додаткової інформації від менеджерів. Дуже творчо виконав роль оратора командир одного з авіалайнерів авіакомпанії SAS (він же — «менеджер» рейса), якому довелося зштовхнутися з аварією одного з двигунів. Екіпажу і пасажирам довелося пережити 25 неприємних хвилин, що многим показалися вічністю. Командиру Еббі Старку довелося задіяти усі свої «ораторські» можливості: під час зниження він вів переговори і з наземними службами, і з екіпажем, і з пасажирами, і все це на двох мовах — датському й англійському, пояснюючи в деталях що відбувається і повідомляючи про дії, що починаються їм. До моменту приземлення він став героєм в очах пасажирів і колег, а його дії послужили прекрасною рекламою співробітників SAS.

МІЖОСОБИСТІСНІ РОЛІ. Виконання менеджером міжособистісних ролей припускає акцент на їхніх взаєминах з іншими людьми і використання розглянутих нами людських навичок. У ролі глави менеджер проводить у своєму чи відділі організації церемонії і різні символічні заходи. Займаючи визначену посаду, він представляє фірму в цілому. Приклад — роздача нагород кращим працівникам менеджерами підрозділів у закусочних Тану Bell. Роль лідера жадає від менеджера дій, спрямованих на мотивацію підлеглих, здійснення комунікацій і надання впливу. Менеджер як сполучна ланка забезпечує стійкість інформаційних зв'язків як усередині організації, так і за її межами. Як приклад можна привести бесіду між що перевіряє і відповідальним за виконання плану менеджером із приводу виконання бюджету.

РОЛІ, ПОВ'ЯЗАНІ З ПРИЙНЯТТЯМ РІШЕНЬ. Ці ролі виходять на авансцену в тих випадках, коли менеджер устає перед чи вибором необхідністю

дій, і найчастіше жадають від його і людських, і концептуальних навичок. Роль підприємця укладається в ініціюванні змін. Менеджери постійно думають про те, як перетворити майбутнє в сьогодення. Прагнення до усунення поточних проблем спонукує їх до ініціації дій, що дозволяють виправити недоліки. Як відзначає Г. Минцберг, один з менеджерів одночасно вів 50 подібних проектів. Менеджер як «пожежний* займається дозволом конфліктних ситуацій між чи підлеглими між своїм відділом і іншими підрозділами організації. Роль розподільника ресурсів зв'язана з рішеннями про найбільш доцільне використання людей, часу, устаткування, бюджетних коштів і інших ресурсів для досягнення планованих результатів. Менеджер повинний вирішити, на які проекти виділити гроші, які зі скарг покупців розглянути в першу чергу, навіть як розпорядитися власним часом. І нарешті, роль учасника переговорів укладається в здійсненні комунікацій і висновку угод, що сприяють досягненню необхідних для довіреного менеджеру підрозділу результатів. Наприклад, він може зустрічатися і вести формальні переговори з постачальниками про більш ритмічну доставку вантажів, із що перевіряють — про необхідність виділення додаткових коштів з чи бюджету з профспілкою про скарги працівників.

Форми і методи управління підприємством

Організаційні форми управління. Виділяють шість основних організаційних форм управління:

1) лінійна;

2) функціональна;

3) лінійно-функціональна;

4) програмно-цільова;

5) дивізіональна;

6) матрична.

За лінійної структури управління здійснюється у взаємовідносинах між начальником і підлеглими за ієрархічною структурою зверху донизу. Так, в американській компанії «Ексон» та багатьох інших крупних корпораціях

налічується 11—14 рівнів ієрархії. Усі розпорядження йдуть від одного начальника, а для керівника кожного ієрархічного рівня важливо підібрати оптимальну кількість підлеглих, якими можна ефективно управляти. Керівник підрозділу повинен приймати рішення з багатьох проблем виробничо-фінансової діяльності свого підрозділу.

Основним недоліком такої форми організаційної структури є надзвичайно складна процедура прийняття управлінських рішень, бо дозвіл на кожний крок діяльності необхідно отримати знизу вгору через усю ієрархію керівників. Таке рішення приймається на тривалих засіданнях, після численних узгоджень і за колективної відповідальності за будь-які дії. Лінійна структура управління дуже складна і повільно реагує на внутрішні та зовнішні зміни, послабляє новаторський ризик підприємця. У ній відсутня автономія керівників підрозділів, наявні бюрократизм та інші негативні риси. Лінійну структуру управління використовують також на середніх підприємствах з відносно однорідним технологічним циклом.

За функціональної структури спільні для кількох підрозділів функції управління передаються одному органу (підрозділу) або виконавцю. Він виконує їх, отримуючи накази від кількох керівників. Таким чином субординація в управлінні здійснюється за функціями.

Позитивним у цій організаційній формі є те, що вона дає змогу уникати дублювання діяльності виконавців. Кожен з них може доводити до найдосконаліших форм виконання окремої функції. Недоліком є відсутність єдності при отриманні розпоряджень, погіршення координації в управлінні діяльністю в міру зростання складності виробничого процесу й поглиблення спеціалізації.

Ці недоліки певною мірою можна усунути в лінійно-функціональній структурі управління. Управлінські рішення розробляють висококваліфіковані, досвідчені спеціалісти, а розпорядження віддаються по лінійних ланках. В основу лінійно-функціональної структури покладено принцип, згідно з яким у кожного підлеглого може бути лише один начальник. За матричної структури

підлеглий може мати кількох начальників, кожен з яких відповідає за певні проекти або види діяльності корпорації.

За програмно-цільової структури управління існують керівники окремих проектів або підрозділів, які дають розпорядження щодо найефективнішого використання усіх ресурсів (матеріальних, трудових і фінансових) для досягнення конкретних цілей виробництва. Такими цілями можуть бути будівництво нового заводу або цеху, реконструкція діючого підприємства, конструювання і розробка нової техніки тощо. Керівник проекту отримує завдання від вищого керівництва і звітує перед ним. Йому, у свою чергу, підпорядковується штат працівників.

Окремі підрозділи виконують певні завдання, що ускладнює координацію між цими підрозділами. Для узгодження їх діяльності створюють єдиний координаційний центр. З часом підрозділи можуть бути перетворені на внутрішні фірми, тобто відносно незалежні господарські одиниці, які мають більшу самостійність, ніж підрозділи.

Матрична структура управління поєднує лінійну, програмно-цільову та функціональні форми. Їх вибір і поєднання залежать від типу виробництва, характеру технологічних операцій, поставленої мети. Так, за масового серійного виробництва більше підходять лінійні та функціональні форми управління, при розробці нової техніки — програмно-цільова.

Дивізіональна форма управління поєднує процес управління за продуктовим (коли материнська компанія відповідає за діяльність фірми у даній країні) і регіональним (дочірня компанія об'єднує філії в інших країнах) принципами. Головними елементами цієї форми управління є відділи (англ. division, звідки й походить назва «дивізіональна форма»), які наділені оперативною самостійністю, вступають у договірні відносини між собою і, отримуючи прибутки, здійснюють самофінансування.

Вище керівництво за цієї форми управління приймає стратегічні рішення, які визначають розвиток компанії на тривалу перспективу (постановка основних цілей, розширення масштабів виробництва, модернізація

підприємств, виробництво нових видів продукції тощо). За таким принципом побудоване управління в американській корпорації «IBM» («International Business Machines»), причому дивізіональна форма управління поєднується з програмно-цільовою.

Вибір певної форми управління залежить також від історичних традицій, типу організаційної культури й цінностей країни тощо. Але знання основних організаційних форм управління, як і принципів та функцій управлінського процесу, для ефективного управління підприємством виявляється недостатньо. Для здійснення безпосереднього впливу на окремих індивідів, колективи певних підрозділів необхідна ще одна ланка управління людьми. Нею є методи управління.

Методи управління. У межах певних форм управління використовують різні методи, стилі, засоби керівництва та ін. Так, в Японії набули поширення гуртки якості, поставки комплектуючих виробів і сировини у точно визначений час (завдяки чому можна позбутися складських приміщень або зменшити їх кількість), електронні «контори без паперів і друкарок» тощо.

В японській автомобільній компанії «Тойота» вищому керівництву підпорядковано 6 директорів-розпорядників, їм, у свою чергу, — 8 директорів-керуючих і 17 директорів, які керують підрозділами. Весь процес управління орієнтований на виконання двох найважливіших цілей: підвищення якості продукції та зменшення витрат виробництва. Досягнення цих цілей забезпечується при виконанні таких функцій:

1) інженерного забезпечення (планування і розробка продукції);

2) виробничої (підготовка виробництва і саме виробництво);

3) комерційної (збут продукції та постачання сировини й комплектуючих виробів).

Решту функцій процесу управління розглядають як допоміжні.

Більшість керівників компанії відповідають за окремий підрозділ, але виконують кілька функцій. Кожен із шести директорів-розпорядників відповідає за координацію діяльності певних підрозділів. Президенту фірми

підпорядкована діяльність Наради директорів з питань управління та Ради з питань управління. Ця рада, у свою чергу, керує роботою шести функціональних нарад та Наради підрозділів.

Функціональна нарада є єдиною офіційною одиницею у формі функціонального управління. У такій нараді беруть участь усі управляючі й керівники відділів, у тому числі 6 директорів-розпорядників. Кожен із них бере також участь у нарадах щодо діяльності підпорядкованих йому підрозділів. Функціональна нарада налічує до 10 членів.

Важливішими у процесі прийняття управлінських рішень є адміністративні наради. Це виконавчий орган, який затверджує рішення функціональних нарад. У згаданій компанії діє шість функціональних нарад, в тому числі нарада з питань забезпечення якості продукції, нарада з вартості, з нової продукції та ін.

Функціональні наради з питань якості продукції проводять один раз на місяць. На них виносять найважливіші питання, які обговорюють у гуртках якості, що збирають 1—2 рази на тиждень. Унаслідок ефективного управління якістю продукції на підприємствах компанії «То-йота» у 1984 р. на одного працівника припадало 35 раціоналізаторських пропозицій, 95% з яких було впроваджено. Відповідно у США на одну промислову компанію припадає лише по одній раціоналізаторській пропозиції на одного працівника

Тема № 14

Тема лекції: Макроекономіка. Основні показники та поняття

План лекції

1. Макроекономіка складова економічної науки.
2. Об’єкт, суб’єкт макроекономіки.
3. Функції макроекономіки.
4. Методологічні особливості та методи макроекономічного аналізу.
5. Макроекономіка та економічна політика.
6. Історія розвитку макроекономічної науки

1. Макроекономіка складова економічної науки.

В економічній теорії розділяють макро та мікро аналіз, при цьому макро аналіз виходить із необхідності обґрунтування закономірності функціонування національної економіки в цілому. Мікроаналіз вивчає поведінку окремого підприємства. В макроаналізі виділяють макроекономічну систему, яка включає зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів суспільного відтворення відносять природні та демографічні; до внутрішніх – процеси виробництва, реалізації та споживання.

Регулювання макроекономічної системи здійснюється через ринкові важелі та апарат державної економічної політики. Макроекономіка виступає як розділ сучасної економічної теорії, яка вивчає поведінку економіки, як єдиного цілого.

Ситуація у національній економіці визначається сукупністю конкретних макроекономічних параметрів, кожен з яких по-своєму характеризує економічне становище країни. Серед них найважливішими є темпи зростання реальних обсягів національного виробництва, інфляція, рівень безробіття тощо. Тільки на основі аналізу рівня і динаміки макроекономічних показників і параметрів можна зрозуміти, як працює економіка. Завдання макроекономіста - дослідити суть процесів, що відбуваються у національній економіці, виявити їх рушійні сили. При характеристиці макроекономічних залежностей первинну інформацію надають національні рахунки по укрупнених показниках національної економіки.

Макроекономічна теорія має на меті вивчення загального стану та структури економіки, закономірностей національної економіки, її руху та народногосподарських пропорцій з відповідним виробленням рекомендацій для державних органів влади, які формують державну економічну політику.

Макроекономіка, як теоретична наука має на меті визначити стан національної економіки, обґрунтувати основні напрямки економічної політики держави, вміти визначити причини криз в економіці та шляхи їх подолання, вміти організовувати грошовий обіг, забезпечити стабільність грошової одиниці, правильно обґрунтувати фінансову, податкову, бюджетну політику держави і в підсумку вибрати модель економічного розвитку, яка на сьогодні є найважливішою з проблем макроекономічного розвитку країни.

Предмет макроекономічної науки.

Предмет макроекономіки, великомасштабний (у масштабах всього суспільного виробництва) економічні процеси і явища, на відміну від предмета мікроекономіки, де вивчаються питання діяльності малих економічних одиниць, насамперед, фірм (підприємств). Макроекономіка вивчає сфери і галузі національної економіки, господарські зв'язки між ними. Результатом макроекономічних досліджень є поглиблення знань про економіку, механізми її розвитку. Закони, виявлені на основі аналізу макроекономічних моделей, розкривають взаємозв'язок, суттєву залежність між різними економічними показниками (змінними). Основними законами макроекономіки є:

- Закон макроекономічної рівноваги;
- Закон вартості;
- Закон попиту та пропозиції;
- Закон саморегулювання макроекономічних процесів;
- Закон спадної граничної продуктивності;
- Закон спадної граничної корисності.

Об’єкт, суб’єкт макроекономіки. Функції макроекономіки. Об’єктом макроекономіки є історично визначена економічна система в цілому. Загальною

рисою кожної економічної системи є її здатність до постійного відтворення виробництва. Типи економічних систем:

1. Ринкова економіка – характеризується приватною власністю на економічні ресурси й виконанням ринкового механізму для регулювання економіки.

2. Командно-адміністративна (планова) економіка – вона заснована на суспільній (державній) власності, а регулювання економічних процесів здійснюється за допомогою централізованого державного планування. Вона регламентує обсяги виробництва продукції, розподіл і виконання ресурсів, ціноутворення і витрати на виробництво, розподіл доходів на споживання і нагромадження. Тут основним інструментом державного регулювання виступає державне планування. Держава заздалегідь планує ціни, заробітну плату та інші ринкові інструменти.

3. Змішана економіка – це така економічна система яка поєднує в собі різні форми власності (приватну, кооперативну, державну), і 2 механізми макроекономічного регулювання: ринковий і державний.

Залежно від ступеня державного втручання в економіку, змішана економіка кожної країни має особливу модель з переважанням елементів лібералізму. Моделі змішаної економіки:

- Американська модель – це така економічна система основу якої складає система всілякого заохочення підприємництва, досягнення особистого успіху, збагачення активної частини населення.
- Японська модель – характерним є втручання держави в економіку. Ринок підпорядкований загальним національним завданням, велику роль відіграє економічне планування (індикативне). Розв6язанням соціальної проблеми займаються корпорації та об’єднання.
- Шведська модель – соціальна спрямованість на рівні державної політики. Скорочення майнової нерівності досягається за рахунок перерозподілу доходу через бюджет на користь менш забезпечених верств населення. У державному бюджеті акумулюється більш як 50% ВНП.

Суб’єктами змішаної економіки є:

1. Домашні господарства – є власниками економічних ресурсів (РС матеріальних ресурсів, грошового капіталу). Проте вони самі не використовують економічні ресурси, а надають їх підприємствам через ринок ресурсів.

2. Підприємства (фірми) – функція: вони використовують економічні ресурси для вироблення продуктів та надання послуг і реалізують їх на товарному ринку з метою отримання доходу.

3. Держава виконує важливі регулюючі функції, впливаючи при цьому на економічні відносини. Держава здійснює підприємницьку діяльність, є виробником товарів, забезпечує регулювання відносин. Предмет макроекономіки обумовлений її об’єктом. Макроекономіка має відповідати на питання:

- як функціоную національна економіка;
- за допомогою яких механізмів вона набуває здатності вирішувати головну проблему суспільства.

Предметом макроекономіки є механізм функціонування економічної системи. Макроекономічний аналіз вивчає фактичний стан економіки, макроекономічне регулювання є інструментом економічної політики і визначає, що повинно бути в економіці і як цього можна досягти.

Функції макроекономіки. Функції макроекономіки – це ті завдання, що розв'язуються у процесі дослідження й аналізу реальної економічної. системи (макроекономіка як наука), та її викладання і вивчення (макроекономіка як навчальна дисципліна).

Макроекономіка виконує такі функції:

- теоретико-пізнавальну;
- прикладну (практичну);
- світоглядну (формування сучасного економічного мислення та економічної культури).

Всі функції макроекономіки органічно взаємозв'язані. Теоретико-пізнавальна функція полягає в тому, щоб повніше забезпечити вивчення власне макроекономічної теорії. Знання макроекономіки створює фундамент, на якому може будуватися вивчення багатьох прикладних економічних дисциплін.

Макроекономіка має безпосереднє прикладне значення. Майбутній спеціаліст повинен навчитися аналізувати суть державної економічної політики, напрями, шляхи та методи її реалізації. І головне, вміти ефективно розробляти й втілювати у життя стратегію і тактику діяльності своєї фірми (підприємства) на мікроекономічному рівні в умовах певного зовнішнього середовища, особливості якого визначаються макроекономічними факторами.

Важлива функція макроекономіки - її світоглядна функція. Цю функцію вона виконує на основі вироблення у майбутніх економістів-професіоналів сучасного економічного мислення. Глибоке і системне вивчення основних понять і механізмів функціонування національної економіки сприяє формуванню економічної культури студентів.

2. Методологічні особливості та методи макроекономічного аналізу.

В процесі макроекономічних досліджень застосовуються загальноприйняті наукові методи системного підходу, аналізу і синтезу, індукції та дедукції, кількісного і якісного аналізу, порівняння, наукові абстракції тощо. При вивченні вітчизняних макроекономічних проблем обов'язкове використання законів України з питань економічного розвитку, прийнятих Верховною Радою. Центральним методом макроекономічного аналізу є метод моделювання. Модель - це один із основних способів пізнання і описання реального світу економіки. Побудова макроекономічних моделей дає змогу широко використовувати методи математичної формалізації.

Абстрагування вважається необхідною складовою процесу розробки макроекономічної моделі. Модель будується так, щоб відтворювати характеристики об'єкта, суттєві саме для обраної мети дослідження. Макромоделі – це математичні рівняння в яких виражені реальні економічні процеси в абстрактному та спрощеному вигляді.

Створити модель – це означає знайти функцію, яка пов’язує ендогенні та екзогенні параметри макромоделі. Екзогенні величини – це величини, що знаходяться поза макромоделлю (як, правило, це технологія виробництва та характер поведінки економічних суб’єктів на кожному з ринків. Ендогенні величини – це величини, що визначаються в результаті розв’язання моделі. Макроекономічні моделі поділяються:

- Статистичні моделі – фіксують економічний процес на початку та в кінці певного періоду і не зображають перехід від одного стану до іншого.
- Динамічні моделі – зображують економічні процеси з урахуванням факторів часу.

При побудові макроекономічний моделей звичайно використовують чотири типи функціональних рівнянь:

1. Поведінкові функції виражають переваги, які склалися в суспільстві. Функція споживання домашніх господарств від доходу. C = C (I).

2. Технічні функції – характеризують технічну залежність. Наприклад виробнича функція: Q = f (x1; x2;... xn).

3. Інституціональні функції – зображають інституціонально установлені залежності між параметрами моделі. Наприклад: сума податкових надходжень (T) є функцією від доходу (I) та податкової ставки T (I), яку встановлює відповідний інститут: T = f (T (I), I).

4. Дефініційні функції – виражають залежності які виходять з означення економічних явищ. Наприклад: сукупний попит на ринку благ (I) склалися з споживчого попиту домашніх господарств (C), інвестиційного попиту підприємницького сектору (I), витрат D. (G) та закордону (E). I = C + I + G + E.

3. Макроекономіка та економічна політика.

Одне з головних завдань макроекономіки - обґрунтування економічної політики та механізму управління економікою. У зв'язку з тим, що макроекономічна наука формулює наукові уявлення про функціонування економічної системи на національному рівні, вона може дати практичні рекомендації та пропозиції щодо активного впливу держави на економічні

процеси і явища. В макроекономіці виділяються такі основні засоби державного управління ринковою економікою:

- бюджет;
- податки;
- процентна ставка за централізованими кредитами;
- валютний курс;
- митні збори.

Різні комбінації цих засобів визначають конкретний зміст макроекономічної політики.

Завдання макроекономіста — чітко визначити стратегію розвитку національної економіки та її перспективу, розробити ефективну програму досягнення мети. Значення макроекономічної науки зростає у зв'язку з глибинними трансформаційними процесами, що відбуваються в Україні. Держава змушена втручатись в економічні відносини і певним чином їх корегувати. Дії керівництва, спрямовані на стабілізацію і розвиток економічних відносин, називаються економічною політикою. Держава встановлює "правила гри" на національному ринку, а саме визначає податкову політику, тарифні ставки, квоти, дотації, а також закони, згідно з якими діють учасники економічних відносин. Мета економічної політики:

- економічне зростання;
- підвищення економічної ефективності виробництва на базі НТП;
- економічна свобода;
- повна зайнятість;
- справедливий розподіл доходів;
- соціальний захист.

Серед економістів склалось 2 підходи до моделі поведінки сучасних керівних структур: Неокласичний чим менше керівництво втручається в економіку, тим краще. Прибічники класичної школи вважають, що ринок повинен сам розв’язувати власні проблеми. Кейнсіанський ринок не в силах стабілізувати всі відносини і керівництво повинне шляхом фіскальних,

кредитно-грошових та інших інструментів постійно регулювати економічні відносини. Економічні функції уряду:

1. Регулювання ринкового механізму і встановлення "правил гри" на внутрішньому ринку – гарантія виконання законів, грошова політика, тощо.

2. Керівництво має "відновити недоліки ринку", тобто забезпечити функціонування галузей, які не можуть регулюватися ринком (фундаментальна наука, військові галузі, соціальна і виробнича інфраструктура).

3. Перерозподіл доходів і забезпечення соціальних гарантій громадян – видатки по безробіттю, допомога малозабезпеченим, соціальне страхування, пенсійне забезпечення тощо.

4. Історія розвитку макроекономічної науки. Макроекономічна наука пройшла значний історичний шлях розвитку.

Першою макроекономічною теорією вважається вчення представника французької школи фізіократів Ф. Кене (1694 - 1774). Він у своїй "Економічній таблиці" проаналізував рух суспільного сукупного продукту з позицій певної системи натуральних і вартісних пропорцій суспільного відтворення. У XIX ст. К. Маркс (1818 - 1883) розробив схеми простого і розширеного відтворення, а Л. Вальрас (1834 - 1910) дослідив теорію загальної рівноваги.

Вагомий внесок у розвиток макроекономічної науки зробив англійський економіст Дж. М. Кейнс (1883 - 1946). Його вчення спрямоване проти ідей класичної економічної школи, що обґрунтовувала моделі вільного ринкового господарства як рівноважної саморегулюючої системи. Макроекономіка є однією з наймолодших економічних наук. Своєї зрілості вона досягла у 30-ті роки XX ст. у період світової економічної кризи, коли набула здатності впливати на економічну практику.

Свій початок макроекономічна наука бере у XIV ст. У 1576 році француз Жан Боден обґрунтував інфляцію результатом зміни співвідношення між кількістю грошей і товарів. Така теорія стала основою сучасної монетарної теорії. Макроекономічну спрямованість мали також дослідження англійського економіста В. Петті, який вперше здійснив розрахунок і дав оцінку

національному доходу Англії і Франції. В. Петті досліджував питання про вплив на економіку і розподіл доходів, пов’язаних з удосконаленням системи оподаткування в країні. Подальшого розвитку макроекономічний аналіз набув у XVIII ст. у працях фізіократів.

Франсуа Кене розробив макроекономічну модель господарського круговороту "Економічну таблицю" (1758 р.). Ця таблиця відображала загальну картину круговоротів товарів і послуг для основних секторів економіки і класів суспільства і давала уявлення про механізм функціонування економіки в цілому. Але в ній були свої недоліки. Згідно з класичною теорією здатність ринку до саморегулювання до досягнення так званого природного порядку в економіці забезпечується за допомогою механізму ціноутворення. А. Сміт розглядає дві ціни:

- Природну, що покриває витрати і дає середню норму прибутку.
- Ринкову, тобто фактичну ціну, за якою товар продається на ринку.

Регулююча роль цін при цьому виявляється так: Якщо попит вищий за пропозицію, а ринкова ціна відхиляється в гору від природної, то в галузі де виробляється даний товар, прибуток вищий від середньої норми то капітал переміщують у більш прибуткову галузь від природної, а якщо попит нижчий ніж пропозиція, ринкова ціна менша від природної, а прибуток нижчий від середнього рівня, то капітал вилучають із малоприбуткової галузі. Це забезпечує рівновагу в економіці, тобто такий розподіл ресурсів між окремими галузями, який відповідає суспільним потребам, тобто ринок через ціновий механізм автоматично забезпечує досягнення макроекономічної рівноваги.

Протилежний підхід до оцінки регулюючих можливостей ринку пропонує теорія К. Маркса. Він розробив дві моделі господарського круговорот. Він дійшов до висновку, що в умовах постійного нагромадження капіталу норма прибутку має тенденцію до зниження (закон тенденції норми прибутку до зниження). Внаслідок цього процес господарського круговорот гальмується, скорочується виробництво, виникає криза відбувається зубожіння людей, що зрештою руйнує капіталістичну ринкову систему.

Дж. Кейнс довів, що в економіці може бути рівновага за неповної зайнятості і потрібне втручання держави для її усунення. До державного втручання Кейнс відносив фінансову і грошову політику, а об’єктом впливу вибрав сукупний попит. У книзі "Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей" (1936) Кейнс показав, що держава, впливаючи на деякі макроекономічні показники, може здійснювати ефективне регулювання економіки.

В період нової світової економічної кризи 70-х рр. ХХ ст. виявилось, що державне втручання в економіку не завжди дає позитивний результат і що вплив держави на сукупний попит у період економічного спаду не забезпечує збільшення виробництва, а лише породжує інфляцію. Вперше виник такий феномен, як стагфляція, тобто коли водночас має місце спад виробництва і зростання цін.

Почала інтенсивно розвиватись "неокласична теорія", яка виникла в 70-х рр. XIX ст. Вона була з одного боку – реакція на марксизм з його критикою капіталізму, а з іншого – спробою вписати в неокласичну теорію ряд нових положень. Ця теорія має багато різних напрямків. Теорія добробуту ввела до наукового поняття "суспільні блага", "зовнішні ефекти", "монополії", де потрібна допомога держави. Виникла неокласична школа яка включає ряд теорій, що суперечать кейнсіанській.

Сучасна макроекономіка не має єдиної домінуючої теорії. Вона спирається на ряд теорій, які взаємодіють і взаємодоповнюють одна одну і дають практикам можливість вибору, тобто самим визначити ефективність кожної теорії залежно від своїх суб’єктивних уявлень, а також з урахуванням індивідуальних умов, цілей і пріоритетів економічної політики певної країни.

Тема № 15

Тема лекції: Світове господарство, місце в ньому України

Країни, їх національні господарства взаємодіють між собою у виробничій, економічній, політичній, військовій, культурній, гуманітарній, екологічній та інших сферах.

Для реалізації цих відносин між країнами встановлюються дипломатичні стосунки, укладаються угоди, договори, що регулюють різні напрямки співробітництва. Країни прагнуть брати участь у міжнародних глобальних організаціях (Організації Об'єднаних Націй — ООН, Міжнародному валютному фонді — МВФ, Світовій організації торгівлі — СОТ та ін.), створюють міждержавні регіональні організації — економічні (наприклад, Європейський Союз — ЄС), військово-політичні (Організація Північноатлантичного договору — НАТО) тощо.

Численні міжнародні зв'язки об'єднують країни світу в тісну систему — **світове співтовариство,** а їхні національні економіки — у **світове господарство**.

Світове господарство — це сукупність взаємодіючих національних господарств країн світу, яка функціонує на основі міжнародного поділу праці. Найважливішу роль в об'єднанні країн у світову господарську систему відіграють міжнародні економічні зв'язки. Вони виражаються рухом товарів, послуг, капіталів, робочої сили, інформації між країнами, регіонами й частинами світу.

Національні господарства взаємодіють у системі світового господарства за законами міжнародного географічного поділу праці.

Географічний поділ праці проявляється:

- а) у формуванні господарської спеціалізації територій, тобто виробництві певної продукції, призначеної для вивозу на інші території. При Цьому за певними територіями "закріплюються" ті галузі спеціалізації, Для яких тут існують найкращі природні та соціально-економічні умови;

- б) у товарному обміні між територіями результатами господарської діяльності — вивезенні продукції галузей спеціалізації і ввезенні продукції інших галузей. При цьому завозиться продукція, виробництво якої на даній території або взагалі неможливе (у зв'язку з її природними особливостями), або недостатнє для власних потреб, або ж недоцільне (обходиться дорожче, ніж ввезення з інших територій).

Географічний поділ праці може бути міжрайонним (між окремими територіями в межах однієї держави) і міжнародним (між окремими державами). Господарську спеціалізацію територій визначають як готова продукція (наприклад, автомобілі), так і її частини (деталі, вузли, агрегати), окрім цього сировина й напівфабрикати (залізна руда, кокс, чавун, сталь тощо).

Галузями спеціалізації територій можуть бути галузі матеріального виробництва (промисловості, сільського й лісового господарства, рибальства), а також послуги виробничого й невиробничого характеру (ремонтні, будівельні, інженерні, транспортні, комунікаційні, фінансові, науково-технічні, рекламні, інформаційні, страхові, туристичні тощо).

Отже, міжнародний поділ праці полягає у спеціалізації окремих країн на виробництві певних видів готової продукції, її частин, а також послуг і в подальшому товарному обміні ними на світових ринках. "Обличчя" країни у міжнародному поділі праці визначають галузі міжнародної спеціалізації, продукція яких значною мірою зорієнтована на експорт (вивезення в інші країни).

Основні чинники міжнародного поділу праці:

- географічне положення країн. Наприклад, приморські країни спеціалізуються на морському рибальстві, приморські "вузлові" країни — на обслуговуванні світової морської торгівлі (Сінгапур, Кіпр, Панама, Греція), внутрішньоконтинентальні європейські країни — на міжнародних транзитних перевезеннях сухопутним транспортом;

- природно-ресурсна база. Визначає спеціалізацію країн на галузях добувної промисловості, сільського і лісового господарства, лікувально-санаторного господарства, відпочинку і туризму;
- соціально-економічні умови. Різноманітні галузі спеціалізації формуються під впливом історичних особливостей розвитку країн, національних і релігійних традицій населення, наявності масових або кваліфікованих трудових ресурсів, нагромадження капіталів, науково-технічного прогресу, впровадження нових технологій тощо.

Міжнародні економічні відносини проявляються в різних формах. Найдавнішою і найбільш розвиненою з них є міждержавна, або зовнішня, торгівля товарами.

Зовнішню торгівлю конкретної країни за певний проміжок часу (наприклад, за рік) характеризують такі показники:

- експорт (вивіз товарів),
- імпорт (ввіз товарів),
- зовнішньоторговельний обіг (сума вартості експорту та імпорту),
- торговий баланс (співвідношення вартості експорту та імпорту),
- сальдо торгівлі (різниця між вартістю експорту та імпорту).

Якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту, то сальдо активне, якщо ж перша поступається другій — сальдо пасивне.

Такі ж характеристики застосовують і до зовнішньої торгівлі послугами. Є й інші **форми міжнародних економічних відносин:**

- кредитно-фінансові відносини — надання позик і кредитів, експорт та імпорт капіталу;
- науково-технічне співробітництво — обмін науково-технічною інформацією, технічними, комерційними і виробничими знаннями та досвідом (т. зв. "ноу-хау"); торгівля патентами й ліцензіями; обмін новітніми технологіями; підготовка спеціалістів за рубежем; здійснення спільних наукових розробок і проектів (наприклад, у сфері дослідження космосу, охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я);

- спільне підприємництво — створення підприємств, об'єднань, організацій на основі вкладання іноземного капіталу для спільного виробництва й збуту продукції, надання послуг тощо.

За часів СРСР господарство України було залучене до системи міжнародних економічних відносин. Однак зовнішньоекономічні зв'язки українських підприємств і організацій поширювалися, здебільшого, на колишні соціалістичні країни і ряд країн, що розвиваються.

З початку 90-х років XX ст. Україна поступово входить у світове господарство як повноправний учасник. Розширюється коло зовнішньоекономічних партнерів, урізноманітнюються форми зв'язків з ними.

Найбільш розвиненою формою таких зв'язків є зовнішня торгівля товарами, її обсяги упродовж певного часу зростали і в 1997 р. досягли 31, 3млрд. дол., при цьому експорт товарів поступався імпорту. Однак у подальші роки зовнішньоторговельний обіг дещо скоротився, а сальдо торгівлі вперше стало активним. Пасивний баланс зовнішньої торгівлі формувався внаслідок значного імпорту паливних ресурсів — нафти і природного газу. Він негативно впливає на розвиток економіки України, бо скорочує й без того обмежені валютні резерви держави.

У міжнародному поділі праці Україна виділяється, насамперед, сировинними, капітало- та матеріаломісткими галузями (добувна промисловість, сільське господарство та галузі, що розвиваються на їх базі), а тому структура її експорту недосконала — понад 4/5 в ній складають сировинні товари та продукція первинної переробки.

Основу експорту складають чорні метали та вироби з них (прокат, труби), на які припадає понад 44% валютних надходжень від експорту, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (азотні добрива, продукти неорганічної хімії), мінеральні продукти (залізна і марганцева руда, концентрати, вугілля, цемент і будівельні матеріали, сіль та ін.), сільськогосподарські та продовольчі товари (цукор і вироби з нього, зерно,

олія, м'ясо, молоко і молокопродукти та ін.). Експорт машин, устаткування і транспортних засобів складає менше 13% від загального його обсягу.

Основу імпортних надходжень становлять мінеральні продукти (майже 47%), насамперед паливо (природний газ, вугілля, нафта та продукти її перегонки), машини, устаткування і транспортні засоби. В Україну завозиться також продукція хімічної, фармацевтичної, харчової і легкої, деревообробної і целюлозно-паперової галузей.

Зовнішньоторговельними партнерами України є приблизно 190 країн і територій. Майже половина всього обсягу експортно-імпортних операцій припадає на країни колишнього СРСР, насамперед Росію, яка є основним партнером у зовнішній торгівлі, а також Туркменистан, Білорусь, Молдову і Казахстан. Серед інших країн найбільше операцій здійснюється з Німеччиною, США, Туреччиною, Італією, Польщею, Словаччиною, Угорщиною.

Помітне місце у міжнародній торгівлі України займає торгівля послугами: у 2000 р. їх експорт склав 3,5 млрд. дол., а імпорт — 1,4 млрд. дол. Найбільша питома вага серед послуг, які надавалися Україною іншим країнам, — транспортних послуг (фрахт морських суден, транзит через її територію нафти, газу, інших вантажів, пасажирів), послуг зв'язку, різних ділових, професійних та технічних послуг.

Кредитно-фінансові відносини. Україна, як держава з перехідним типом господарської системи, потребує значного фінансового забезпечення економічних реформ. З цією метою країна співпрацює з міжнародними валютними і кредитно-фінансовими організаціями — Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком (СБ), Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР). Крім цього вона отримує позики і кредити від центральних і комерційних банків економічно розвинених країн — Німеччини, США, Італії, Франції, Японії та ін. В результаті формується державний борг України зовнішнім кредиторам, тому важливим завданням уряду є вміле його обслуговування.

У системі міжнародних кредитно-фінансових відносин дуже велике значення для країни має ввіз і вивіз капіталів. Україна виступає здебільшого імпортером капіталів, оскільки її можливості вкладати їх в економіку інших країн надзвичайно обмежені. Найбільш ефективними є прямі іноземні інвестиції в українську економіку, тобто вкладання закордонними компаніями, підприємствами, банками тощо капіталів у грошовій або товарній формі в конкретні галузі економіки, створення за їх участю високорентабельних спільних підприємств та організацій, які працюють на прибуток.

Серед найбільших інвесторів України є:

- США,
- Німеччина,
- Великобританія,
- Нідерланди,
- Росія,
- Південна Корея,
- Кіпр,
- Швейцарія.

Найпривабливішими галузями української економіки для іноземних капіталовкладників є:

- харчова промисловість,
- торгівля,
- машинобудування,
- металообробка.

Однак обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну поки що незначні: при загальній потребі не менше 40 млрд. дол. в економіку країни наразі вкладено 3,3 млрд. дол. закордонних інвестицій. Потенційних зарубіжних партнерів відлякує економічна й соціальна нестабільність у країні, відсутність стійкого інвестиційного законодавства, корупція серед державних чиновників тощо.

За участю іноземного капіталу в Україні створюються спільні підприємства, які характеризуються різною величиною статутного фонду, кількістю зайнятих працівників, профілем діяльності тощо.

Досить розвиненою і перспективною формою зовнішньоекономічної діяльності підприємств нашої країни є **кооперування виробництва**, що поширене здебільшого в машинобудуванні. Міждержавне кооперування — це встановлення тісних зв'язків між підприємствами різних країн, що спільно виготовляють певну продукцію. Такі великі комплекси, як Південний машинобудівний завод у Дніпропетровську (випуск ракетоносіїв), Запорізький завод авіадвигунів "Мотор-Січ" чи Київський авіаційний завод ім. О. Антонова, мають численні виробничі зв'язки із партнерами з країн колишнього СРСР, насамперед, російськими підприємствами. Між ними налагоджується кооперування і в науково-технічній сфері.

В цілому Україна має значні перспективи розвитку різних форм міжнародного науково-технічного співробітництва: від підготовки зарубіжних спеціалістів у вищих навчальних закладах до участі у спільній зі США, Росією та Норвегією програмі "Морський старт" (запуск космічних кораблів з океану на базі українських ракетоносіїв "Зеніт").

Виїзд громадян України за її межі з метою відпочинку чи заробітку, як і в'їзд на її територію громадян інших країн з цією ж метою, супроводжується міждержавними валютно-фінансовими потоками, тому міждержавний рух туристів і робочої сили також належить до зовнішньоекономічних зв'язків. Щорічно українські курорти, будинки відпочинку, туристичні бази, дитячі табори, а також власники приватних будинків приймають сотні тисяч відпочиваючих із країн колишнього СРСР, насамперед Росії й Білорусі.

Найбільше їх приваблюють Чорноморсько-Азовське узбережжя, особливо Південний берег Криму, а також Карпати. Через низький рівень обслуговування притік іноземних туристів в Україну із-за меж колишнього СРСР надзвичайно низький. Здебільшого громадяни цих країн здійснюють ділові поїздки в Україну. Натомість зростає кількість українських громадян, які відпочивають у

країнах Середземномор'я (Туреччина, Кіпр, Іспанія, Франція, Італія), країнах Середньої Європи, Америки.

Останнім часом Україна стала значним постачальником робочої сили в Росію, постсоціалістичні країни Центральної Європи (Польщу, Чехію), економічно розвинені країни Південної і Західної Європи (Італію, Іспанію, Португалію, Грецію, Німеччину, Великобританію та ін.). Як трудові мігранти, немало громадян України потрапляють в Ізраїль, США, Канаду, Аргентину, Австралію тощо. За офіційними даними за межами країни на заробітках перебуває понад 5 мільйонів українців: багато з них нелегально і без гарантованого робочого місця.

Масова трудова еміграція з України є в наш час надзвичайно болісним і суперечливим явищем. З однієї сторони, вона до певної міри розв'язує проблему безробіття в Україні, приносить грошові надходження в країну. З іншого — заробітчанство за кордоном нерідко нівечить долі людей, піддає ризику їх здоров'я і навіть життя.

З України виїжджає працездатне населення, значна частина якого є висококваліфікованими спеціалістами. Докорінно змінити цю ситуацію може розвиток вітчизняної економіки, підняття рівня доходів населення.

Ставши учасником міжнародного поділу праці, Україна прагне зайняти в ньому гідне місце, розвивати з іншими країнами взаємовигідні партнерські стосунки, активніше інтегруватися у світове господарство. Одним з основних завдань зовнішньоекономічної діяльності країни є входження у глобальні та регіональні валютно-фінансові й торговельно-економічні організації. Україна вже є членом Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського банку реконструкції та розвитку, а також подала заявку на вступ до Світової організації торгівлі (СОТ). Участь у ній дає можливість бути рівноправним партнером на світових ринках товарів і послуг.

Однак нерозвинутість ринкових механізмів української економіки поки що гальмує входження країни в СОТ. Перспективними напрямками регіонального економічного співробітництва України є східний (країни

колишнього СРСР), південний (країни Причорноморського регіону) і західний (країни Центральної і Західної Європи). Міждержавні торговельно-економічні об'єднання в регіонах створюються для активізації зовнішньоекономічних зв'язків між їх учасниками. Це відбувається в результаті зняття митних перешкод на шляху руху товарів і послуг, формування зон вільної торгівлі тощо.

Після розпаду СРСР усі колишні радянські республіки, крім Естонії, Латвії та Литви, сформували Співдружність Незалежних Держав (СНД). У її рамках країни намагалися відновити втрачені і налагодити нові економічні зв'язки, однак на принципово новій, рівноправній, основі. З цією метою у 1993 р. ряд держав підписали Договір про Економічний союз країн СНД, відповідно до якого пропонувалося формування єдиного економічного простору, де б міждержавні відносини будувалися на ринкових засадах.

Однак через численні протиріччя в економічних інтересах різних країн СНД створення такого простору поки що проблематичне. Україна в 1994 р. увійшла до Економічного союзу країн СНД на правах т. зв. асоційованого члена, тобто зі згодою брати участь лише в тих проектах Економічного союзу, які не обмежують її прав.

Окремі країни на території колишнього СРСР об'єднуються в менші регіональні угруповання, як, наприклад, Євразійський економічний союз — ЄврАзЕС (митний союз п'яти країн: Росії, Білорусі, Казахстану, Киргизстану, Таджикистану) чи ГУУАМ. Остання організація, до якої входять Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан і Молдова, офіційно створена у 2001 р. Економічне й науково-технічне співробітництво між країнами, заради якого створювалось дане угруповання, ще не набуло належного рівня. Одним із перспективних завдань ГУУАМ є також спільні дії щодо створення Євразійського транспортного коридору, в т. ч. для перекачування нафти із Прикаспійського регіону в країни Європи.

Україна стала також одним з ініціаторів формування Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), до якого входять 11

країн Причорномор'я і прилеглих регіонів (Росія, Грузія, Вірменія, Туреччина, Греція, Болгарія, Румунія, Молдова та ін.). Створюється спільний банк країн ОЧЕС, однак поки що вагомих проектів регіонального співробітництва в рамках даної організації не було.

Надзвичайно важливе значення для України має західний (європейський) напрямок зовнішньоекономічної діяльності. Тут існує найбільш розвинене міждержавне інтеграційне угруповання світу — Європейський союз (ЄС), який на даний час об'єднує 15 країн Західної Європи. Серед кандидатів, що найближчим часом можуть увійти до складу ЄС, — сусіди України (Польща, Угорщина й Словаччина) та країни Балтії, тобто колишні соціалістичні країни, що досягли найбільших успіхів у ринковому реформуванні економіки.

Україна зацікавлена у зміцненні зв'язків з ЄС і навіть у вступі до нього, однак це — віддалена у часі перспектива. Наразі Україна співпрацює з Європейським союзом на основі спеціальної угоди про партнерство.

Значного поширення в Європі набуває **прикордонне співробітництво**. Країни ЄС набули значного досвіду у формуванні т. зв. єврорегіонів— відносно невеликих територій, де активно взаємодіють адміністративно-територіальні одиниці двох-трьох суміжних країн. Країни Центрально-Східної Європи, в т. ч. Україна, також прагнуть використати переваги прикордонного співробітництва.

Окремі області і райони України залучені в єврорегіони "Карпатський" (спільно з адміністративно-територіальними одиницями Польщі, Угорщини, Румунії та Словаччини), "Західний Буг" (спільно з білоруськими і польськими територіями), "Нижній Дунай" і "Верхній Прут" (разом з прилеглими районами Молдови і Румунії). Діяльність зазначених єврорегіонів зосереджена здебільшого на розробці проектів співробітництва, а не на їх реалізації.

Таким чином, національне господарство України поки що недостатньо залучене до регіонального економічного співробітництва. Зовнішньоекономічна діяльність України базується на двосторонніх міждержавних угодах і договорах, укладених як із сусідніми, так і з більш віддаленими країнами.