

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ

Кафедра економіки, підприємництва та права

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

для студентів технічних спеціальностей

КИЇВ – 2016 рік

ХАРАКТЕРИСТИКА ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

Економічна теорія належить до циклу дисциплін гуманітарної та соціально-економічної підготовки. Предметом її вивчення є закономірності розвитку економічних систем, економічні закони та принципи їх функціонування, дії людей, спрямовані на ефективне господарювання за умов обмежених економічних і природних ресурсів, особливості функціонування ринку в Україні, сучасні процеси глобалізації економічного життя суспільства.

У курсі «Економічна теорія» на основі узагальнення фундаментальних надбань світової економічної думки і практики господарювання розглядаються основні питання економічної теорії – загальні основи соціально-економічного розвитку суспільства, товарного виробництва і ринкової економіки, теоретичні основи мікро- та макроекономіки, світового господарства та міжнародних економічних відносин.

Мета викладання – комплексне вивчення економічної системи, ґрунтовне пізнання проблем ефективного використання суспільством обмежених виробничих ресурсів і шляхів досягнення максимальних кінцевих результатів у задоволенні людських потреб, що невпинно зростають.

Завдання курсу – забезпечити ґрунтовну підготовку бакалаврів з економічної теорії як базової дисципліни навчальних планів технологічних спеціальностей, а саме:

- 1) науково обґрунтувати загальні основи економічного життя суспільства;
- 2) розкрити закономірності розвитку суспільного виробництва;
- 3) з'ясувати механізм дії економічних законів і механізм використання їх людьми в процесі господарської діяльності;
- 4) визначити суттєві риси основних соціально-економічних систем та напрямки їх еволюції;
- 5) з'ясувати роль економічної теорії у розробці шляхів формування соціально орієнтованої економічної системи суспільства.

Вивчивши перелічені завдання, студенти повинні знати:

- 1) термінологію та основні засоби економічного аналізу;
- 2) поняття та принципи організації економічних систем;
- 3) закономірності функціонування суб'єктів економічних систем у різних ринкових ситуаціях;
- 4) особливості розвитку виробничих відносин та продуктивних сил;
- 5) основні економічні явища і процеси в державі;
- 6) особливості формування ринків факторів виробництва;
- 7) особливості утворення цін на послуги праці, капіталу, природних ресурсів відповідно до типу ринкової структури;
- 8) вплив методів державного регулювання на економічні процеси в державі.

Вивчивши перелічені завдання, студенти повинні вміти:

- 1) застосовувати прийоми економічних досліджень для аналізу функціонування самостійних господарських систем;

- 2) розробляти методи оптимізації поведінки економічних суб'єктів у ринкових умовах;
- 3) аналізувати дієвість державних важелів для координації діяльності всіх суб'єктів ринкової економіки.

Логіка курсу полягає в засвоєнні знань про основні принципи і механізми функціонування економічної системи держави та здобутті необхідних практичних навичок роботи з економічними моделями, явищами і процесами.

МОДУЛЬ I. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

Тема 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ЯК НАУКА

- 1.1. Предмет економічної теорії та її місце в системі економічних наук.
- 1.2. Етапи становлення і розвитку економічної думки в суспільстві. Сучасні економічні теорії.
- 1.3. Економічні закони та категорії, їх класифікація.
- 1.4. Метод економічної теорії та його складові елементи.

1.1. Предмет економічної теорії та її місце в системі економічних наук

Економічна теорія – це наука, що досліджує дії людей у процесі вибору рідкісних ресурсів для виробництва, обміну, розподілу та споживання товарів та послуг.

Економічна теорія – це наука, яка вивчає закони розвитку економічної системи, що виникають з приводу виробництва та привласнення товарів і послуг в усіх сферах суспільного відтворення, а також ті аспекти еволюції національної свідомості духу народу, його культури, психології, моралі та поведінки, що впливають на процес економіки.

Економікс – це наука про те, як розподілити обмежені ресурси при необмежених потребах суспільства, і вона повинна дати відповідь на запитання: що виробляти? для кого виробляти? якими засобами виробляти?

Предметом економічної теорії є вивчення організаційно-економічних і виробничих відносин в їх взаємодії з продуктивними силами та організація управління і ефективного ведення всього господарства.

Об'єктом дослідження в економічній теорії є економічна система, яка функціонує на основі певних виробничих відносин.

Головним завданням економічної теорії є характеристика засад функціонування економічних систем через аналіз дії економічних законів.

Основні розділи, які вивчає економічна теорія:

- 1) *політична економія* – це наука про відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг;
- 2) *мікроекономіка* – вивчає економічну поведінку фірм, домогосподарств, конкретних ринків та галузей;
- 3) *макроекономіка* – вивчає закономірності функціонування національної економіки та діяльність держави в економічній системі;
- 4) *мезоекономіка* – вивчає основні засади функціонування регіональної економіки;
- 5) *мегаекономіка* – вивчає міжнародні економічні відносини та дію економічних законів на рівні світової економіки.

Функції економічної теорії:

- 1) *пізнавальна* – полягає в тому, щоб пояснити економічні явища та процеси, дослідити умови та характер функціонування економічних законів та механізм їх дії у суспільстві;
- 2) *теоретична* – полягає в дослідженні процесу еволюції різних економічних систем, розкритті суті економічних законів та обґрунтуванні механізму їхньої дії;
- 3) *практична* – полягає в реалізації суспільством економічних законів на практиці через розробку рекомендацій, концепцій та програм;
- 4) *світоглядна (ідеологічна)* – формування сучасного економічного мислення у суспільстві;
- 5) *методологічна* – економічна теорія виступає теоретичною базою для багатьох інших наук.

1.2. Етапи становлення і розвитку економічної думки в суспільстві.

Сучасні економічні теорії

Термін «економія» («*ойкономія*») уперше вжив давньогрецький філософ *Ксенофонт* (бл. 430–355 рр. до н. е.) в працях «Домоустрій», «Кіропедія» та ін.

«*Ойкономія*» («домоводство») – це зведення міркувань і порад щодо управління домом, рабовласницьким господарством, система правил його організації.

Давньогрецький філософ *Аристотель* (384–322 рр. до н. е.) в працях „*Політика*” й «*Афінська політія*» поділив науку про багатство на *економіку*, під якою розумів виробництво благ для задоволення потреб людей, і *хремастику*, що означає вміння наживати достаток, або діяльність, спрямовану на нагромадження багатства. «*Хрема*» – це майно, володіння. В основі виробництва вбачалось використання робочої сили рабів.

На підставі багатосторонніх наукових досліджень визначено, що політична економія як самостійна наука сформувалася в XVII–XVIII ст.

Наприкінці XVIII ст. політична економія як наука відокремлюється від політики, права, моральної філософії, в межах яких вона до цього часу формувалася. Визначились її предмет, метод, завдання.

Економічна теорія як самостійна наука сформувалася в період зародження капіталістичного ладу, формування національного ринку і виражала інтереси буржуазії, яка щойно виступила на арену суспільного розвитку і мала за мету з’ясувати природу і джерела суспільного багатства. Першою теоретичною школою економічної теорії була *школа меркантилізму*. Представники цієї школи вважали, що багатство людей – це гроші – за гроші можна купити все. Меркантилісти радили розширювати зовнішню торгівлю, нагромаджувати золото.

Англійський меркантиліст *Томас Мен* обґрунтував таке положення: баланс зовнішньої торгівлі є регулятором багатства країни, а інший видатний представник цієї школи *Монкретьєн* (1575–1641) увів у обіг термін політичної

економії (від грец. – мистецтво правити державою), що означало “наука державного управління економікою”.

Виникнення і розвиток *класичної політичної* економії відбулися в кількох варіантах, насамперед *французькому* і *англійському*. Французький дістав назву фізіократії, а англійський – промислової, або англійської школи.

Основоположником фізіократії був французький економіст *Франсуа Кене* (1694–1774).

Фізіократи піддали різкій критиці погляди меркантилістів, започаткували підхід, згідно з яким економічна політика має спрямовуватися не на заохочення торгівлі й нагромадження грошей, а на створення передумов для розвитку виробництва. Фізіократи були теоретиками та ідеологами вільного підприємництва, вважали, що конкуренція, вільне ринкове ціноутворення, свобода торгівлі, мінімальне державне втручання в економіку забезпечують створення передумов для найефективнішого функціонування господарської системи.

Фізіократи першими в історії економічної науки дали розгорнуту класифікацію доходів і встановили, що розподіл суспільного багатства відбувається відповідно до певних законів і закономірностей. Ф. Кене вперше у світовій науці здійснив аналіз проблеми відтворення суспільного продукту і вважав, що природа будь-якого прибутку лежить у сільському господарстві, а інші галузі мертві.

Питання, які постали перед економістами того часу, не могли бути вирішені за допомогою шкіл меркантилізму та фізіократів, тому починає розвиватися нова наукова школа – *англійська класична школа*.

Політична економія класичної школи досягла вершини в працях *Уільяма Петті* (1623–1687), *Адама Сміта* (1723–1790) і *Давіда Рікардо* (1772–1823). Представники цієї школи започаткували *теорію трудової вартості*. Згідно з даною теорією, єдиним джерелом вартості є людська праця. Вони зосередили свої дослідження на аналізі відносин у сфері виробництва та на вивченні її об’єктивних закономірностей, а також доходів основних класів буржуазного суспільства, механізму конкуренції, кредиту, грошового обігу.

Класична політична економія вперше поставила проблему функціонування економічних законів, досліджувала їх об’єктивний характер, механізм дії, необхідність врахування та використання цих законів у практичній діяльності.

Адам Сміт у своїх працях вперше чітко розмежував валовий і чистий національний дохід, основний та оборотний капітал. Він розглядав ринок як саморегульовану систему, що найефективніше розподіляє ресурси. За висновками Адама Сміта, ринкова економіка в умовах конкуренції забезпечує найкращий результат для всіх. Держава не повинна втручатись (або мінімально втручатись) в економічну діяльність господарюючих суб’єктів, але мусить захистити конкуренцію, не допускаючи її обмеження, а також створити загальні умови виробництва: розвивати освіту, будувати дороги, мости, забезпечувати зв’язок тощо.

Заслугою Давіда Рікардо було те, що він звернув увагу на подвійний характер праці, чіткіше розмежувавши споживчу і мінову вартість, та на нерівність між заробітною платою робітника та продуктом його праці.

До представників класичної школи слід віднести також Джона Мілля, Мак-Кулоха.

Одним із напрямів класичної теорії стає *утопічний соціалізм*, засновники якого *Сен Сімон, Фур'є, Оуен* заклали підвалини теорії соціалізму. Вони стверджували, що розвиток держави повинен відбуватися осередкованими (фаланги Фур'є): 5–6 сімей об'єднуються і роблять усе на свій розсуд, що гармонізує суспільство, проте це призводить до деградації соціалізму. В результаті виникає дефіцит і розвал, тому ці ідеї утопічні.

На основі класичної школи і як критичний відгук на неї з'являється марксистська теорія – *Карл Маркс, Фрідріх Енгельс*. Ця економічна течія ґрунтується на класовій боротьбі пролетаріату і капіталістів. Основні *здобутки цієї школи*:

- 1) Маркс довів до рівня наукової теорії ідеї класичної школи про двоїстий характер праці;
- 2) як важливий момент теорії вартості Маркс виділяє те, що обмін є важливою умовою визначення вартості, його реалізації, перетворення продукту праці на товар;
- 3) він виділив поняття середньої вартості товару (остання визначається робочим часом), навколо якої коливаються ціни, а сама ціна є виразом коливання попиту та пропозиції;
- 4) він розвинув діалектичний метод пізнання, зокрема відокремив такі специфічні форми суперечності, як речовий зміст і суспільну форму. Це дало йому можливість розглянути такі категорії, як капітал (тут він виділив речовий елемент капіталу та суспільну форму), та визначив протиріччя капіталістичного виробництва;
- 5) більш повно обґрунтував предмет економічної теорії. На думку Маркса, політична економія повинна вивчати не лише закони обігу вже виробленого продукту, а й закони безпосереднього виробництва, обміну та споживання, досліджувати виробничі відносини в усіх сферах суспільного відтворення у взаємодії з розвитком продуктивних сил;
- 6) обґрунтував важливість акціонерної власності, як в умовах капіталістичного виробництва, так і під час побудови більш прогресивного суспільного ладу;
- 7) економічно довів об'єктивну неминучість соціалізму, що зумовлено насамперед прогресом продуктивних сил, усупільненням виробництва та праці;
- 8) Маркс довів переваги суспільних форм власності над приватними, індивідуальними формами;
- 9) обґрунтував об'єктивне зростання ролі великих підприємств та виникнення монополій, а також дав оцінку економічній ролі держави в умовах капіталізму;

- 10) Маркс разом з Енгельсом розкрили діалектику форм власності (індивідуальної, акціонерної, державної), відродження індивідуального привласнення на основі колективної праці;
- 11) Маркс обґрунтував теорію економічних криз, зокрема схеми відтворення.

Сучасні школи

Завдяки високим темпам розвитку науки і продуктивності праці у II половині XIX – на початку XX ст. (до 1929 р.) суспільний прогрес відбувався досить швидко.

У 30-ті роки XX ст. значно загострились кризові явища в економіці західних країн. Виникла потреба у теорії, яка могла б пояснити безробіття, тривале падіння виробництва, наявність невикористаних виробничих потужностей при відносній вузькості народного споживання тощо, і показала можливі шляхи виходу з кризового становища без знищення ринкових основ господарювання. У 1936 р. була опублікована монографія англійського економіста *Джона Кейнса (1883–1946) «Загальна теорія зайнятості, проценту і грошей»*, у якій викладено основи його теорії та програму державного регулювання економіки.

Кейнсіанська школа – засновник Джон Кейнс – основною тезою школи є те, що держава повинна активно втручатися в перебіг всіх економічних процесів, які відбуваються в суспільстві. Кейнс – засновник макроекономіки – науки про перебіг економічних процесів в усій державі. Він дослідив ринкову економічну систему в цілому, вияснив закони її функціонування, з'ясував комплекс методів активного впливу на процес відтворення суспільного капіталу в масштабі всієї національної економічної системи. Він проаналізував вплив держави на розвиток таких *макроекономічних* величин, як сукупний попит, сукупна пропозиція, споживання, нагромадження, рівень цін, прибутків та ін.

Монетаристська школа – виникла в кінці 50-х років XX ст. у США. Засновник Мілтон Фрідмен – професор Чиказького університету. Монетаризм – економічна концепція, згідно з якою грошова маса в обігу відіграє визначальну роль у формуванні економічної кон'юнктури та встановленні причинно-наслідкових зв'язків між зміною кількості грошей і величиною валового національного продукту, а також розвитку виробництва. Виступає проти активного втручання держави в економіку. Засобами регулювання економіки вважає досягнення збалансованості державного бюджету, встановлення високих відсоткових ставок. Досягнення цієї школи – глибокий аналіз дії грошей на ринок товарів, обґрунтування впливу монетарної політики на розвиток економіки.

Школа маржиналізму – її засновник Менгер (з лат. гранична). Основою маржиналізму є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно-необхідними витратами праці, а ступенем насичення потреби в ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів. Широко застосовується в США, Швейцарії, Франції. До *позитивних сторін* існування цієї школи слід віднести: докладний аналіз функціонування ринку, з'ясування закономірностей ціноутворення та грошового обігу, намагання

дослідити питання оптимального розподілу та використання ресурсів. До *негативних* слід віднести: переважання суб'єктивної мотивації, суб'єктивної оцінки поведінки людей, абстрагування від вивчення сутності капіталізму, тобто від відносин власності, виробничих відносин. Прихильники даної школи на перше місце у вивченні ставлять не відносини між людьми, а відношення людини до речей.

Інституціоналізм – виник наприкінці XIX – поч. XX ст. Заперечував обумовленість розвитку людського суспільства виробничими відносинами (відносинами власності), рушійною силою визначав психологічні, соціально-правові фактори. У процесі розвитку суспільства відбувається процес природного відбору інститутів, система яких утворює своєрідну культуру і визначає тип цивілізації. Ці інститути є особливими формами життя, що мають сталий характер.

Школа неолібералізму – ідея абсолютного невтручання держави в процеси економіки.

Математична школа – засновник *Вальрас*, основна ідея – всі економічні процеси можна пояснити на основі математичної формули.

1.3. Економічні закони та категорії, їхня класифікація

Економічний закон (ЕЗ) – це внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між економічними явищами і процесами, а також між протилежними сторонами окремих явищ і процесів, їх елементами і властивостями. Сутність, а отже, і закон (бо ці поняття однорідні) всебічно можуть бути досліджені лише через усі інші категорії діалектики (кількість і якість, зміст і форма, ціле й частина тощо). ЕЗ не залежать від свідомості людей, але залежать від їх свідомої діяльності.

До системи економічних законів належать 4 їх типи:

Загальні економічні закони Ї властиві всім суспільним способам виробництва, тобто це ті закони, які функціонують у всіх без винятку економічних системах (закон зростання потреб, закон відповідності виробничих відносин рівню і характеру розвитку продуктивних сил, закон зростання продуктивності часу, закон економії робочого часу).

Економічні закони, які діють у декількох суспільно-економічних формаціях – функціонують у кількох економічних системах, де створені для них відповідні умови (закони ринкової економіки, закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо). Такі економічні закони відображають сталі й суттєві зв'язки, властиві декільком технологічним способам виробництва в їх взаємодії з деякими однаковими елементами різних суспільних форм в однотипних суспільно-економічних формаціях.

Специфічні економічні закони – ті, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва, тобто притаманні лише одній економічній системі. Найважливіший з них – основний економічний закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки між продуктивними силами і виробничими відносинами, відносинами власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил.

Економічні закони, що діють лише на одній із стадій (висхідній або низхідній) суспільного способу виробництва. Тобто це такі економічні закони, які функціонують на окремих стадіях даної економічної системи (наприклад, закон породження монополії концентрацією виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму).

Економічна категорія – це логічні, стійкі, абстрактні, теоретичні поняття, які в узагальненому вигляді характеризують зміст економічного явища чи процесу, який реально існує, а також властивості суттєві цим явищам і процесам, тобто економічні категорії – це узагальнюючі поняття, які виражають суттєві сторони явищ і процесів (товар, ринок, попит, пропозиція, ціна, вартість та ін.).

1.4. Метод економічної теорії та його складові елементи

Термін “метод” походить від грецького слова “methodas”, яке означає шлях до чогось.

Метод економічної теорії – це комплекс засобів та прийомів, що використовуються для проникнення в сутність економічного процесу в найбільш загальному філософському значенні. Метод означає засіб пізнання, як певну сукупність або систему прийомів і операцій з метою мисленого відтворення предмета, що вивчається, тобто це засіб для вивчення економічної теорії.

Методи поділяють на загально-філософські та специфічні.

До загально-філософських відносять:

- 1) *філософські та загально-наукові принципи* (розвитку, суперечності, детермінізму, взаємодії, об’єктивності, аналізу й синтезу, системності тощо);
- 2) *закони діалектики* (взаємозв’язок) – закон єдності і боротьби протилежностей, закон кількісно-якісних змін, закон заперечення заперечення;
- 3) *категорії діалектики* – це кількість і якість, сутність і явище, зміст і форма;
- 4) *закони і категорії економічної теорії* (закон вартості, грошового обігу тощо; категорії вартість, гроші, прибуток та ін.).

До специфічних методів належить метод абстракції. Він полягає в тому, що спочатку виділяють найбільш суттєві сторони процесу, яке вивчається, відокремлюється від усього другорядного, випадкового. Спочатку дається загальна характеристика явища, визначаються притаманні йому суперечності, а потім розглядаються конкретні вияви цього явища. Шляхом методу абстракції формуються економічні закони та категорії. До методів абстракції відносять:

аналіз – розкладання, розчленування досліджуваного об’єкта на складові частини з подальшим дослідженням кожної з них.

синтез – це зворотній процес, тобто формування цілісної уяви про досліджуваний об’єкт або вивчення предмету в єдності та взаємодії всіх його складових частин, його системної цілісності;

індукція – це перехід від конкретного до загального: конструювання узагальнених висновків, теоретичних результатів, економічних законів на основі емпіричних спостережень великої кількості досліджуваних явищ;

дедукція – це перехід від загального до конкретного – протилежний рух дослідницької думки від загальних наукових висновків до окремих явищ з метою: а) наукової оцінки; б) поглиблення, уточнення, по вишення якості спільних наукових висновків, законів.

Наступним специфічним методом економічної теорії є *поєднання логічного та історичного підходу до вивчення економічної теорії*. Логічний взаємозв'язок усіх компонентів суспільства як цілісного організму відбиває історичний процес виникнення та становлення певної системи. Отже, логічний метод дослідження є історичним методом, звільненим від історичної форми та випадковостей історичного процесу.

Великий арсенал методів наукових досліджень поділяється на дві групи:

- 1) *емпіричні* – полягають у зібранні фактів, врахуванні всіх змін, що відбуваються з ними, в їх групуванні, математико-статистичному обробленні;
- 2) *теоретичні* – є засобом проникнення в глибинну сутність досліджуваних явищ, розкриття законів їх функціонування та розвитку.

Тема 2. СУСПІЛЬНЕ ВИРОБНИЦТВО ТА ФАКТОРИ, ЩО НА НЬОГО ВПЛИВАЮТЬ

- 2.1. Суть і структура продуктивних сил та виробничих відносин.
- 2.2. Фази та сфери суспільного виробництва.
- 2.3. Суспільно-економічні формації.

2.1. Суть і структура продуктивних сил та виробничих відносин

Основою розвитку людського суспільства є матеріальне виробництво, створення матеріальних благ. Тому першим історичним актом людини є виробництво засобів, необхідних для задоволення її життєвих потреб. Виробництво матеріальних благ у кожній суспільно-економічній формації має особливості, відбувається за допомогою різних знарядь праці тощо. У межах будь-якого способу виробництва здійснюється взаємодія людини з природою, в якій суб'єктом є людство, а об'єктом — природа. У процесі цієї взаємодії людина видозмінює речовину природи і пристосовує її для задоволення своїх потреб. Ця взаємодія означає процес праці, який охоплює такі основні моменти: праця людини, предмети праці, засоби праці.

Праця — цілеспрямована, усвідомлена діяльність людей, у процесі якої вони видозмінюють зовнішню природу, опосередковують, регулюють і контролюють обмін речовин між людиною і природою і водночас змінюють, вдосконалюють себе.

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

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

Предмети праці бувають двох видів: надані самою природою (наприклад, риба, яку ловлять; дерево, яке рубають); ті, що підлягають попередньому обробленню (видобута руда, яку переплавляють на металургійному заводі). Такий предмет праці називають сирим матеріалом, сировиною.

Засоби праці — створена за законами природи річ або комплекс речей, якими людина діє на предмети праці.

Основними є механічні засоби праці (машини, устаткування), робочі будівлі, канали, дороги, земля, труби, бочки, посудини тощо. Залежно від виконуваних у процесі праці функцій, певна річ може бути і предметом, і засобом праці. Так, функціонуючий токарний верстат належить до засобів праці, а той, що перебуває в ремонті, — до предметів праці.

У процесі еволюції економічної системи основним продуктом діяльності стають інформаційні ресурси (інформація, знання тощо), то предметами праці є первинна інформація, а засобами праці — способи її перетворення, збереження і передавання. Процес праці є органічною єдністю трьох названих моментів, і визначальна роль у ньому належить людині.

Якщо процес праці розглядати з погляду його результату — продукту, то він є процесом виробництва, а засоби і предмети праці — засобами виробництва.

Фактори виробництва – це всі необхідні елементи, які використовуються для виробництва матеріальних і нематеріальних благ. До них відносять:

- 1) *працю*;
- 2) *капітал* – це сукупність усіх реальних, матеріальних та грошових засобів, крім землі, які виробництві товарів та послуг;
- 3) *землю* – включає, крім земельних, сукупність природних ресурсів, які використовуються в процесі праці, тобто земля, надра, вода, сонце, вітер, ядерна енергія, вогонь;
- 4) *науку* – це специфічна форма людської діяльності, спрямована на отримання та систематизацію нових знань про природу суспільство і мислення;
- 5) *інформацію* – систему збирання, оброблення та систематизації різноманітних знань людини з метою використання їх у різних сферах її життєдіяльності;
- 6) *підприємницькі здібності* – це здатність людини до організації продуктивної діяльності.

Продуктивні сили і виробничі відносини

До загальної для всіх суспільно-економічних формацій структури продуктивних сил належать засоби виробництва (засоби праці і предмети праці) і люди, які мають виробничий досвід і приводять у рух ці засоби. Головною продуктивною силою є людина.

Продуктивні сили – це фактори (передусім людина), які забезпечують перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створюють матеріальні й духовні блага і визначають зростання продуктивності суспільної праці.

При цьому виникають такі форми організації праці, як кооперація, поділ праці тощо.

Кооперація праці — форма організації праці, виконання робіт, за якої значна кількість людей планомірно і спільно бере участь в одному або різних пов'язаних між собою трудових процесах.

Завдяки такій кооперації праці виникла нова продуктивна сила. Було побудовано гігантські піраміди, інші споруди ще в рабовласницькому суспільстві.

Поділ праці – процес відокремлення різних видів людської діяльності, що виявляється у спеціалізації працівника на виготовленні одного продукту, окремих його деталей або на виконанні певної трудової операції.

Виробничі відносини — суспільна форма розвитку продуктивних сил, змістом якої є відносини (зв'язки) між людьми у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ. Виробничі відносини є *соціально-економічними відносинами* – будуються у площині людина–людина (виробництво, перерозподіл, обмін, споживання).

Крім цього виробничі відносини ще мають назву відносин власності на засоби виробництва, оскільки вони характеризують:

- 1) суспільний спосіб поєднання робітників із засобами виробництва;
- 2) відносини між людьми з приводу привласнення засобів та результатів виробництва;
- 3) умови розпорядження і використання факторів і результатів виробництва.

Отже, виробничі відносини визначають, у чийх інтересах ведеться виробництво, тип суспільства та класову й соціальну структуру. Це є основою будь-якої економічної системи. Звідси випливає, що: продуктивні сили та виробничі відносини в їх діалектичній єдності та взаємодії становлять суспільний спосіб виробництва, а особливості цієї взаємодії визначаються законом відповідності виробничих відносин рівню, характеру і структурі продуктивних сил.

Економічна система – сукупність усіх видів економічної діяльності та економічних відносин між людьми в процесі їх взаємодії, спрямованих на виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг, а також на регулювання такої діяльності відповідно до мети суспільства.

Економічні відносини поділяються на :

- 1) *організаційно-економічні* – це сукупність форм та методів господарювання властивих усім галузям н/г, тобто економіці в цілому (кооперація, інтеграція, спеціалізація, глобалізація);
- 2) *техніко-економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу використання ними предметів та засобів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони створюють необхідні життєві блага.

Основними підсистемами економічної системи, які утворюються в процесі взаємодії окремих елементів і займають проміжне становище між ними і цілісною системою, є:

- 1) *продуктивні сили* – це сукупність засобів виробництва та працівників з їх фізичними та розумовими здібностями;
- 2) *техніко-економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу використання ними предметів та засобів праці у процесі виробництва, за допомогою яких вони створюють необхідні життєві блага;
- 3) *організаційно-економічні відносини* – це відносини між людьми з приводу застосування способів і методів організації виробництва та управління ним;
- 4) *виробничі відносини*, або відносини економічної власності – це відносини привласнення між людьми у сфері безпосереднього виробництва, в обміні, розподілі та споживанні;
- 5) *господарський механізм* (система народного господарства) – це сукупність форм та методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів та правових норм.

2.2. Фази та сфери суспільного виробництва

Основою життя людського суспільства є виробництво матеріальних і духовних благ: щоб жити, трудитися, створювати блага, люди повинні їсти, пити,

мати одяг, житло, тобто постійно споживати матеріальні і духовні блага. А споживати можна лише те, що створене людською працею.

Тому суспільство завжди має виробляти засоби до життя.

Процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей.

Суспільне виробництво за своєю структурою складається з таких фаз:

- 1) *власне виробництво*;
- 2) *розподіл*;
- 3) *обмін*;
- 4) *споживання*.

Насамперед, тісно пов'язані власне виробництво і споживання, тобто дані фази збігаються у просторі й часі. Споживання являє собою використання створених благ. Воно буває двох видів: виробниче і особисте.

Виробниче споживання – це споживання засобів виробництва робочою силою працівника при виготовленні суспільно-необхідного продукту. Отже, цей вид споживання фактично означає виробництво. З цим пов'язане і особисте споживання, в процесі якого відбувається відтворення робочої сили.

Основною метою суспільного виробництва є задоволення особистих потреб всіх членів суспільства. Якщо ж зв'язок між виробництвом і споживанням десь втрачається, то трудова діяльність стає безглуздою, або перетворюється у виробництво заради виробництва, а не для споживання.

Перед тим як увійти у фазу споживання, продукт має пройти стадії розподілу і обміну.

Розподіл виступає в трьох видах:

- 1) розподіл засобів виробництва;
- 2) розподіл трудових ресурсів;
- 3) розподіл предметів споживання.

Для того щоб одержати саме те, що необхідно для задоволення потреб суспільства, виробничого підрозділу (колективу) або людини, продукт має пройти стадію обміну.

Обмін виступає в трьох видах:

- 1) обмін діяльністю і здібностями;
- 2) обмін засобами виробництва;
- 3) обмін предметами споживання.

За сферами економічної діяльності людей у суспільному виробництві можна виділити три блоки галузей:

- 1) основне виробництво;
- 2) виробнича інфраструктура;
- 3) соціальна інфраструктура.

Основне виробництво – це галузі матеріального виробництва, де безпосередньо виготовляються предмети споживання і засоби виробництва. Примноження суспільного багатства залежить саме від цих галузей, від їх технічного рівня. Це: сировинний комплекс, паливно-енергетичний комплекс,

металургійний комплекс, АПК, хімічно-лісовий комплекс, виробництво товарів народного споживання, інвестиційний комплекс.

Інфраструктура – це комплекс галузей народного господарства, сфери матеріального і нематеріального виробництва, які обслуговують промисловість і сільське господарство. Інфраструктуру поділяють на два види: 1) виробнича інфраструктура; 2) соціальна інфраструктура.

Виробнича інфраструктура – являє собою комплекс галузей, які обслуговують основне виробництво і забезпечує ефективну економічну діяльність на кожному підприємстві і народному господарстві в цілому.

До цих галузей відносять: 1) транспорт, зв'язок, торгівля, кредитно-фінансові заклади; 2) спеціалізовані галузі ділових послуг (інформаційних, рекламних, лізингових, консультаційних, інженерно-будівельних та інших).

Соціальна інфраструктура – це нематеріальне виробництво, де створюється нематеріальні форми багатства, які відіграють вирішальну роль у розвитку трудящих, примноженні їх розумових і фізичних здібностей, професійних знань, підвищення освітнього і культурного рівня.

Соціальна інфраструктура включає такі галузі: 1) охорона здоров'я і фізична культура; 2) загальна середня, спеціальна середня, професійно-технічна і вища освіта, система підвищення кваліфікації; 3) житлово-комунальне господарство; 4) пасажирський транспорт і зв'язок; 5) побутове обслуговування; 6) культура і мистецтво; 7) наука.

2.3. Теорії розвитку суспільства

Базис – це економічна система або суспільний спосіб виробництва. Над базисом формується надбудова.

Надбудова – це соціальні, політичні, правові, ідеологічні, національні та інші відносини. Надбудова та окремі її підсистеми визначаються базисом. Водночас надбудова активно впливає на базис і на окремих короткотермінових проміжках часу деякі її елементи можуть домінувати щодо розвитку базису, тобто у такий спосіб політика може визначати економіку.

У діалектичній єдності та взаємодії базис та надбудова утворюють *суспільно-економічну формацію* – це економічна система і притаманна їй сукупність інших суспільних відносин, які перебувають у складній взаємодії.

Згідно з формаційною теорією Карла Маркса та Фрідріха Енгельса, розвиток людського суспільства – це поступовий перехід від однієї суспільно-економічної формації до іншої, при чому кожна наступна формація – це новий ступінь розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, а також соціальних, політичних, юридичних та інших форм існування суспільства. Згідно з цією теорією, визначено п'ять суспільно-економічних формацій:

- 1) первіснообщинна;
- 2) рабовласницька;
- 3) феодална;
- 4) капіталістична;
- 5) комуністична.

На підставі формаційного підходу виник цивілізаційний підхід, суть якого полягає в тому, що на розвиток країни впливає не лише зміна в базисі, а й сукупність усіх наявних факторів у країні, таких як економічні, політичні, правові, релігійні, культурні та національні.

Цивілізація – це історичний, конкретний стан суспільства, який характеризується особливим способом праці, певною суспільно-виробничою технологією та відповідною матеріальною та духовною культурою.

Сучасна економічна наука визначає такі стадії розвитку суспільства.

Існування з моменту зародження людства до кінця XVIII ст. – цей період має назву аграрна цивілізація. На цьому етапі розвитку суспільства не існувало технологічного способу виробництва. Наука та розвиток техніки були відносно самостійними сферами людської діяльності, засоби праці були переважно ручними. Проте цей період характеризується величезним суспільним та економічним прогресом, що приводить до заміни дерев'яних засобів праці на мідні та залізні.

Технологічний спосіб виробництва – інструментально-ручний. Організаційних форм процесу виробництва до появи феодалізму не існує.

А в період феодалізму з'являються перші цехи.

З кінця XVIII ст. до поч. XIX ст. – індустріальний етап розвитку суспільства. Цей етап поділяється на три етапи: а) доіндустріальний; б) індустріальний; в) постіндустріальний.

Індустріальний етап характеризується тим, що наука стає активним учасником виробництва, ручна праця замінюється на машинну. Основними організаційними формами в доіндустріальний період стають мануфактури, в індустріальний та в постіндустріальний – фабрики і заводи.

Сучасна цивілізація – інформаційна цивілізація.

Тема 3. СУСПІЛЬНИЙ ПРОДУКТ. РУШІЙНІ СИЛИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ВИРОБНИЦТВА

- 3.1. Суть та характеристика людських потреб і благ.
- 3.2. Характеристика суспільного продукту та його основні форми.
- 3.3. Економічна ефективність суспільного виробництва.
- 3.4. Суть і види економічного прогресу.

3.1. Суть та характеристика людських потреб і благ

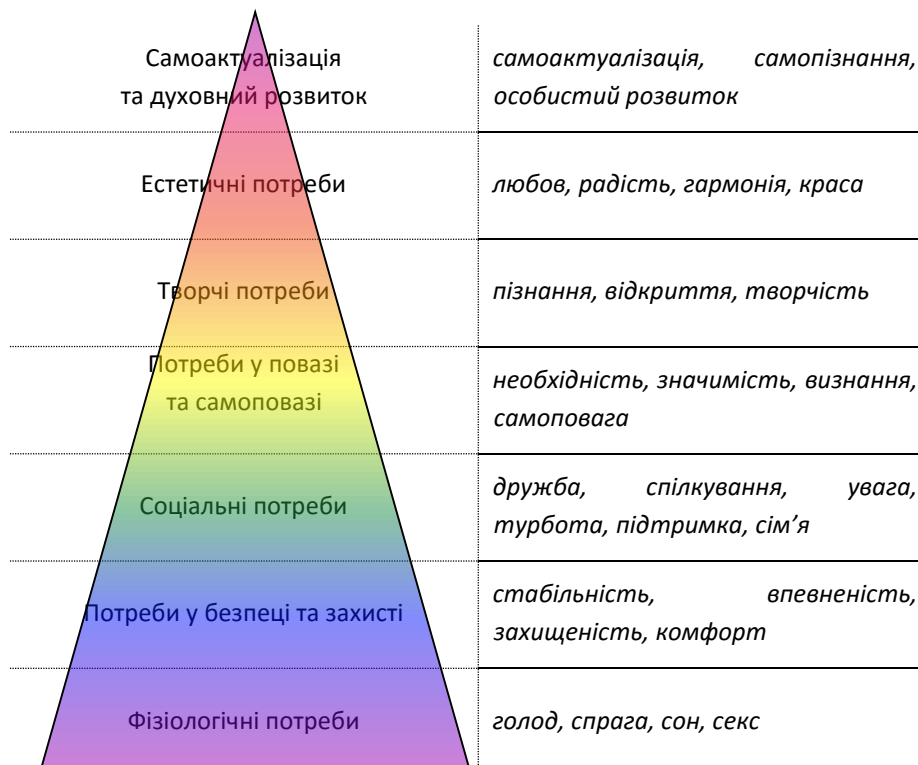
Потреба – це об’єктивна умова існування людини. Зміст цієї категорії полягає в такому:

- 1) потреба – це категорія, що відображає відносини між людьми і умови їхньої життєздатності;
- 2) потреби мають об’єктивно-суб’єктивний характер.

На сучасному етапі найбільш популярною класифікацією потреб є теорія Абрахама Маслоу. Ця теорія називається Ієрархією потреб Маслоу (рис. 3.1).

Абрахам Маслоу визначив два типи потреб:

- 1) *первинні* – це потреби, які виникають із народженням, без задоволення яких людина взагалі не може нормально функціонувати. До таких потреб відносять фізіологічні потреби та потреби в захисті;
- 2) *вторинні* – це потреби, що виникають як продовження і розвиток первинних потреб. До них відносять соціальні потреби, потреби в самореалізації та творчості. Виникнення таких потреб зумовлене розвитком цивілізації.



Останні три рівня (найвищі) зазвичай поєднують у потребу до самовираження (потреба в особистому зростанні)

Рис. 3.1. Ієрархія потреб Маслоу

Вторинні потреби не можуть бути задоволені без задоволення первинних потреб.

Основним недоліком цієї теорії є те, що вона не враховує національного менталітету та психології окремо взятих людей.

За ступенем реалізації розрізняють:

- 1) *абсолютні потреби* – формуються відповідно до загального світового рівня розвитку виробництва і відображають максимально досягнутий у світовій економіці рівень задоволення потреб людини (ті потреби, які можуть бути досягнуті у світі);
- 2) *реальні потреби* – ті, що можуть бути задоволені при певному розвитку виробництва;
- 3) *платоспроможні потреби* – потреби, які людина може оплатити відповідно до свого матеріального стану;
- 4) *задоволені потреби* – потреби, які фактично задовольняються існуючими на ринку благами і послугами.

У механізмі відтворення економічні й соціальні потреби взаємопов'язані та рівнозначні.

Економічні потреби – це бажання споживачів придбати і використати різні товари і послуги, які приносять їм користь.

Соціальні потреби – стосуються потреб особистого розвитку, потреба у здобутті освіти, самореалізації і творчої діяльності. Виділяють три *етапи розвитку потреб*:

- 1) матеріально-речові потреби – розвиток даного етапу відбувається до середини 50-х років ХХ ст. Людина прагне задовольнити свої матеріальні потреби;
- 2) розвиток соціальних потреб або розвиток „економіки споживання” – цей напрям формується із середини 50-х років до початку 80-х років ХХ ст. В цей період почали формуватися такі соціальні потреби: побутове обслуговування, медицина, спорт, відпочинок;
- 3) початок 80 років ХХ ст. характеризується зародженням інформаційної революції і зростанням зацікавленості в духовних потребах, пов'язаних з творчістю і духовним розвитком особистості.

На цьому етапі в структурі потреб відбуваються такі принципові зміни:

- 1) перехід від домінування економічних суспільних потреб до соціальних потреб;
- 2) від задоволення елементарних потреб до задоволення потреб на основі індивідуалізованого виробництва;
- 3) від речової структури споживання до переважання в ній послуг гуманітарного характеру, які направлені на розвиток особистості.

Усе те, що задовольняє людські потреби, називають благами (рис. 3.2).

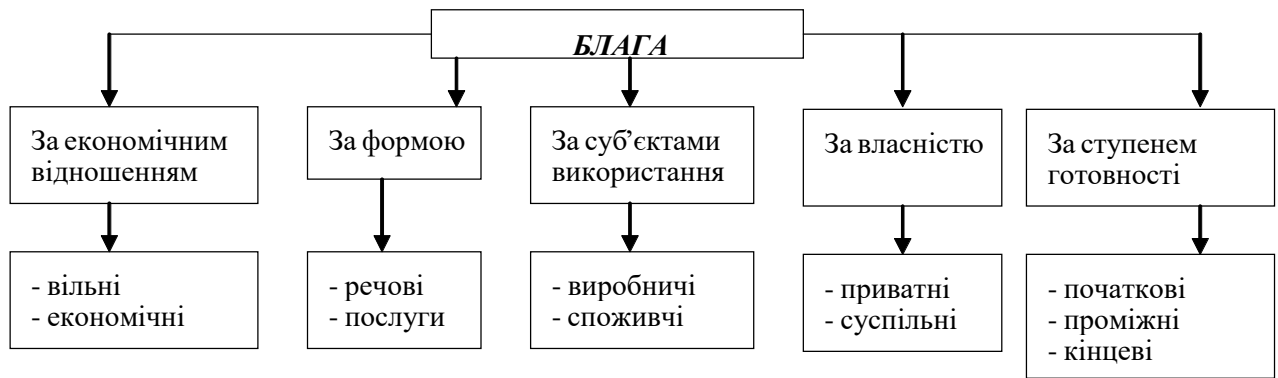


Рис. 3.2. Класифікація благ

Оскільки запаси виробничих благ суспільства обмежені, то в державі можна виробити лише певну визначену кількість благ.

Крива виробничих потужностей відображає всі можливі комбінації максимальних об'ємів випуску благ, які можуть бути вироблені в суспільстві при певних запасах виробничих факторів. Цей закон схематично показаний на рис. 3.3.

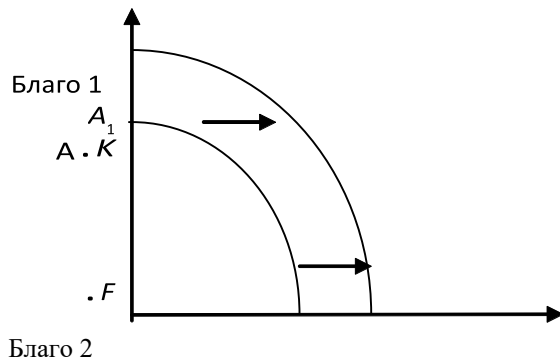


Рис. 3.3. Крива виробничих потужностей

Будь-яка точка на кривій показує максимальний об'єм виробництва.

Якщо точка F знаходиться під кривою виробничих потужностей, то це означає, що в державі виробничі блага використовуються неефективно.

Якщо точка K знаходиться поза кривою, то ця точка не може існувати, оскільки такої кількості виробничих благ немає в розпорядженні виробника, єдиний шлях – знайти нові виробничі блага.

При застосуванні нових технологій крива виробничих можливостей пересувається вправо в криву A_1A .

Кількість інших продуктів, від якої доводиться відмовлятися, щоб отримати деяку кількість іншого продукту, називається альтернативною вартістю цього продукту.

Закон зростання альтернативної вартості полягає в тому, щоб отримати кожну додаткову одиницю потрібного продукту, ми повинні відмовлятися від дедалі більшої кількості іншого продукту.

Економічні інтереси – це категорія, що виражає усвідомлені економічні потреби окремих людей, соціальних верств, груп та класів, які виявляються у поставлених цілях, конкретних завданнях та діях щодо їх досягнення. Саме через

інтереси як спонукальні мотиви і проявляються виробничі відносини, тому інтереси розглядають як рушійну силу економічного прогресу.

3.2. Характеристика суспільного продукту та його основні форми

Суспільний продукт (СП) – це сума усіх матеріальних і духовних благ, створених суспільством за певний проміжок часу, як правило за рік.

Однією з форм суспільного продукту є *валовий суспільний продукт (ВСП)*.

Валовий суспільний продукт (ВСП) – це вартість усіх вироблених товарів та послуг у країні, включаючи і проміжні за певний період часу. Такі підрахунки проводять для того, щоб визначити, яка загальна кількість товарів суспільства є проміжними і кінцевими. Такий показник використовується як *кінцевий суспільний продукт (КСП)*.

Кінцевий суспільний продукт (КСП) – це вся маса виробленої за певний час готової продукції, яка надходить у виробниче або особисте споживання, на відновлення спожитих засобів праці та нагромадження в готовому вигляді. Отже, КСП є лише частиною ВСП.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) – це макроекономічний показник, який виражає ринкову сукупність вартостей кінцевих товарів та послуг, які були вироблені всіма виробництвами за певний проміжок часу.

Валовий національний продукт (ВНП) – це макроекономічний показник, який виражає сукупну вартість кінцевих товарів та послуг, створених факторами виробництва, які є у власності громадян країни, і не лише в межах цієї країни, а й за кордоном.

Національний дохід (НД) – це чистий дохід, виміряний у цінах факторів виробництва або – це макроекономічний показник сукупних доходів усього населення країни за певний період.

Розрізняють вироблений та використаний НД.

Вироблений НД – це весь об'єм заново створеної вартості товарів та послуг (все вироблене).

Використаний НД – це вироблений національний дохід за мінусом витрат від усіх стихійних лих, втрат при зберіганні та зовнішньо-торгівельного сальдо (використаний).

Оскільки національний дохід визначає добробут життя в країні, то його поділяють на необхідний та додатковий продукт.

Чистий продукт (ЧП) – являє собою частину ВНП. Визначається як різниця ВНП та вартості тих засобів праці, які витрачаються на відшкодування їхньої зношеної частини, тобто це реальний дохід, який суспільство може використати для особистого споживання, а також для розширеного виробництва. ЧП характеризують як НД.

Необхідний продукт – це та частина національного доходу, яка необхідна для нормального відтворення робочої сили, тобто для підтримки її працездатності, включаючи й підготовку нового покоління працівників. За рахунок необхідного продукту повинні покриватися витрати на харчування, одяг, утримання житла, здобуття освіти, задоволення культурних і соціальних потреб. Необхідний

продукт характеризується таким показником, як мінімальна величина необхідного продукту – визначається життєвим мінімумом, що потрібен виробникові для відтворення робочої сили і нормального функціонування.

Додатковий продукт – це та частина національного доходу, яка виступає як надлишок над необхідним продуктом. Він може бути досягнутий лише при певному етапі розвитку суспільства, тобто лише тоді, коли робітник виробляє більше, ніж необхідно йому для життя.

Особистий дохід – це сума всіх доходів, які реально отримало населення в грошовій формі.

Національне багатство (НБ) – це сукупність матеріальних і нематеріальних благ, якими розпоряджається суспільство на визначену дату і які створені працею людини за весь попередній період.

3.3. Економічна ефективність суспільного виробництва

Економічна ефективність – це співвідношення між затраченими зусиллями та результатами, які отримало суспільство.

Один із найважливіших показників ефективності – продуктивність праці.

Продуктивність праці – це відношення величини отриманого продукту до затрат праці, які були витрачені на його виробництво:

Зворотній показник – *трудомісткість праці* – визначає затрати праці на виробництво одиниці продукції.

Продуктивність праці і трудомісткість праці – це показники, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів.

Ефективність використання матеріальних ресурсів характеризують показники матеріаловіддачі та матеріалоємності.

Матеріаловіддача – це відношення величини продукту до витрат матеріалів:

Матеріалоємність – це відношення затраченого матеріалу на виготовлення продукту; характеризує кількість витраченого матеріалу на одиницю виробленого продукту:

Фондовіддача – це відношення кількості виробленого продукту до середньорічної вартості основних виробничих фондів, які є засобами праці:

Фондомісткість – обернений показник до фондовіддачі. Показує, скільки

Капіталовіддача – це показник, який характеризує, скільки основного капіталу витрачено на виробництво одиниці продукції:

Капіталоемність – характеризує величину основного капіталу, яка була використана у виробництві:

3.4. Суть і види економічного прогресу

Поняття “*прогрес*” походить від латинського слова “*progressive*”, що означає рух вперед, поступальний розвиток суспільства по висхідній лінії, від менш досконалих, до більш досконалих форм.

Економічний прогрес — це поступальний розвиток усієї економічної системи, кожного її елемента і підсистеми, на основі якого відбувається соціальний прогрес.

Конкретніше *прогрес технологічного способу виробництва* виражається в переході від способу виробництва, заснованому на ручній праці, до способу виробництва, ґрунтується на машинній праці, а від нього — до технологічного способу виробництва, основою якого є автоматизована праця. Рух уперед у межах *виробничих відносин* концентровано виявляється в еволюції типів і форм економічної власності: від індивідуальної до колективної, від колективної — до акціонерної, від акціонерної — до державної та наддержавної (або інтегрованої) форми власності. *Прогрес організаційно-економічних відносин* виражається у вдосконаленні процесу управління підприємством, маркетингових досліджень тощо. *Прогрес господарського механізму* передбачає еволюцію ринкових важелів управління економікою.

Розрізняють два основні типи економічного розвитку — екстенсивний та інтенсивний.

За *екстенсивного типу* економічне зростання досягається внаслідок кількісного приросту всіх елементів продуктивних сил, насамперед факторів виробництва, за незмінного рівня його технічної бази. Основні фактори цього типу економічного зростання:

- збільшення обсягу інвестицій за збереження наявного рівня технології;
- збільшення кількості працівників;
- зростання обсягів оборотних фондів (сировини, матеріалів тощо).

Так, для збільшення випуску продукції вдвічі у дію вводять у два рази більше машин, верстатів, устаткування такої самої якості, застосовують удвічі більше робочої сили такої самої кваліфікації та рівня освіти, такі ж форми організації праці, сировину тощо. У цьому разі продуктивність праці й ефективність незмінні.

За *інтенсивного типу* економічного зростання збільшення масштабів випуску продукції досягається внаслідок якісного вдосконалення всієї системи продуктивних сил, насамперед речових і особистісних факторів виробництва. Основою інтенсифікації є науково-технічний прогрес, радикальна форма його розвитку — НТР, що розгортається. Основні фактори такого типу економічного зростання:

- 1) впровадження нової техніки і технології за передовими досягненнями науково-технічного прогресу, основою яких є процес інвестування виробництва;
- 2) підвищення загальноосвітнього і професійного рівнів;
- 3) поліпшення використання основних і оборотних фондів;
- 4) впровадження нових прогресивних форм організації виробництва і праці;
- 5) розвиток підприємницьких здібностей;
- 6) випереджаючий розвиток інформаційної сфери, інформатизація господарської діяльності.

Інтенсифікація виробництва виявляється у зростанні суспільної продуктивності праці (тобто у збільшенні виходу продукції з кожної одиниці залучених у виробництво ресурсів за економії живої, уречевленої праці), у підвищенні якості продукції, ефективності виробництва.

Основні *форми інтенсивного типу розвитку*, або інтенсифікації виробництва:

- *заощаджувальна*, за якої внаслідок впровадження нової техніки і технології зменшується потреба в робочій силі за одноразового зростання складної праці;
- *працезаощаджувальна*, за якої виконання такого самого обсягу робіт здійснюється меншою кількістю працюючих вищої кваліфікації;
- *матеріало- і ресурсозаощаджувальна* (застосовуються економніші предмети праці, наприклад композитні матеріали, або раціональніше використовуються старі предмети праці, споживається менша кількість електроенергії тощо);
- *всєбічна*, за якої раціонально поєднуються всі названі форми і найшвидше зростає ефективність суспільного виробництва.

Критерії економічного прогресу – ознаки, показники, на основі яких обґрунтовується оцінка сутності, в тому числі якості, поступального розвитку економічної системи і головної продуктивної сили – людини.

Німецький філософ *Георг Гегель* (1770–1831) називав суперечність принципом будь-якого розвитку, саморуху. З цього погляду рух – це суперечність, єдність суперечностей. Тому суперечність є джерелом саморуху, його рушійною силою.

Економічна суперечність – суттєве, закономірне відношення і взаємодія між протилежними сторонами економічного явища чи процесу, внаслідок якої вона (суперечність) є їхньою рушійною силою розвитку, а в гносеологічному (пізнавальному) аспекті – основою пізнання сутності економічних законів та категорій.

Суперечність, по-перше, є джерелом саморуху, його рушійною силою. Взаємодія протилежних сторін характеризується їх взаємопроникненням, взаємозумовленістю, взаємо запереченням. По-друге, кожна суперечність проходить у своєму розвитку такі послідовні етапи: *тотожність, відмінність, протилежність, конфлікт і ступінь розв'язання суперечності*, перехід її у вищу форму свого розвитку. Найбільш активно суперечність розвивається на перших трьох етапах еволюції суперечності. Рух суперечності відбувається передусім внаслідок більшої активності заперечувальної, революційної сторони. Такою стороною в межах суспільного способу виробництва є продуктивні сили, а з-поміж них головна продуктивна сила – людина.

Тому прогрес суспільства, зокрема економічний, – це діяльність людей, які ставлять перед собою мету і досягають її. Основною рушійною силою діяльності людей є потреби та інтереси. При цьому в процесі виробництва виникають нові потреби, народжуючи ідеальний образ ще не існуючих продуктів і стимулюючи їх виробництво в майбутньому. Так, у разі появи нової техніки необхідно навчити працювати з нею людей, що означає суперечність між цими елементами

продуктивних сил, яка розв'язується з підвищенням кваліфікації робочої сили, а водночас стимулює економічний прогрес.

У свою чергу, розвиток економічного прогресу породжує такі суперечності:

- 1) суперечність продуктивних сил;
- 2) суперечність техніко-економічних відносин;
- 3) суперечності економічної власності;
- 4) суперечності господарського механізму;
- 5) суперечності між продуктивними силами і відносинами власності; 6) суперечності між сферами відтворення.

Отже, зростання потреб людини є головною рушійною силою розвитку суспільства. Оскільки людина може виступати і суб'єктом, і об'єктом виробничих відносин, то в середині системи продуктивних сил виникають суперечності, які виявляються у формі факторів економічного прогресу.

Окремими складовими НТР є розвиток науки і техніки. В історії розвитку техніки виокремлюють три основні етапи.

Перший почався з виникненням первісного ладу, появою найелементарніших знарядь праці й тривав до кінця XVIII – початку XIX ст., тобто до появи машинного виробництва. Цей етап охоплює понад 3 млн. років існування людського суспільства, а властивий йому технологічний спосіб виробництва ґрунтувався на ручній праці.

Другий етап тривав до початку розгортання НТР (до середини 50-х років XX ст.) і ґрунтувався на машинній праці. На першому етапі техніка розвивалася на основі емпіричних знарядь і практичного досвіду людей. Розвиток науки і техніки в докапіталістичних формаціях відбувався відокремлено. І лише в XVI–XVIII ст. почався процес поступового зближення науково го і технічного прогресу.

Третій етап триває в сучасному суспільстві і ґрунтується на поєднанні розуму людини та високотехнологічних машин.

Науково-технічний прогрес (НТП) – це якісні (еволюційні) та істотні (революційні) зміни засобів і предметів праці, технологій та ін., тобто існуючої системи продуктивних сил, на основі досягнень науки та інформації, а також аналогічні зміни техніко-економічних відносин – відносин спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва, його концентрації тощо.

Науково-технічний прогрес (НТП) має *еволюційну* та *революційну форми розвитку*. Як загальноісторична закономірність, він виник у період промислової революції кінця XVIII – початку XIX ст. Еволюційна форма розвитку характеризується поступовими кількісними (переважно) та якісними (частково) змінами в розвитку науки і техніки, вдосконаленням традиційних видів техніки, виробництва. Революційна форма розвитку НТП означає появу принципово нових видів, їх практичне застосування тощо, тобто докорінну революційну зміну технологічного способу виробництва.

В історії НТП виділяють дві революції:

- перша почалася наприкінці XVIII ст. і закінчилася наприкінці XIX ст. – характеризується появою мануфактур;
- друга починається в кінці XIX ст. і триває до нашого часу – це електротехнічна революція.

Термін *науково-технічна революція* вперше запровадив у науковий обіг Джон Бернал у книзі “Світ без війни”.

Науково-технічна революція (НТР) – це докорінні зміни у взаємодії людини і природи, а також у системі продуктивних сил та техніко-економічних відносин.

НТР має такі особливості:

- 1) Наука стає активним учасником продуктивних сил. Наука – це загальний духовний продукт суспільного розвитку, загальний інтелект суспільно нагромадженого знання. Для сучасної науки властиві такі тенденції, як її кібернетизація, математизація, космізація, екологізація, посилення орієнтації на людину та ін.

Функцію безпосередньо продуктивної сили наука виконує традиційно, тобто через механізм реалізації наукових винаходів у машинах, робочій силі, предметах праці та інших елементах продуктивних сил, а також через перетворення науки на самостійний фактор виробництва, на відносно самостійну рушійну силу економічного прогресу. Перетворення науки на безпосередньо продуктивну силу супроводжується появою в ній функції управління виробництвом, розширення меж продуктивної праці сукупного виробника. Впровадження принципово нових технологій, створених на основі фундаментальних відкриттів: лазерних, плазмових, мембранних та ін. Їм властиві маловідходність, зростання продуктивності праці в десятки разів, висока якість продукції, екологічна чистота тощо;

- 2) докорінна зміна в техніці та технологіях. Центральною ланкою революційного перетворення в цей період є істотна якісна зміна робочих машин і поява четвертої ланки машин – автоматично керуючого пристрою, який долає обмеженість психофізичних можливостей людини як управляючого суб'єкта й істотно змінює роль її у процесі виробництва, який стає все більш незалежним від сприйняття людини і прискорюється;
- 3) докорінна зміна в головній продуктивній силі – людині. Такі перетворення передбачають перевагу розумових зусиль, духовних здібностей людини в організації й управлінні виробництвом, високий рівень освіти і кваліфікації, що дає змогу людині швидко переходити до інших видів праці, забезпечує її професійну мобільність. З-поміж потреб людини вирішальну роль відіграватимуть потреби у вільній і творчій праці, універсальному характері дій особи, у самовдосконаленні, виявленні талантів; потреби у всебічному розвитку здібностей людини до сприйняття знань, максимально можливому подовженні активного життя;
- 4) докорінна зміна в предметах праці – поява принципово нових видів матеріалів із наперед заданими властивостями. Вони створюються на основі синтезу використовуваних раніше матеріалів і речей з необхідними фізико-хімічними

властивостями: композитні матеріали (поєднання металів і кераміки, скла й кераміки та ін.), сплави різних металів, полімери, надчисті матеріали, хімічне волокно тощо;

- 5) докорінна зміна у відносинах між людьми та природою – люди почали активно використовувати природу у своїх інтересах.

Тема 4. ВЛАСНІСТЬ У СИСТЕМІ ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН

4.1. Суть власності, її економічний та юридичний зміст.

4.2. Типи, види та форми власності.

4.3. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України.

4.1. Суть власності, її економічний та юридичний зміст

Відносини власності виникають між людьми з приводу привласнення матеріальних і духовних благ. Привласнення означає відношення людей до певних речей, як до своїх.

Спочатку відносини власності виступали у формі певних історичних звичаїв. З виникненням держави стали розроблятися юридичні закони, котрі визначали, за якими правовими нормами привласнюється і розподіляється суспільне багатство між різними суб'єктами (окремими громадянами, соціальними групами, класам и, державою). Правові відносини власності виражаються в закріпленні за різними суб'єктами прав володіння, користування і розпорядження.

На думку Карла Маркса *власність* – це ставлення індивідів один до одного відповідно до їхнього ставлення до матеріалу, знарядь праці та результатів праці, тобто суть власності полягає у взаємовідносинах між людьми з приводу привласнення матеріальних благ.

На відміну від Маркса, західна економічна думка розглядає власність лише з боку юридичного аспекту, тобто як ставлення людини до речей.

Згідно з Законом України «Про власність», право власності – це врегульовані законом суспільні відносини щодо володіння, користування та розпорядження майном. Це визначення поєднує два аспекти власності: юридичний (врегулювання відносин законом) та економічний (відносини з майном).

Отже, *власність* – це сукупність виробничих відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, насамперед засобів виробництва, що породжує право володіння, користування та розпорядження цими об'єктами та результатами їхнього функціонування. Власність визначає таке:

- 1) суспільний спосіб поєднання робітників із засобами виробництва;
- 2) відносини між людьми з приводу привласнення засобів та результатів виробництва;
- 3) умови розпорядження і використання факторів і результатів виробництва.

Виділяють такі аспекти власності.

1. *Економічна власність* – це система виробничих відносин між людьми з приводу привласнення ними різноманітних речей (об'єктів) в усіх сферах суспільного відтворення. Економічна власність характеризується двома ознаками: кількісна та якісна.

Кількісна ознака – означає сукупність матеріальних благ, найважливішими з яких є засоби виробництва, предмети праці, предмети споживання, послуги, золото, гроші, цінні папери, ліцензії, патенти, використання людьми сил

природи, технології, форми та методи організації виробництва, корисні копалини, інформація.

Якісна ознака – означає процес присвоєння різними суб'єктами власності тих чи інших об'єктів. Привласнення здійснюється, насамперед, у процесі праці, при якому відбувається взаємодія людини з природою, пристосування предметів природи до потреб людини.

Система відносин власності охоплює цілий спектр причинно-наслідкових зв'язків, які знаходять своє відображення у володінні, розпорядженні, користуванні.

Володіння – означає можливості суб'єктів чинити з об'єктами власності на свій розсуд, розпоряджатися речами як завгодно, у своїх інтересах, якщо це не суперечить загальноприйнятим законам.

Розпорядження – означає, що суб'єкти мають право практично вільно застосовувати об'єкти власності, проте у межах повноважень, які були надані власником.

Користування – означає використання об'єктів власності лише в межах задоволення своїх власних потреб з певною метою з обов'язковою умовою повернення об'єктів власникам.

2. *Юридична власність* – це загальна умова виробництва, вияв волі певного класу і правове оформлення цієї волі у юридичних актах, що, як правило, закріплюється угодами.

3. Юридична власність реєструє такі відносини: 1) ставлення однієї особи до іншої або до групи людей; 2) ставлення індивіда до речей.

4. *Соціальний аспект власності* розкриває процес формування і розвитку класів, соціальних верств і груп та їх взаємодію залежно від ставлення до засобів виробництва, способів отримання певної частки національного багатства.

5. *Політичний аспект власності* характеризує вплив на політику держави залежно від наявності певної частки власності, привласнення різних форм національного багатства.

6. *Національний аспект власності* розкриває наявність певної частини власності на території політично незалежної країни в руках громадян цієї або іншої країни. Так, в Україні значна частка стратегічних об'єктів опинилася у власності іноземного капіталу.

7. *Психологічний аспект власності* відображає наявність почуття господаря в людини-працівника або його відсутність, ставлення до власності як до своєї, нічийної або чужої. Внаслідок тотального одержавлення власності у СРСР переважна більшість працівників ставилася до неї як до чужої, що виявлялося в масовому розкраданні цієї власності. У процесі роздержавлення і приватизації в Україні масштаби розкрадання значно зросли. Виділяють такі *функції власності*:

1) функція управління суспільним виробництвом. Для ефективної реалізації цієї функції слід створювати такі умови: працюючі повинні бути власниками засобів виробництва; їх добробут повинен прямо залежати від вкладу в

суспільне виробництво; вони повинні розпоряджатися суспільними виробництвом;

- 2) забезпечення необхідної конкурентної боротьби між різними формами суспільного виробництва;
- 3) потреба обміну діяльністю людей у різних формах (обмін досвідом, професійною майстерністю, науково-технічними досягненнями, ідеями, товарами, послугами, інформацією);
- 4) забезпечення соціальної справедливості в суспільстві.

4.2. Типи, види та форми власності

Сучасне суспільство використовує два типи власності (схема 4.1):

- 1) приватна власність;
- 2) суспільна власність.

Приватна власність – характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, і вироблені готові продукти належать приватним особам.

Відповідно до класичного визначення приватної власності, яке було дане французьким вченим Анрі Оноре, цей тип власності реалізується через такі права:

- 1) *право володіння*, тобто право виняткового фізичного контролю над благами;
- 2) *право користування* – право вирішувати, хто і як буде використовувати блага;
- 3) *право доходу* – право володіти результатами від використання благ;
- 4) *право суверена* – право на відчуження, споживання, заміну чи знищення благ;
- 5) *право на безпеку* – право на захист від експропріації благ і від псування з боку навколишнього середовища;
- 6) *право на передачу благ у спадщину*;
- 7) *право на безстрокове володіння благами*;
- 8) *заборона на використання благ*, які заподіюють шкоду навколишньому середовищу і суспільству;
- 9) *право на залишковий характер*, тобто право на існування процедур та інститутів, що забезпечують поновлення порушених правомочностей та потрібних благ.

Суспільна власність характеризується тим, що всі об'єкти власності є належністю всіх суб'єктів разом, тобто належністю кожного її суб'єкта.

Об'єктами власності є: природа, її елементи, матеріальні блага, насамперед засоби виробництва, національне багатство, в цілому продуктивні сили, праця, робоча сила, наукові відкриття, науково-технічна діяльність, інформація.

Суб'єктами власності є носії відносин власності.

Об'єктами суспільної власності є земля, її надра, вода, ліси.

Об'єктами державної власності є основні засоби, галузі промисловості, галузі сільського господарства – усі об'єкти комунальної власності.

Об'єктами кооперативної власності є майно цього кооперативу та результати його функціонування.

Об'єктами індивідуальної власності є матеріали, які забезпечують функціонування виробничої і невиробничої сфери індивідуального

господарства. До них належать засоби ведення індивідуального, партнерського і колективного виробництва, а також предмети споживання, житло, одяг, побутові речі.

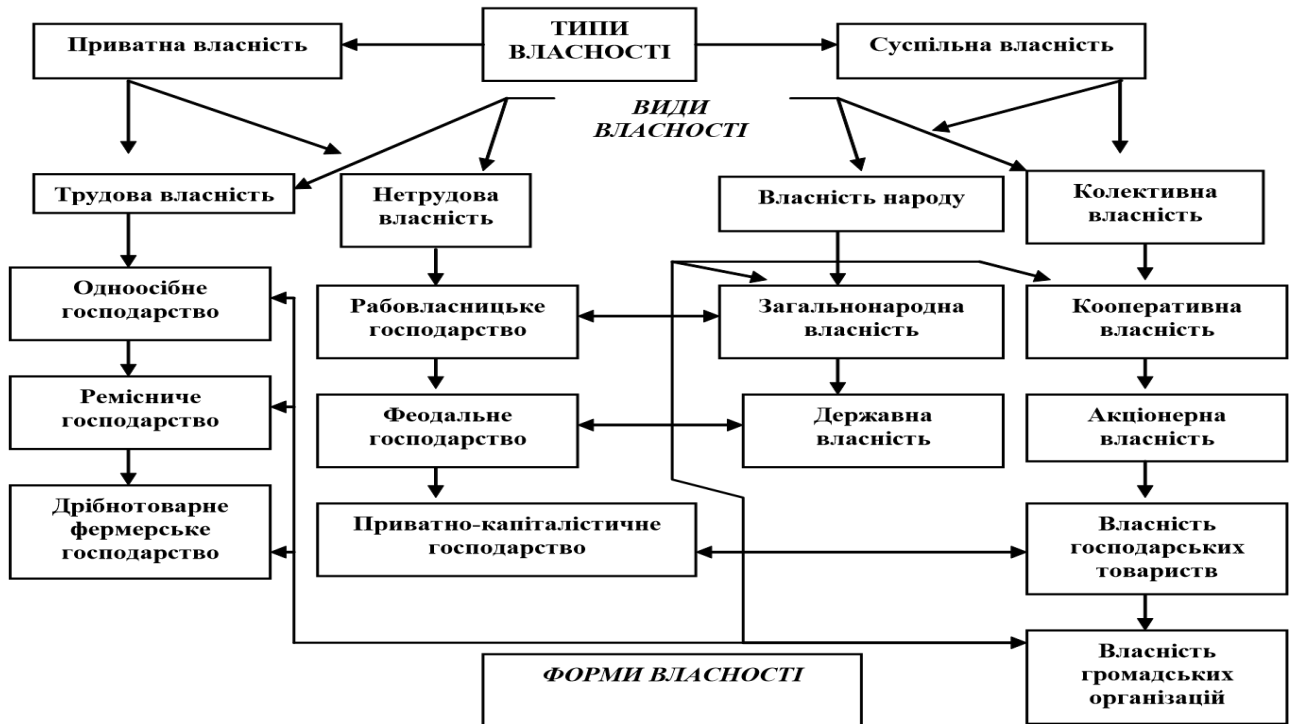


Схема 4.1. Класифікація власності

Головним носієм відносин власності виступає *працівник*, як господар своєї держави, власник свого капіталу, виробничих фондів, цінних паперів, робочої сили, житла, землі, технологій.

4.3. Реформування відносин власності на сучасному етапі розвитку України

Змішана економіка – це економіка рівнозначного функціонування всіх форм власності в умовах ринкової економіки.

Закон України «Про власність» від 1994 року декларує 4 форми власності в Україні (схема 4.2):

- 1) *індивідуальна (особиста і приватна);*
- 2) *колективна;*
- 3) *державна;*
- 4) *власність іноземних держав, спільних підприємств, іноземних громадян.*

Перехід від однієї форми власності до іншої можливий проведенням таких процесів, як роздержавлення та приватизація.

Роздержавлення – це поняття, що відображає цілий комплекс відносин щодо передачі державної власності в інші форми. Для ефективного роздержавлення повинні бути вирішені такі проблеми:

- 1) подолання соціально-економічної монополії держави;
- 2) забезпечення альтернативності трудових відносин замість безальтернативного державного найму;

- 3) перехід до багатоканальних формувань економічного регулювання;
- 4) утворення соціальних гарантій і соціального захисту трудящих.



Схема 4.2. Класифікація форм власності в Україні

Приватизація – це лише етап роздержавлення, який передбачає передання працівникам символу власності на частину засобів виробництва або продаж їх у приватну власність.

Роздержавлення може проходити такими шляхами:

- 1) передача державних підприємств у власність колективу;
- 2) розподіл державної власності чи певної її частини між усіма членами суспільства;
- 3) продаж державного майна громадянам і недержавним юридичним особам.

Способи приватизації:

- 1) *викуп об'єктів малої приватизації* – це спосіб, за яким власником об'єкта стає товариство покупців, створене його працівниками. Цей спосіб приватизації не передбачає конкуренції серед працівників;
- 2) *викуп державного майна підприємства згідно з альтернативним планом продукції* – це спосіб приватизації, за яким власником об'єкту стає товариство покупців, яке запропонувало план, альтернативний тому, який розробила комісія з приватизації;
- 3) *викуп державного майна, зданого в оренду*, – це спосіб, за яким власником майна стає орендар відповідно до договору оренди;
- 4) *продаж на аукціоні та за контрактом (конкурсом)* – це спосіб, за яким власником майна стає покупець, який на аукціоні запропонував максимальну ціну або на конкурсі – найкращі умови для подальшої експлуатації об'єкта, а за рівних умов – найбільшу ціну;
- 5) *продаж акцій відкритих акціонерних товариств* – це спосіб, за яким власниками акцій державних підприємств, перетворених на ВАТ на конкурсних засадах, стають ті покупці, які запропонували найбільшу ціну за найбільшу кількість акцій після реалізації частини їх на пільгових умовах.

Тема 5. ОСНОВНІ ФОРМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ. ТОВАРНА ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ В ЕВОЛЮЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

- 5.1. Форми суспільного виробництва.
- 5.2. Товар та його властивості.
- 5.3. Суть грошей і грошових систем, їх еволюція.

5.1. Форми суспільного виробництва

Виділяють три основні форми суспільного виробництва:

1) натуральне; 2) товарне; 3) суспільне.

Натуральне виробництво – це виробництво, за якого продукти праці призначаються для задоволення власних потреб виробництва, тобто не для продажу, а для власного споживання.

Ознаки натурального виробництва:

- 1) замкнутий кругообіг продуктів, які, як правило, не виходили за межі господарства;
- 2) кожна господарська одиниця повністю відокремлена та незалежна як у виробництві, так і в споживанні. Саме через це споживання на 100% залежало від власного виробництва;
- 3) суспільний поділ праці в натуральній формі розвинутий слабо; 4) слабо виражений суспільний характер виробництва.

Основною причиною виникнення товарного виробництва став *суспільний поділ праці*. Це спеціалізація виробників на виготовленні окремих видів продукції або на певній виробничій діяльності. Поділ праці лише тоді стає основою формування товарного виробництва та обміну через ринок, коли відбувається відокремлення як самостійних виробників і як самостійних власників засобів виробництва.

Товарне виробництво – це форма організації суспільного виробництва, за якої продукти виробляють окремі відособлені товаровиробники, які спеціалізуються на виготовленні певного продукту, що потребує обміну у вигляді купівлі-продажу на ринку. В такому випадку продукти праці стають товарами.

Дві головні умови існування товарного виробництва:

- 1) *суспільний поділ праці* – це призводить до зростання продуктивності праці, а відповідно і до кількості продукції;
- 2) *економічна відособленість товаровиробників* – це таке становище, за якого виробники самі вирішують питання господарської діяльності: що виробляти? якими засобами? які ресурси при цьому використовувати? Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження, привласнення, її використання в особистих інтересах. Тому економічна відособленість невідривна від власності на засоби виробництва та на вироблену продукцію.

У товарному виробництві виділяють такі форми:

- 1) *просте товарне виробництво* – засноване на особистій праці власника засобів виробництва, характеризується прямим поєднанням виробника із засобами

виробництва та відсутністю експлуатації. Найхарактерніші ознаки: відносно низький рівень суспільного поділу праці; функціонування робочої сили; приватна власність; маловідчутна конкуренція товаровиробників і стихійність. Просте товарне виробництво ґрунтується на власній праці і кінцевою метою вбачає задоволення потреб товаровиробника;

- 2) *капіталістичне товарне виробництво* – його характерними риси розвинутий суспільний поділ праці; функціонування найманих робітників та капіталістів, які діють з метою отримання прибутків; експлуатація капіталістом спільної, об'єднаної праці найманих працівників; жорстка конкуренція; стихійність формування ринків; підприємницько-капіталістична та колективно-капіталістична форми власності на засоби і предмети праці;
- 3) *соціально-орієнтоване ринкове господарство* – характерні риси розвинутий суспільний поділ праці; формування сукупної суспільної робочої сили; різноманітність форм власності; державне регулювання економіки; соціальний захист товаровиробників і споживачів.

Виділяють дві стадії розвитку товарного виробництва:

- 1) *бартерне* – у бартерному господарстві будь-який товар можна обміняти на будь-який інший товар безпосередньо:

$$T - T ;$$

- 2) *грошове*. Грошове господарство характеризується появою нового специфічного товару – грошей, які можна обміняти на будь-який інший товар:

$$G - T - G'.$$

Загальні специфічні ознаки товарного виробництва, які не залежать від специфіки економічної системи: 1) суспільний поділ праці; 2) економічна відособленість товаровиробників; 3) еквівалентність відносин; 4) ринковий зв'язок між виробниками і споживачами; 5) визнання суспільного характеру праці через ринок; 6) здійснення економічних процесів у товарно-грошовій формі виробництва шляхом купівлі-продажу; 7) конкуренція.

Суспільне виробництво зародилося на початку ХХ ст. у найрозвинутіших країнах і поступово поширюється. За суспільного виробництва відбувається поглиблення суспільного поділу праці, поліпшення організації виробництва у всіх сферах суспільного виробництва задоволення суспільних потреб.

5.2. Товар та його властивості

Товар – це продукт природи і праці, який виготовляється для задоволення потреб суспільства, обміну на ринку або для продажу. Товар створений, щоб задовольняти певну потребу і здатний обмінюватися на інший товар у певних пропорціях чи за визначену ціну.

Товар має дві властивості споживча вартість і мінова вартість.

1. *Споживча вартість товару* – це його здатність задовольняти потреби людини. Корисність товару зумовлена її властивостями. Категорія споживчої вартості дає змогу виявити взаємозв'язок між властивостями товару і

потребами людини. Така можливість зумовлена двосторонністю цієї категорії: з одного боку, споживча вартість – це вся сукупність властивостей товару, а з іншого – це відношення властивостей товару до потреб людей.

Є два види споживчої вартості: а) *споживча вартість виробника* – виникає в тому випадку, коли блага створюються для споживання самим виробником; б) *суспільна споживча вартість* – виникає в тому випадку, коли блага створюються для когось іншого.

Послуги також відносять до споживчої вартості, але вони характеризуються унікальністю, яка полягає у наступному: 1) споживча вартість послуги не має речової форми;

2) оскільки послуги не мають речової форми, то їх не можна накопичувати, тобто вони не включаються до національного багатства;

3) споживча вартість послуги – це корисний ефект діяльності живої праці.

2. *Мінова вартість* – це здатність товару обмінюватись, це пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. В основі мінової вартості лежить суспільний поділ праці та суспільна споживча вартість.

Двоїстий характер вартості пояснюється суперечністю між індивідуальною та суспільною вартостями (внаслідок різниці індивідуальних та суспільно-необхідних витрат часу).

Індивідуальний робочий час – це час, який окремий товаровиробник витрачає на виробництво товару.

Суспільно необхідний робочий час СНРЧ – це час, потрібний для виготовлення певної споживчої вартості для задоволення потреб суспільства за існуючих суспільно нормальних умов виробництва і за середнього в даному суспільстві рівня вмілості та інтенсивності праці. СНРЧ тяжіє до індивідуального на тих підприємствах де випускається основна маса товару.

Продуктивність праці – це кількість продукції, виробленої за одиницю часу.

Інтенсивність праці – це витрати праці за одиницю часу.

Величина вартості перебуває в оберненій залежності від продуктивності праці і в прямій – від інтенсивності праці.

Розрізняють просту і складну працю.

Проста праця – це праця, при якій продукт виготовляється без попередньої підготовки працівника, тобто не має потреб у освіті та кваліфікації працюючих.

Складна праця – це праця, для виконання якої потрібна спеціальна підготовка, оволодіння певною професією або певною кваліфікацією.

Величина вартості товару – це кількість робочого часу, затраченого на виготовлення одиниці товару.

Карл Маркс стверджував, що праця, яка створює товар, є конкретною працею, при чому конкретна праця створює споживчу вартість. Мінова вартість є представником абстрактної праці.

Конкретна праця – це суспільна праця, яка затрачена в певній корисній формі з використанням певних засобів і предметів праці, результатом якої є створення певної споживчої вартості.

Абстрактна праця – це праця товаровиробника, яка взята як затрати людської робочої сили взагалі, незалежно від її конкретної форми (витрати людської робочої сили з фізіологічного погляду, витрати людської енергії).

Між конкретною і абстрактною працею спостерігається відмінність: у першому випадку йдеться про те, як здійснюється праця і що вона виробляє, у другому – скільки праці витрачається і скільки часу вона триває.

5.3. Суть грошей і грошових систем, їх еволюція

Гроші – це специфічний товар, який виконує роль загального еквівалента (є ліквідним товаром), завдяки чому в них виражається вартість усіх інших товарів і встановлюються економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності.

Ліквідний товар – це товар, який може застосовуватись як засіб платежу або легко перетворюватися на нього та має фіксовану номінальну вартість. Гроші за своєю природою володіють досконалою ліквідністю. Функції грошей:

- 1) *гроші як засіб обігу* – вони використовуються для оплати товарів та послуг і дають можливість уникнути бартеру;
- 2) *гроші як міра вартості* – ця функція полягає в тому, що гроші вимірюють вартість товару. Вона має дві особливості: 1) таку функцію можуть виконувати лише повноцінні гроші, тобто ті гроші, які володіють власною вартістю (тобто створені працею); 2) таку функцію виконують ідеальні гроші, тобто уявні. Економічна роль грошей полягає в тому, що міра вартості являє собою певний еталон, який показує, скільки праці було затрачено на виробництво певного товару;
- 3) *гроші як засіб платежу* – ця функція полягає в тому, що вони відносно самостійно можуть рухатися між різними суб'єктами економіки. Такий рух називають рухом товару. Така функція зумовлена продажем товару в кредит, неоднаковими умовами виробництва та обігу різних товарів, сезонним характером виробництва та збуту;
- 4) *функція світових грошей* – на світовому ринку гроші відходять від національної форми та виступають в універсальному вигляді. Світові гроші мають три призначення: а) виступають у формі загального засобу платежу; б) виступають у формі загального засобу купівлі; в) виступають у формі суспільного матеріального багатства;
- 5) *гроші як засіб накопичення* – гроші вилучаються з товарного обігу з метою нагромадження. *Засіб накопичення* – це особливий вид активу, який зберігається після продажу товарів та послуг і забезпечує власникові купівельну спроможність у майбутньому.

Сучасний етап розвитку суспільства винайшов нову ефективну грошову форму – трансакційні депозити або кредитні гроші. Кредитні гроші виступають як знак вартості, виконують роль загального еквівалента, забезпечують рух позичкового капіталу та еволюцію кредитних відносин. Існують такі основні види грошей:

- 1) *повноцінні* (золоті або срібні монети) – це гроші, номінальна вартість яких переважно відповідає вартості металу, що в них міститься, а самі вони виконують усі функції грошей (роль загального еквівалента). Ними є насамперед золоті монети.
- 2) *неповноцінні* (білонні) – це монети з міді, алюмінію тощо, номінальна вартість яких перевищує вартість металу, який у них міститься, і витрати на карбування;
- 3) *паперові* (білети державної скарбниці); 4) *кредитні* – вексель, чек, банкноти.

Грошова система – це форма організації грошового обігу, що історично склалась в країні та закріплена в національному законодавстві.

До грошової системи належать: 1) грошова одиниця країни; 2) види державних грошових знаків – металевих та паперових, які мають законну силу, законодавством встановлено порядок випуску та обігу; 3) регламентація безготівкового обігу; 4) порядок обміну національної валюти на іноземну і регульований державний валютний курс; 5) державне регулювання грошового обігу.

Відомі два *типи грошових систем*:

- 1) грошова система металевих грошових обігу, за якої метал виконував всі функції грошей;
- 2) паперово-кредитний обіг, в основі якого лежать кредитні гроші.

Металеві системи поділяються на біметалеві та монометалеву.

Біметалева система – це система, за якої за золотом та сріблом законодавчо встановлена роль загального еквівалента.

Монометалізм – це грошова система, за якої золото є загальним еквівалентом.

У другій половині XIX ст. утвердилася система золотого монометалізму, за якого лише золото є загальним еквівалентом.

Виділяють чотири типи золотого монометалізму:

- 1) *золотомонетний стандарт*, якому були властиві: обіг золотих монет; виконання золотом усіх функцій грошей; вільне чеканення золотих монет із їх фіксованим змістом; вільний обіг паперових грошей на золоті монети;
- 2) *золотозливковий стандарт*, за якого банкноти розмінюють на золото лише при поданні встановленої законом суми.
- 3) *золотодевізний стандарт* – банкноти обмінюють на іноземну валюту (девізи), яка, у свою чергу, обмінювалася на золото. Відсутні золоті монети, монетарне золото в руках держави, золото не виконує функції загального платежу;
- 4) *золотодоларовий стандарт*, за якого обмін банкнот на золото був скасований в усіх країнах, а обмін доларів на золото здійснювався лише для урядів та центральних банків країн – членів МВФ (Бреттон-Вудська конференція 1974 року). У 1971 році було припинено обмін доларів на золото. З 1976 року функціонує система паперово-валютного стандарту (Ямайська валютна система).

Закон грошового обігу – закони, що виражають сталі, внутрішні, суттєві зв'язки між кількістю необхідних для обігу грошей і швидкістю їх обігу; цінами товарів, що підлягають реалізації, і вартістю грошей.

Загальний закон кількості грошей в обігу – кількість грошей залежить від суми цін товарів і швидкості обороту однойменної грошової одиниці.

$$MV=PQ$$

де, M – кількість грошей, необхідних для товарного обігу в певному році; V – середня кількість оборотів грошової одиниці за рік; P – сума цін товарів, що реалізуються в певному році; Q – кількість товарів, вироблених за певний час.

МОДУЛЬ II. ЗАГАЛЬНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Тема 6. РИНКОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ЕВОЛЮЦІЯ

- 6.1. Поняття про ринкову економіку та її складові елементи.
- 6.2. Інфраструктура ринку.
- 6.3. Концепції та моделі ринкової економіки.
- 6.4. Попит та пропозиція. Взаємодія між ними.
- 6.5. Підприємства та фірми: суть, значення та класифікація.
- 6.6. Капітал, витрати, ціна і прибуток.
- 6.7. Монополії та конкуренція.

6.1. Поняття про ринкову економіку та її складові елементи

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва й економічного відокремлення товарне виробництво набуває товарної форми. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є пануючими, називається *ринковою економікою*.

Умови функціонування ринкової системи:

- 1) свобода всіх суб'єктів ринку, яка виражається в реальній свободі форм власності та господарювання;
- 2) необмежена кількість учасників ринку;
- 3) здатність різних суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін (відсутність монополій);
- 4) розвинуте антимонопольне законодавство та наявність механізмів його реалізації;
- 5) добре розвинута система економічного та адміністративного регулювання економіки країни шляхом створення передумов для існування реального ринку;
- 6) наявність та доступність всебічної інформації про ринок, розвинута маркетингова діяльність;
- 7) конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності;
- 8) розвинутий та розгалужений комплекс об'єктів власності, які можуть стати об'єктом купівлі, продажу.

Ключовим елементом ринкової економіки є ринок.

Ринок – це сукупність конкретних економічних відносин між продавцями та покупцями у процесі купівлі-продажу товарів та послуг.

Функції ринку:

- 1) *посередницька* – вона пов'язана з доведенням товару від виробників до споживачів з метою задоволення їхніх потреб;
- 2) *регульовальні* – в ринковому регулюванні велике значення має співвідношення попиту і пропозиції. Зростання ціни є сигналом до розширення виробництва, зниження – до його скорочення. Через механізм попиту та пропозиції він встановлює необхідні відтворювальні пропорції в економіці;

- 3) *стимулювальні* – за допомогою цін ринок стимулює впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат на виробництво продукції і підвищення її якості, розширення асортименту товарів та послуг;
- 4) *інформаційна* – ринок є багатим джерелом інформації, знань, відомостей, які необхідні господарюючим суб'єктам: інформація про кількість, асортимент і якість тих товарів та послуг, які на нього поставляються. Наявність інформації дозволяє кожному товаровиробнику звіряти виробництво з мінливими умовами ринку;
- 5) *санаційна* – ринок очищає суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних господарських одиниць і одночасно стимулює розвиток ефективних, перспективних фірм;
- 6) ринок виконує також *соціальну функцію*, він дає змогу вирішувати проблеми рівня життя населення, структури і ефективності виробництва, через соціальну функцію ринок диференціює товаровиробників.

Ринок – це певна сукупність економічних відносин між різними типами фірм та індивідами з приводу купівлі-продажу товарів та послуг, де відбувається остаточне визначення їх вартості та реалізація.

Завдяки ринку посилюється конкуренція між товаровиробниками за зниження витрат виробництва і підвищення суспільної корисності товару; поліпшується пропорційність розвитку народного господарства; забезпечується безперервність суспільного відтворення і формування цілісної економічної системи, а також здійснення контролю споживачів за процесом виробництва.

Структура ринку – це сукупність окремих ринків у межах національної економіки або світового ринку, ринків окремих регіонів та взаємодія між ними.

Виділяють такі класифікатори ринків:

за видами діяльності: фінансовий; робочої сили; засобів виробництва; предметів споживання; послуг; інформації; інтелектуальних цінностей; дорогоцінних металів, валютний;

за територіальною ознакою: внутрішній, який включає національний регіональний, локальний (місцевий), зовнішній; *з позиції права*: легальний та тіньовий.

Характеристика видів ринків за видами діяльності

Фінансовий ринок – це певна сукупність економічних відносин з приводу організації, купівлі і продажу вільних фінансових ресурсів та їх перетворення на грошовий капітал. Основними *суб'єктами* фінансового ринку є установи, організації, банки, фізичні особи. *Об'єктами* фінансового ринку є цінні папери, грошові одиниці, накопичені грошові кошти, особисті заощадження населення.

Ринок робочої сили – це сукупність економічних відносин між найманими працівниками, підприємствами, установами з приводу організації та використання, купівлі, продажу робочої сили. Ринок робочої сили регулює забезпечення соціального захисту кожної людини. Регулювання робочої сили здійснюється через біржі праці. На робочу силу формується попит та пропозиція, а відповідно – і їхня ціна або заробітна плата. Попит на робочу силу залежить від

рівня розвитку підприємств, їхньої технічної оснащеності, форм і методів організації виробництва, якості робочої сили, її кваліфікації. Пропозиція робочої сили залежить від рівня народжуваності населення, освіти та кваліфікації, рівня заробітної плати.

Ринок засобів виробництва (капіталу) – це певна сукупність економічних відносин між різними суб'єктами підприємницької діяльності з приводу організації та використання, купівлі та продажу засобів та предметів праці. Попит на предмети і засоби праці насамперед залежить від величини капіталу, який має підприємство. Цей ринок займає одне з найперших місць у суспільному відтворенні. Основними суб'єктами ринку є підприємницькі структури, а мета – забезпечити процес виробництва необхідними засобами і предметами праці.

Ринок предметів споживання – це підсистема економічних відносин між економічними суб'єктами (продавцями і покупцями) з приводу організації використання та купівлі продажу товарів тривалого використання та поточного споживання. Метою функціонування даного ринку є забезпечення суспільства товарами широкого вжитку. Суб'єктами цього ринку є продавці і покупці товарів.

Ринок послуг – це певна система економічних відносин з приводу купівлі та продажу послуг. Метою функціонування цього ринку є забезпечення та ефективний розподіл всіх суб'єктів ринкової економіки послугами. До основних видів послуг відносять: послуги транспорту, зв'язку, страхування товарів, туризм, послуги репетитора, юриста, лікаря, культурні, мистецькі послуги та інші.

Ринок інтелектуальних цінностей (інтелектуальної власності) – це підсистема економічних відносин між різними господарюючими суб'єктами з приводу купівлі-продажу патентів, ліцензій, ноу-хау тощо.

Валютний ринок – система економічних відносин з приводу купівлі та продажу іноземних валют та інших платіжних документів. В Україні сформований три рівневий валютний ринок: 1) готівковий; 2) міжбанківський; 3) обіг між комерційними банками та НБУ.

Ринок інформації – це сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу інформаційних послуг, збирання, оброблення систематизація інформації та її продаж кінцевому споживачем. Важливим елементом ринку інформації є інформація про конкурента. Предметом купівлі-продажу на ринку інформації є теле- та радіо продукція, книги, газети, реклама і т. д.

Ринок золота – це сукупність економічних відносин з приводу організації купівлі-продажу золотих запасів. Суб'єктами ринку є населення, фірми, підприємства та держава. А об'єктами – запропонований товар.

6.2. Інфраструктура ринку

Інфраструктура ринку – це сукупність різних установ та інститутів, певних видів діяльності, які забезпечують рух об'єктів власності. Вона охоплює фондові і товарні біржі, біржі робочої сили, валютні біржі, інформаційні центри, банки тощо (схема 6.1).

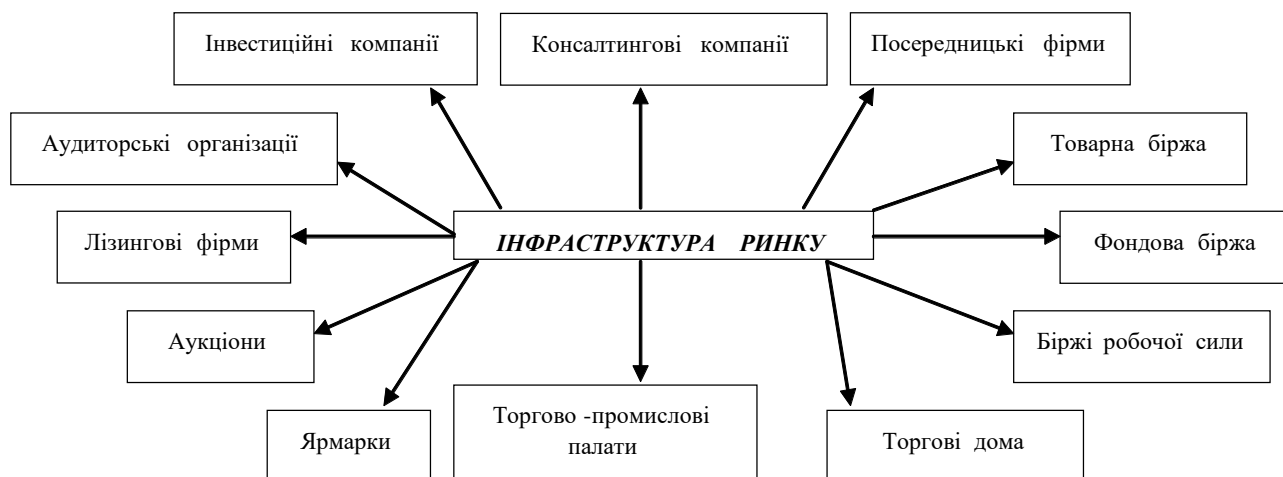


Схема 6.1. Інфраструктура ринку

Фондова біржа – установа – організований ринок, де здійснюється купівля-продаж цінних паперів.

Товарна біржа – постійно діючі ринки, де купівля-продаж товарів здійснюється на основі встановлених стандартів і зв'язків, відповідних форм документів, якими регламентується номенклатура, обсяг, ціни, терміни і види поставки та інші умови.

Біржі робочої сили (праці) – на цих біржах здійснюється торгівля специфічними товарами – це установи, які здійснюють посередницькі функції між найманими працівниками і підприємцями, збирають і надають інформацію про наявність вакансій, сприяють підготовці і перепідготовці кадрів, створенню робочих місць, швидкому переміщенню робочої сили, забезпеченню ефективності зайнятості працездатного населення, частково регулюють процес зайнятості.

Торговий дім – різновид фірми, асоціації торгових, виробничих та інших підприємств, до яких часто приєднуються і банки, що здійснюють широкий комплекс експортно-імпортних операцій, у т.ч. кредитно-фінансових, транспортно-експедиторських, страхових та маркетингових.

Торгово-промислові палати – комерційні організації мета яких – сприяти розвитку економічних і торговельних зв'язків з партнерами зарубіжних країн, зокрема в організації міжнародних ярмарків, а також надавати їм цільові інформаційні послуги (правовий статус цих установ регулюється Законом «Про торгово-промислові палати в Україні»).

Ярмарок (одна з найбільш ранніх форм торгівлі) – періодичні торги, які проводяться в певному місці, вони можуть бути всесвітні, міжнародні, національні, регіональні та місцеві.

Аукціон – це спосіб продажу товарів (антикварні речі, твори мистецтва, валюта, житло, товари довгострокового користування, ін.) з публічного торгу в попередньо обумовлений час і в певному місці. Крім добровільних, можуть мати місце і примусові аукціони (останні організовуються органами судочинства або органами влади з метою продажу майна неплатоспроможних боржників чи

продажу безпосередньо майна, що не перейшло державі по праву спадкування або в результаті конфіскації).

Лізингові фірми – це фірми, які спеціалізуються на здачі в оренду на тривалий строк предметів довготривалого користування (як правило, знярядь праці, устаткування, транспортних засобів, механізмів, обчислювальної техніки, тощо); лізинг розглядається як різновид довгострокового кредиту, що надається в натуральній формі і погашається клієнтом у розстрочку; відповідно до договору лізингу, орендар сплачує орендодавцеві повну вартість взятого в оренду майна; виділяють два види лізингу – *фінансовий*, коли договір укладається на строк, під час якого амортизується 60% вартості об'єкта лізингу, і *оперативний*, коли договір передбачає амортизацію 90 % вартості об'єкта лізингу (відносини щодо лізингу регулюються Законом України «Про лізинг»).

Аудиторські організації – це фірми, що виконують контрольні, консультативні та інші функції на основі угод з різними юридичними та фізичними особами. Вони можуть мати свої філії (відділення) за кордоном, що дає їм змогу обслуговувати міжнародні компанії та спільні підприємства. Основні завдання аудиторських фірм – дати висновок про фінансове становище, платоспроможність компаній, який у встановленому законодавством порядку публікується в річному звіті цієї компанії разом з її офіційним балансом (правовий статус аудиторських фірм визначається Законом України «Про аудиторську діяльність»).

Інвестиційні компанії – це один із видів кредитно-фінансових інститутів, які продають власні цінні папери значній частині населення, а купують цінні папери акціонерних компаній.

Консалтингова компанія – діяльність цих спеціалізованих компаній направлена на надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, споживачам з різних питань виробничої діяльності, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів і послуг, розробки бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, підготовки статистичних та інших документів тощо.

Брокерські та дилерські фірми (контори): а) *брокерські фірми* (об'єднання брокерів) – це фірми, які, маючи всебічну інформацію щодо кон'юнктури ринку певного товару, виконують функції посередників на товарних (зокрема нерухомості), орендованих біржах між продавцями і покупцями, розраховуючись за здійснені операції коштами своїх клієнтів, і тому така фірма, як і окремий брокер, не несе відповідальності за результати укладених договорів (угод); біржа забезпечує брокерів приміщенням, зв'язком, визначає біржові ціни (котирування), сприяє розрахункам та розглядає в разі потреби спори між учасниками угод; б) *дилерські фірми* (об'єднання дилерів) – фірми, які, на відміну від брокерських, виступають на біржі від свого імені, здійснюють посередницькі операції за власні кошти і тому ризик за результати цієї чи іншої угоди беруть на себе вже самі дилерські фірми або окремі дилери (правовий статус

брокерських та дилерських фірм визначається Законами України «Про товарну біржу» та «Про господарські товариства»).

6.3. Концепції та моделі ринкової економіки

На сьогодні відомі чотири моделі ринкової економіки:

- 1) *модель чистої конкуренції* – на ринку існує велика кількість виробників та покупців, вихід і вхід на ринок легкі, всім доступні, товари однорідні, однакові за якістю, держава не контролює відносини на такому ринку. Такий ринок породжує монополію;
- 2) *чиста монополія* – один виробник диктує ціни, встановлює бар'єри входу, негативно впливає на платоспроможність населення, формує конкретне споживче середовище, є небезпечним для держави. Для запобігання створюють систему антимонополій;
- 3) *монополістична конкуренція* – велика кількість виробників, що виробляють схожу, але неоднорідну продукцію, відбувається за рахунок підвищення чи зниження цін або зменшення чи збільшення якості чи кількості продукції. Ця модель притаманна більшості країн;
- 4) *олігополія* – незначна кількість продавців, які випускають однорідну продукцію, але між ними існує розподіл ринків за регіонами і немає конкурентної боротьби. *Концепції ринкової економіки:*
 - 1) *чиста ринкова економіка Адама Сміта* – держава виступає в ролі „нічного сторожа”: основним механізмом регулювання є конкуренція між товаровиробниками. Це вважається класичною ринковою економікою, яка розвивається в усіх країнах світу;
 - 2) *соціально-орієнтоване ринкове господарство* (засновники Ерхард та Ойкне) основною рисою є те, що держава стає активним суб'єктом економічних відносин.

Основні критерії цієї теорії:

- 1) провідна роль держави в регулюванні ринкових відносин, забезпечення вільної конкуренції, яка поєднана із власною ініціативою та активною участю держави у господарському житті;
 - 2) система гарантованої державою свободи громадян та реалізація принципів соціальної справедливості, соціального захисту від негативного прояву ринку;
 - 3) на базі зростання продуктивності праці знижуються ціни, підвищується реальна заробітна плата, пенсії, що узгоджуються з рівнем життя (вартістю життя в країні);
 - 4) держава розробляє та приймає закони, найважливішими елементами яких є соціальні компоненти;
 - 5) оптимальне поєднання ринкової економіки і планування, тобто централізація управління всією економікою;
- 3) *концепція змішаної економіки* – ґрунтується на поєднанні ринкових відносин та планування (державному), поєднанні приватної і державної власності на засоби виробництва, проведенні соціально-інституційних реформ з метою побудови більш якісного суспільного ладу.

Ця концепція розвивається в трьох варіантах:

- 1) *консервативний* (засновник Мілтон Фрідмен) – передбачає обмеження втручання держави в економіку, надання широкого права приватному сектору, постійна фінансова підтримка новостворених підприємницьких структур;
- 2) *ліберальний* (засновник Гелбрейт) – характеризується тим, що в нього передбачена певна соціалізація виробництва, підпорядкування приватного сектора інтересам суспільства;
- 3) *соціал-реформістський* – має на меті поєднання планування та ринку централізованого та децентралізованого, індивідуальної та колективної форм власності.

6.4. Попит та пропозиція. Взаємодія між ними

Ринковий механізм, як правило, складається із 4-х елементів: попиту, пропозиції, конкуренції та ціни.

Попит – це форма вираження потреби. На ринку ми маємо справу не з попитом взагалі, а з попитом платоспроможним, тобто забезпеченим відповідною сумою грошей. Тому попит включає в себе два елементи:

- а) потреби, тобто бажання придбати той чи інший товар або послугу;
- б) грошові засоби, які має суспільство для придбання даних товарів і послуг.

Попит на товар залежить від багатьох факторів: цінових і нецінових. До таких факторів відносять:

- 1) величину доходу покупців;
- 2) кількість товарів, які вони вважають за необхідне мати;
- 3) наявність у них відповідного одягу (джерпери, жил ети та ін.), який можна використати замість сорочок;
- 4) ціни на ці товари (дешевші чи дорожчі вони за сорочки);
- 5) смак і моду; 6) кількість споживачів; 7) ціни на подібні товари.

До цих факторів можна додати цінові та дефіцитні очікування, зміни в структурі населення, економічну політику уряду (допомога, яку уряд надає бідним верствам, та ін.).

Закон попиту — при всіх незмінних умовах на ринку зниження ціни на товар призводить до підвищення попиту, тобто існує обернена залежність між ціною на цей товар і попитом на нього (рис. 6.2).

В основі цього закону лежать такі обставини:

- 1) здоровий глузд та елементарне спостереження реальності споживачів;
- 2) закон граничної корисності товару;
- 3) ефект доходу та заміщення – зниження ціни сприяє збільшенню доходу населення.

Ефект доходу вказує на те, що за нижчої ціни товару споживач може купити його, не відмовляючи собі у придбанні інших альтернативних товарів.

Ефект заміщення виражається в тому, що за нижчої ціни споживач хоче придбати дешевий товар замість аналогічних, які стали відносно дорожчими.

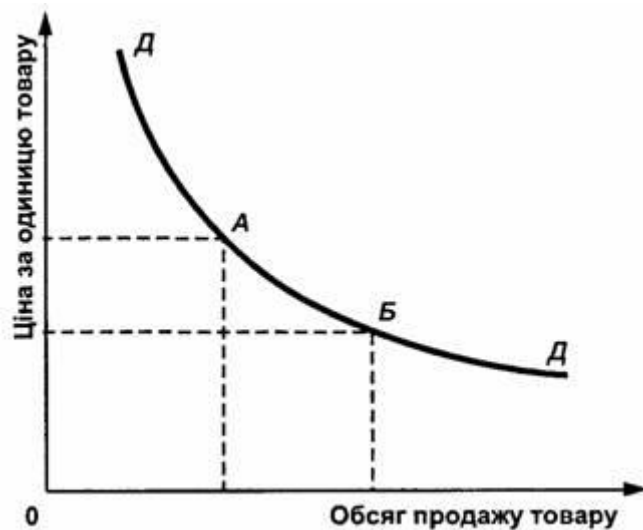


Рис. 6.2. Крива попиту

Пропозиція – це сукупність товарів і послуг, які є або в кожний даний момент можуть бути доставлені на ринок. Вона включає в себе два моменти: а) готовність продавців до продажу того чи іншого товару або послуги; б) умови, на яких продавець згоден продати їх.

Пропозиція, як правило, має натуральний вираз: штуки, тонни, метри. На *рівень пропозиції* на ринку впливають такі *фактори*:

- 1) витрати виробництва;
- 2) мета фірми, від якої значною мірою залежатиме рівень цін (якщо фірма прагне завоювати нові ринки збуту, то ціни можуть бути нижчими);
- 3) наявність або відсутність конкурентів на ринку, зростання кількості яких зумовлює збільшення пропозиції незалежно від цін товарів, політики та ін.;
- 4) рівень технології (досконаліша технологія здешевлює виробництво);
- 5) рівень податків (їх підвищення зменшує можливість підприємств збільшувати виробництво);
- 6) ціни на інші товари (при зниженні цін, наприклад на свинину, можливе збільшення виробництва яловичини).

Між ціною і пропозицією існує пряма залежність: з підвищенням ціни на товар пропозиція на ринку зростає. Залежність між ціною та пропозицією зображує крива пропозицій (рис. 6.3).

Ціна – це грошовий вираз вартості.

Ціна попиту – це та максимальна ціна, яку покупці ще згодні заплатити за товар.

Ціна пропозиції – це мінімальна ціна, яку покупці ще згодні взяти за свій товар.

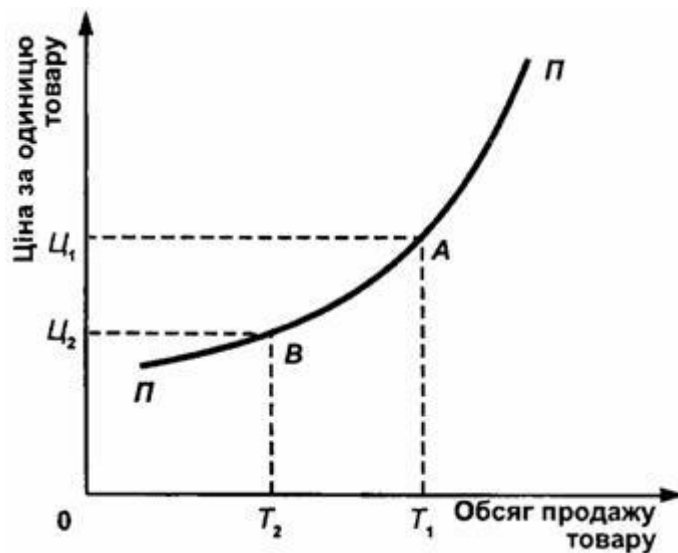


Рис. 6.3. Крива пропозиції

Ціна рівноваги – це ціна, яка встановлюється при врівноваженості попиту і пропозиції (рис. 6.4).

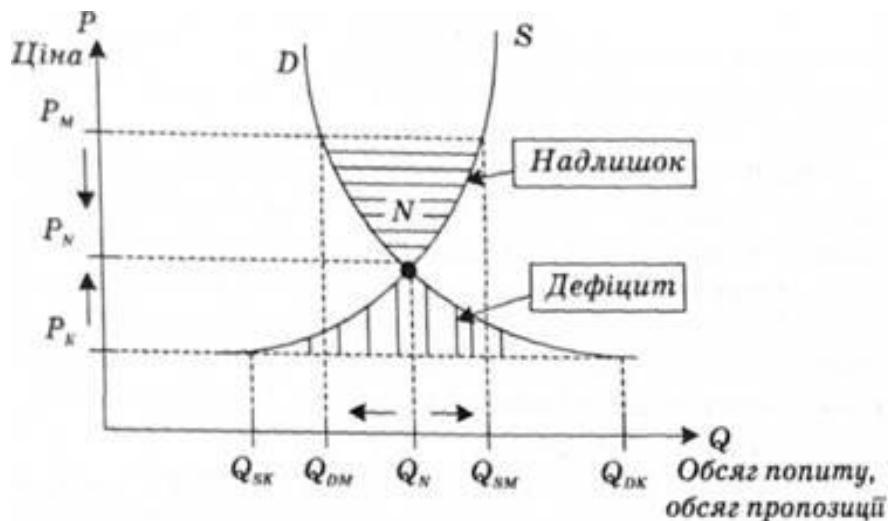


Рис. 6.4. Взаємодія попиту та пропозиції

Здатність попиту і пропозиції адаптуватися до ринкових умов, що змінилися, називається *еластичністю*.

Залежність об'єму попиту на товар від зміни ціни на нього називається еластичністю попиту за ціною або прямою еластичністю.

Оскільки між об'ємом попиту і зміною ціни залежність зворотна, то коефіцієнт прямої еластичності попиту буде негативною величиною. Проте для оцінки ступеня еластичності попиту за ціною важливий не знак перед коефіцієнтом, а його абсолютна величина ($|E|$).

Залежно від значення, якого набуває коефіцієнт еластичності, виділяють такі види попиту:

- 1) *еластичний* ($E_d > 1$) – якщо покупець швидко і однозначно реагує на зміну ціни;
- 2) *нееластичний* ($E_d < 1$) – якщо покупець реагує слабо, мляво на зміну ціни;

3) *одинична еластичність* ($E_d = 1$) – якщо зміна ціни спричиняє за собою таку ж (в процентному відношенні) зміну об'єму попиту.

Можуть траплятися ситуації, коли попит виявляється *абсолютно нееластичним* до будь-якої найбільшої зміни ціни, або, навпаки, володіє *нескінченною еластичністю*.

Окрім еластичності попиту за ціною товару, інші види еластичності попиту, тобто залежність його від інших факторів. До них насамперед відноситься *еластичність попиту по доходу*. Вона відображає залежність зміни попиту окремого споживача, галузі, ринку в цілому від зростання або зменшення індивідуального або сукупного грошового доходу.

Чисельне значення коефіцієнта еластичності попиту по доходах використовується для класифікації товарів за якістю:

- 1) $E_d^i > 0$ – товар вважається нормальним. Збільшення доходу, як правило, веде до зростання попиту на такі товари, тобто дохід і попит змінюються в одному й тому самому напрямі. Крім того, серед нормальних товарів можна виділити товари першої необхідності ($0 < E_d^i < 1$), другої необхідності ($E_d^i = 1$), і предмети розкоші ($E_d^i > 1$);
- 2) $E_d^i < 0$ – товар низькоякісний, і в міру збільшення доходу попит на подібні товари зменшується. В цьому випадку дохід і попит змінюються в протилежних напрямках.

Наступний вид еластичності попиту – *перехресна еластичність*. Коефіцієнт *перехресної еластичності попиту* показує залежність відсоткової зміни попиту на певний товар a від відсоткової зміни ціни на будь-який інший товар b .

Характер зміни попиту на товар a від зміни ціни на товар b залежить від того, в якому відношенні один до одного перебувають товари a і b :

- 1) якщо $E_{d\ a/b} > 0$, то a і b , найімовірніше, взаємозамінні товари (наприклад, різні прохолодні напої);
- 2) якщо $E_{d\ a/b} < 0$, то товари a і b взаємодоповнювальні (автомобіль і бензин і т. п.);
- 3) якщо $E_{d\ a/b} = 0$, то товари a і b практично не залежать один від одного (наприклад, хліб і цемент).

На еластичність попиту впливають також інші чинники:

- 1) *наявність на ринку товарів-замінників* – чим їх більше, чим ближчі їх корисні властивості до властивостей і характеристик спостережуваного товару, тим вища еластичність попиту на даний товар, і навпаки (два протилежні приклади: напої і сіль);
- 2) *універсальність використання товару* – чим специфічніші характеристики товару, тим нижча еластичність попиту на нього;
- 3) *чинник часу* – попит тим еластичніший, чим більший період спостереження;
- 4) *частка витрат у бюджеті на даний товар* – чим вона вища, тим сильніша еластичність попиту. Якщо покупець витрачає на якийсь товар незначну частину свого бюджету, то зміна цін на цей товар звичайно мало впливає на споживацький попит;

- 5) *рівень доходів споживача* – еластичність попиту на один і той самий товар у споживачів з різним рівнем доходів різна;
- 6) *консерватизм споживачів* – еластичність індивідуального попиту найнижча в тих товарів, які, з погляду споживача, є для нього найнеобхіднішими;
- 7) *“невідкладність” у задоволенні конкретної потреби* – еластичність попиту на товари, споживання яких не може бути відкладеним на інший термін, у край низька (квіти до святкових днів, ліки від хвороби і т. п.);
- 8) *існування на ринку доповнюючих товарів* – за їх наявності на ринку попит за ціною стає менш еластичним, оскільки якщо споживач купує основний товар, то доповнюючий товар він купуватиме навіть у тому випадку, коли ціна на нього зросте.

Еластичність пропозиції, як і еластичність попиту, коливається в межах від 0 до безкінечності. Залежність об’єму пропозиції на ринку від зміни ціни на товари називається еластичністю пропозиції за ціною.

Залежно від значення, якого набуває коефіцієнт еластичності пропозиції, виділяють такі види пропозиції:

- 1) *еластична* ($E_s > 1$) – відображає активну реакцію продавця навіть на незначну зміну ціни;
- 2) *нееластична* ($E_s < 1$) – при такій пропозиції потрібне значне зростання ціни для, хоча б незначного, збільшення обсягів пропозиції;
- 3) *одинична еластичність* ($E_s = 1$) – якщо зміна ціни спричинює за собою таку саму (у відсотковому відношенні) зміну об’єму пропозиції.

Крім ціни, на еластичність пропозиції впливають інші чинники:

- 1) *ціни інших товарів* (у тому числі ресурсів);
- 2) *здатність товарів до тривалого зберігання і вартість їх зберігання*;
- 3) *чинник часу* – існування довготривалих тенденцій у зміні цін призводить до зростання еластичності пропозиції;
- 4) *рівень досягнутого використання ресурсів* – якщо резервів (людських, матеріальних та інших) немає, то можливості реагування пропозиції надто обмежені;
- 5) *ступінь монополізації галузі і можливості переливання капіталу з інших галузей*;
- 6) *технологічні особливості налашки виробництва* певного товару;
- 7) *можливість переходу від виробництва інших товарів до виробництва даного товару*;
- 8) *мобільність факторів виробництва* – тобто легкість, із якою необхідні виробничі ресурси можуть бути залучені до виробництва з інших сфер.

6.5. Підприємства та фірми: суть, значення та класифікація

Організація – це група людей, діяльність яких координується для досягнення певної мети.

Підприємство – це господарюючий суб’єкт, який створено для виробництва товарів та послуг і веде свою діяльність з метою отримання прибутку (схема 6.1).

Риси, притаманні всім підприємствам:

- 1) наявність ресурсів: люди, капітал, матеріали, технології, інформація;
- 2) залежність від зовнішнього середовища;
- 3) горизонтальний поділ праці – поділ праці на конкретні завдання;
- 4) підрозділи, що виникли у результаті горизонтального поділу праці;
- 5) необхідність управління;
- 6) здійснення певних видів діяльності.

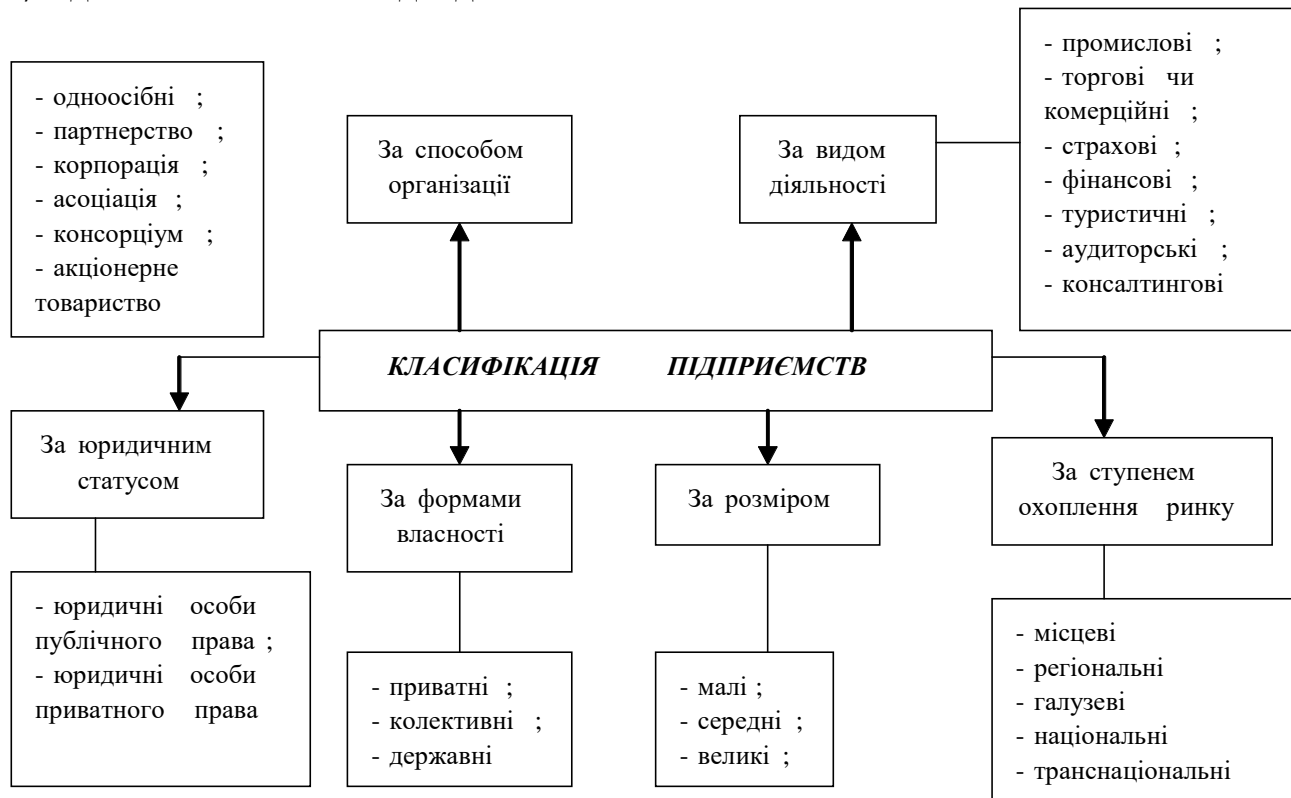


Схема 6.1. Класифікація підприємств

Виділяють зовнішні і внутрішні функції підприємства. До *зовнішніх функцій* відносять:

- 1) входження в соціально-економічні процеси, які відбуваються в суспільстві;
- 2) включення в макроекономічні структури, оскільки при сучасному розподілі праці жодна економічно незалежна одиниця не в змозі забезпечити весь виробничий процес самостійно, саме тому юридична особа включається до макроекономічної структури через рух сировинним, робочої сили, товарів та послуг, грошового капіталу і матеріалів;
- 3) промисловий спосіб виробництва товарів та послуг;
- 4) проникнення на ринки товарів та послуг та отримання через цей ринок прибутку.

До *внутрішніх функцій* відносять:

- 1) об'єднання ресурсів (матеріальних, фінансових, соціальних, психологічних – включають різний життєвий та професійний досвід, ефективність емоційної підтримки, енерговольовий потенціал);
- 2) розподіл функцій, тобто розподіл завдань між членами організацій;
- 3) забезпечення доходів (зарплата працівників);
- 4) визнання та можливість самореалізації;
- 5) захист та гарантія майбутнього.

Внутрішнє середовище підприємства складається з п'яти елементів:

- 1) *мета* – це конкретний кінцевий стан або бажаний результат, якого прагне досягти група працюючи разом;
- 2) *структура* – це логічні взаємовідносини рівнів управління та функціональних областей, побудованих у формі, яка найбільш ефективно досягає мети;
- 3) *завдання* – це запланована робота, серія робіт чи частина роботи, що повинна бути виконана заздалегідь установленим способом у визначений термін;
- 4) *технологія* – це поєднання кваліфікованих навичок, обладнання, інфраструктури, інструментів, відповідних технічних знань необхідних для здійснення бажаних перетворень у матеріалах та людях;
- 5) *персонал підприємства* – керівництву необхідно передбачити, як поведе себе конкретна особа в конкретній ситуації.

Зовнішнє середовище підприємства охоплює:

- 1) *сферу безпосереднього впливу* – це сукупність тих зовнішніх факторів, що активно, реально та негайно впливають або можуть вплинути на діяльність підприємства. Ця сфера включає такі сили, як конкуренти, покупці, постачальники, органи державного регулювання, власники підприємств, ділові партнери, інвестори, маркетингові посередники, профспілки, засоби масової інформації та ін.;
- 2) *сферу опосередкованого впливу* – лише формує загальні перспективи розвитку підприємства, сприятливі чи не зовсім тенденції, проблеми, кон'юнктуру ринку тощо та визначає загальні напрями розвитку галузі на віддалену перспективу. Ця сфера включає політичні та соціально-культурні фактори, стан економіки, НТП, технологічні зміни та законодавчий вплив уряду, міжнародні відносини, стосунки з місцевим населенням, деякі макроекономічні явища (безробіття, інфляцію, кризу надвиробництва) та ін.

6.6. Капітал, витрати, ціна і прибуток

Капітал – це один із факторів виробництва, що визначається як сума матеріальних, грошових та інтелектуальних засобів, які використовуються для здійснення підприємницької діяльності.

За визначенням Карла Маркса:

Капітал – це вартість, яка приносить додаткову вартість. Звідси гроші стають капіталом лише при умові, що вони приносять додаткову вартість.

Додаткова вартість – це різниця між кінцевим та авансованим капіталом.

Капітал – це виробниче відношення між найманими працівниками і власниками капіталу, за якого зняття праці, певні матеріальні блага, мінові вартості є засобами експлуатації – привласнення частки чужої, неоплаченої праці. Капітал виступає як виробничі відносини через те, що:

- 1) він має суспільний зміст; 2) він володіє речовим змістом.

Суспільний зміст капіталу має такі форми: 1) самозростаюча вартість; 2) вартість, що приносить додаткову вартість; 3) вартість, що втілює в собі додаткову вартість. У *речовому змісті* капітал набуває таких форм: 1) певна сума грошей; 2) певна сума засобів виробництва; 3) певна сума товарів.

Отже, *капітал* – це самозростаюча авансована вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід.

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

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

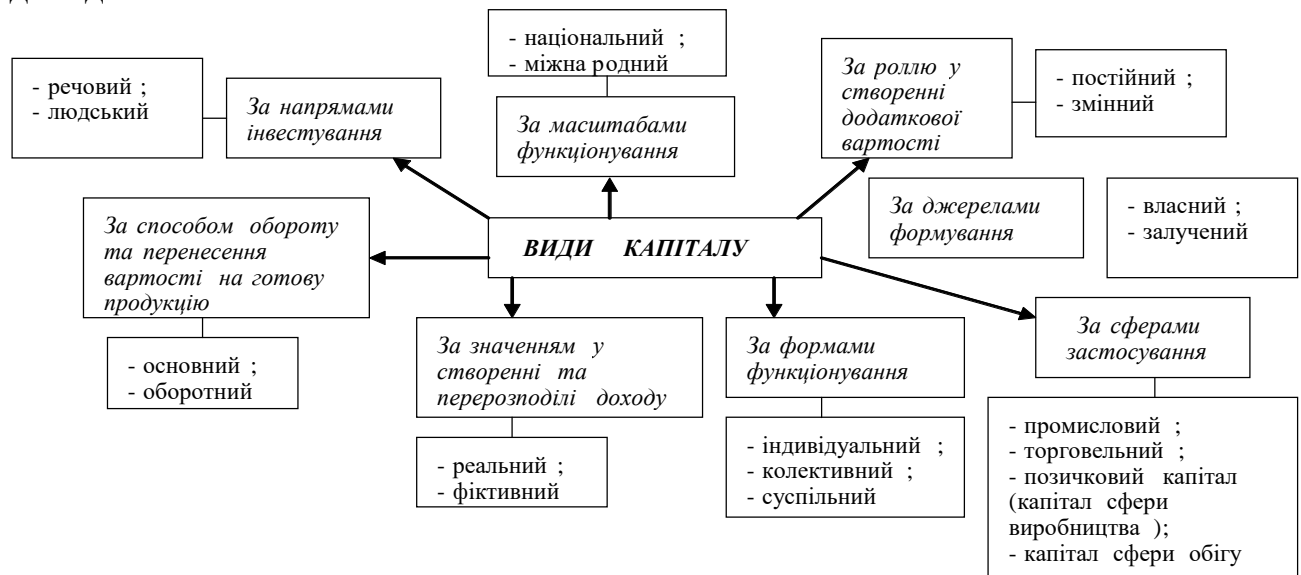


Рис. 6.6 Види капіталу

Постійний капітал (C) – частина авансового промислового капіталу, яка вкладається в засоби виробництва і переноситься конкретною працею на новостворений продукт, не збільшуючи його вартості. Іншими словами, це та частина капіталу, яка перетворюється на засоби виробництва, не змінюючи своєї величини (матеріальні витрати).

Змінний капітал (V) – частина авансового промислового капіталу, вкладена в найм робочої сили, яка змінює свою вартість у процесі виробництва і є джерелом додаткової вартості. Тобто це та частина капіталу, яка витрачається на купівлю робочої сили і в процесі виробництва змінює свою вартість (оплата праці):

$$K = C + V.$$

Відношення додаткової вартості до змінного капіталу, що перемножується на 100%, називається *нормою додаткової вартості*:

$$M = \frac{m}{v} \times 100\%$$

де, M – норма додаткової вартості; m – додаткова вартість; V – змінний капітал.

Цей показник характеризує, скільки найманий працівник працює на себе, а скільки – на роботодавця.

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

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

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

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

Оборот капіталу – це безперервно повторюваний кругооборот капіталу, в результаті якого авансовані кошти повністю повертаються до своєї початкової форми.

У процесі кругообороту капітал поступово перетворюється з однієї форми а іншу і перебуває на трьох стадіях, втілюючись на кожній у відповідну функціональну форму: засобів виробництва, готової продукції, грошових коштів. *Стадії кругообороту капіталу:*

- 1) грошовий капітал перетворюється на *продуктивний* шляхом закупівлі засобів виробництва. Частина грошових засобів використовується на заробітну плату робітників. Ця стадія відбувається у сфері обігу. Значення її для підвищення ефективності виробництва досить велике.
- 2) це процес виробництва матеріальних благ і створення нової вартості, в ході якого капітал з продуктивної форми переходить у *товарну*. Ця стадія є найважливішою в процесі кругообороту, тому що, на відміну від першої, де формуються передумови виготовлення матеріальних благ і створення нової вартості, тут вони матеріалізуються. Саме тут створюються споживні вартості, які задовольняють виробничі потреби суспільства, його членів, а також формується вартість, виробляється необхідний продукт, завдяки якому забезпечується відтворення робочої сили і додатковий продукт, який задовольняє спільні потреби суспільства як в частині поточного споживання, так і в частині нагромадження.
- 3) виробничий капітал виконує функцію реалізації створеної нової продукції. При цьому вартість капіталу із товарної форми перетворюється на *грошову*, тобто знову набирає своєї первісної вихідної форми. Третя стадія завершує процес кругообороту доведенням створеної продукції через сферу обігу до споживача. Саме на цій стадії відбувається перевірка, з одного бо ку, чи відповідають створені в процесі виробництва споживні вартості суспільним потребам (споживачам), а з другого – чи відповідає рівень витрат підприємства на створення одиниці продукції суспільно-необхідним витратам.

Таким чином, *кругооборот капіталу* – це послідовне його перетворення з однієї форми на іншу до повернення у вихідну. Всі три стадії кругообороту виробничого капіталу тісно пов'язані між собою і взаємозалежні. Одна стадія постійно змінюється другою. Результатом цього процесу є створення споживчої вартості і зростання вартості.

Кругооборот капіталу можна зобразити схематично:

$$Г - Т - В - Т' - Г',$$

де, В – виробництво, в процесі якого вартість спожитих засобів виробництва переноситься конкретною працею на продукт, що виробляється, і створюється нова вартість;

Т' – готова продукція для реалізації, яка містить у собі додатковий продукт;

Г' – кошти від реалізації продукції.

Будь-яке виробництво пов'язане з витратами. Основне завдання підприємця полягає в мінімізації витрат і максимізації доходів фірми.

Витрати – це затрати ресурсів, що набули на ринку вартісної ознаки. Витрати – це частина вартості товару, що має бути знову авансована на продовження виробництва.

Виділяють такі *види витрат*:

- 1) *суспільні витрати виробництва* – це сукупність затрат живої і уречевленої праці, які знаходять своє вираження у вартості готової продукції. Витрати підприємства складаються з усієї суми витрат на виробництво продукції та її реалізацію. Ці витрати в грошовій формі називаються собівартістю продукції, що показує, чого коштує підприємству виробництво і реалізація продукції. Тому кожне підприємство здійснює облік своїх витрат, визначає їхню загальну суму і калькулює собівартість одиниці продукції;
- 2) *постійні витрати фірми* – це ті, які не залежать від обсягу виробництва. Вони залишаються незмінними для фірми. До них відносять: витрати на опалення та освітлення приміщень, заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу, орендну плату, амортизаційні відрахування, відсотки за кредит тощо. Ці витрати повинні бути оплачені навіть у випадку зупинки підприємства;
- 3) *змінні витрати* – це витрати, які безпосередньо залежать від кількості виробленої продукції, хоча в розрахунку на одиницю продукції вони залишаються незмінними. До змінних відносяться витрати на сировину, матеріали, паливо, електроенергію, тару та інші витрати чисто виробничого призначення. Змінними витратами підприємець може управляти, змінюючи обсяги виробництва;
- 4) *середні витрати*: а) *середні загальні витрати* дорівнюють частці від ділення загальних витрат на кількість виробленої продукції; б) *середні постійні витрати* визначають діленням загальних постійних витрат на кількість виробленої продукції; в) *середні змінні витрати* утворюються шляхом ділення загальних змінних витрат на кількість виробленої продукції.

Поняття *середніх витрат* важливе для визначення прибутковості фірми. Якщо ціна дорівнює середнім витратам, то фірма має нульовий ефект, прибутку немає. Якщо ціна менша від середніх витрат, то фірма несе збитки і може збанкрутувати. Якщо ж ціна більша від середніх витрат, то фірма має прибуток у розмірі цієї різниці;

- 5) *бухгалтерські витрати* – це фактичні витрати виробництва на виготовлення певної кількості продукції за цінами їх придбання. Витрати підприємства в бухгалтерській і статистичній звітності виступають у вигляді собівартості продукції. Але одні й ті самі ресурси можна використати в різних альтернативних цілях;
- 6) *альтернативні витрати* – це та сума грошей, яку можна отримати при найбільш вигідних із усіх можливих альтернативних ресурсів. З точки зору надходження засобів витрати поділяються на зовнішні і внутрішні (явні і неявні);
- 7) *зовнішні витрати* – це грошові затрати фірми на придбання сировини, матеріалів, обладнання, транспорт у, тобто постачальників, які не входять до складу підприємства (фірми). Саме ці витрати враховує бухгалтерія.
- 8) *внутрішні витрати* – це витрати, які пов'язані з використанням фірмою своїх власних (внутрішніх) ресурсів.

Суму зовнішніх (явних) і внутрішніх (неявних) витрат виробництва економісти називають *економічними витратами*.

- 9) *граничні витрати* – це додаткові витрати, які необхідні для забезпечення приросту одиниці продукції. Вони дуже важливі для визначення стратегії фірми;
- 10) *транзакційні витрати* – це витрати на пошук інформації про ринки і умови руху товарів та послуг; витрати на визначення якості товарів і послуг, витрати на розробку системи стандартів, на охорону фірмових знаків; витрати на розробку правил ведення контрактів; збитки за рахунок невиваженої поведінки на ринку і т. д.

Показник, який визначає витрати підприємства, називається *собівартістю*. За своєю суттю він наближається до середніх затрат.

Собівартість являє собою сумарні затрати в грошовій формі на виробництво і реалізацію продукції. *Фактична собівартість* включає реальні затрати підприємства. *Розрахункова собівартість* передбачає нормативні затрати. Велике значення для аналізу собівартості має визначення її структури – відсоткового співвідношення складових частин собівартості. Основним серед них є затрати на сировину і основні матеріали, корми, допоміжні матеріали, паливо і енергію, амортизацію і ремонт основних засобів, заробітну плату, страхові платежі та ін.

Ціна – це економічна категорія, що включає суму грошових коштів, за яку продавець хоче продати, а покупець згоден купити товар, роботу чи послугу.

Відповідно до марксистської економічної теорії *ціна* є грошовим виразом вартості товару. Величина вартості визначається кількістю суспільно-необхідних затрат праці.

Функції цін:

- 1) *обліково-інформаційна* – за допомогою цін проводиться вираження в єдиній грошовій формі різноманітних за натуральною формою ресурсів, затрат і результатів;
- 2) *розподільча* – ціни визначають розподіл вартості суспільного продукту і національного доходу, відшкодування витрат, утворення доходів і нагромадження у галузях, регіонах, на підприємствах, а також впливають на формування доходів певних соціальних верств населення;
- 3) *стимульовальна* – за допомогою цін заохочуються, насамперед, ті підприємства, які досягають кращих кінцевих результатів. Так, ціни заохочують виробників, що збільшують випуск і реалізацію продукції завдяки зростанню маси прибутку, який одержують ті підприємства, які знижують витрати порівняно з діючою ціною, застосовують передову техніку, технологію і організацію виробництва, отримують додатковий прибуток.

Види цін:

- 1) *оптові* – це ціни, за якими реалізується промислова продукція та які функціонують у відносинах між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами, а також цих підприємств з оптово-торговельними організаціями;
- 2) *роздрібні* – це ціни, за якими цінами товари реалізуються населенню;
- 3) *закупівельні* – за такими цінами закуповується сільськогосподарська продукція державою;
- 4) *кошторисні* – це ціни на продукцію будівництва, які використовуються для розрахунків з будівельними організаціями за споруджені об'єкти;
- 5) *особливі ціни (тарифи)* – це ціни, за допомогою яких ведуться розрахунки за різні послуги як виробничого, так і споживчого призначення (транс порту, зв'язку, комунально-побутового господарства і т.д.);
- 6) *міжнародні тарифи* – це система митних ставок на товари, що перевозяться через кордон, і міжнародні послуги на основі міжнародних угод;
- 7) *національні* – це ціни, що діють у межах національного ринку;
- 8) *світові* – це ціни, що діють в межах світового ринку;
- 9) *біржові* – це ціни, за якими реалізуються товари на біржах;
- 10) *вільні* – в ринковій економіці ціни встановлюються фірмами самостійно.

Ціноутворення – це процес формування цін на товари та послуги.

В сучасній західній економічній науці можна виділити два *основні підходи до ціноутворення*:

- 1) ґрунтується на поєднанні теорії попиту і пропозиції і теорії витрат виробництва. Згідно з ним попит, як правило, визначає максимальну ціну, яку фірма може запросити за свій товар. Мінімальна ціна визначається витратами фірми, щоб вона повністю покривала всі витрати на виробництво і реалізацію, “включаючи справедливу норму прибутку за докладені зусилля і ризик”. Ціна встановлюється, виходячи із собівартості продукції та націнки;

2) ґрунтується на теорії маржиналізму (теорії граничної корисності), тобто встановлення ціни на товар на основі споживчої цінності товару. Основним фактором ціноутворення фірми є не витрати виробництва, а сприйняття з боку споживача, тобто суб'єктивна корисність товару. Ринкова ціна визначається граничною корисністю – корисністю граничного (останнього) екземпляра даного блага, що задовольняє найменш значиму (останню) потребу у ньому. Виділяють такі методи регулювання цін:

- 1) *нагляд за цінами з боку державних органів і їх соціальних партнерів* (науково-дослідні центри профспілок, спеціальні незалежні комісії, дослідницькі фірми, університети і т.п.);
- 2) *непрямий вплив на ціни* – суть методу полягає в тому, що вводяться або скасовуються ті чи інші кількісні і митні обмеження у зовнішній торгівлі, змінюються облікові ставки, розмір податків, обсяг емісії грошей і т.п.;
- 3) *державне втручання в процес ціноутворення* – передбачає санкціонування урядовими органами завищення витрат виробництва: у собівартість включаються завищені норми амортизаційних відрахувань, а також відрахування в інші фонди;
- 4) *лідерство в цінах* – це явище має місце в тих сферах виробництва, де держава виступає крупним покупцем чи замовником (будівництво, виготовлення зброї і продукції для військово-промислового комплексу тощо);
- 5) *прямий державний вплив на ціни* – це досягається шляхом надання державних субсидій, що знижують витрати індивідуальних виробників; встановлення податку на додану вартість і ціни на акцизні товари (предмети масового споживання, а також послуги);
- 6) *встановлення фіксованих пільгових цін і тарифів* на товари та послуги, що виробляються у державному секторі економіки (наприклад, ціни на мінеральну сировину, що добувається на державних підприємствах, на електроенергію з державних електростанцій, залізничні, поштово-телеграфні тарифи тощо);
- 7) *урядовий контроль за цінами у формі їх фіксації чи встановлення межі їх підвищення*;
- 8) *передача наднаціональним органам права встановлення і контролю за цінами на певні види товарів* (наприклад, тимчасова фіксація цін на сільськогосподарську продукцію в ЄС, уніфікація транспортних тарифів, податків в інтеграційних об'єднаннях тощо).

Прибуток – у широкому розумінні це різниця між отриманою вигодою і понесеними при цьому затратами, у вузькому – це дохід від реального капіталу.

За визначенням Карла Маркса:

Прибуток – це додаткова вартість представлена не як приріст змінного капіталу а як породження всього авансового капіталу.

Соціально-економічна сутність прибутку найповніше виявляється у його функціях.

Функції прибутку:

- 1) *облікова, індикативна*, що характеризує прибуток як найважливіший показник, критерій ефективності господарської діяльності фірми, що в умовах ринку визначає, що, як і в яких обсягах виробляти;
- 2) *розподільча* – характеризує прибуток як основне фінансове джерело розвитку фірм та суспільства в цілому, тобто прибуток є основою для створення фондів грошових засобів, що забезпечують фінансування програм і проектів, які реалізуються фірмою, підтримання оптимальної структури капіталу, зведення до мінімуму ризику банкрутства;
- 3) *стимулювальна* – визначає прибуток як потужний генератор економічного розвитку, зниження витрат виробництва, впровадження інновацій та здійснення інвестицій.

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

- 1) є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- 2) сприяє найефективнішому розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- 3) є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення соціальних потреб суспільства.

Виділяють такі види прибутку:

- 1) *бухгалтерський прибуток* – визначається як різниця між валовим доходом (виручкою від реалізації продукції) та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами виробництва;
- 2) *економічний прибуток* – визначається як різниця між валовим доходом та економічними (зовнішніми і внутрішніми, включаючи нормальний прибуток) витратами виробництва;
- 3) *нормальний прибуток* – звичайний для галузі дохід від економічних ресурсів; мінімальний дохід, який стимулює підприємця продовжувати справу, залишаючись у певній сфері бізнесу;
- 4) *монопольний прибуток* – прибуток фірми, яка займає монопольне (виключне) становище на ринку.

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

Напрями розподілу прибутку, що одержує фірма (підприємство) незалежно від форм власності, принципово не відрізняються, що зумовлено самою природою прибутку і потребами розширеного виробництва.

Розподіляючи чистий прибуток, фірма (підприємство) повинна визначити оптимальне співвідношення між фондом нагромадження і фондом споживання. Кошти *фонду споживання* спрямовуються на виплати премій за підсумками виробничої діяльності, матеріальної допомог и, дивідендів, здійснення житлового будівництва, зміцнення матеріальної бази соціально-культурної сфери, культурно-масових заходів і задоволення інших соціальних потреб підприємства. Кошти *фонду нагромадження* є основним джерелом фінансування

науково-дослідних і конструкт орьських розробок, поновлення і розширення основних фондів, приросту оборотних засобів та інших цілей розширеного відтворення.

Маса прибутку – це абсолютний розмір прибутку в грошовому вираженні.

Фактично величина прибутку виражається в різниці між продажною ціною товарів і витратами на їх виробництво. Одним із показників ефективності розвитку підприємства є *норма прибутку*.

Норма прибутку – це відношення величини прибутку до авансованого капіталу.

Величина норми прибутку свідчить про ефективність функціонування авансованого капіталу і залежить від багатьох факторів, що діють у сферах виробництва, обігу та розподілу, в тому числі від швидкості обороту капіталу, маси прибутку, ринкових цін, структури витрат, масштабу виробництва тощо.

Рівень ефективної роботи фірми (підприємства) характеризує *рентабельність*, що визначає відносний рівень прибутковості. При цьому використовуються такі показники:

- 1) *загальний показник рентабельності* – це відношення прибутку до суми основних виробничих фондів і нормованих оборотних засобів. Цей показник характеризує ефективність використання всього наявного виробничого потенціалу фірми (підприємства);
- 2) *рентабельність окремих видів продукції* – це відношення прибутку до собівартості продукції. Цей показник характеризує ефективність поточних витрат фірми (підприємства).

6.7. Монополії та конкуренція

Ринок і ринкова економіка мають як позитивні, так і негативні властивості. Однією з негативних властивостей є те, що ринок породжує монополії та монополістичні тенденції в економічній системі. Причини виникнення монополій пов'язані передусім зі змінами в технологічному способі виробництва.

Монополія (італ. *monopolo* – один і *roleo* – продаю) – окремі наймогутніші підприємства або об'єднання підприємств, які виготовляють переважну кількість певної продукції, внаслідок чого впливають на процес ціноутворення і привласнюють високі (монопольні) прибутки.

Монополії проникають в усі сфери суспільного відтворення – безпосереднє виробництво, обмін, розподіл і споживання. Першою монополізується сфера обміну. На цій основі виникають найпростіші форми монополістичних об'єднань – картелі та синдикати.

Картель (італ. *carta* – папір, документ) – об'єднання кількох підприємств однієї галузі виробництва, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу та комерційну самостійність, а домовляються про частку кожного в загальному обсязі виробництва, ціну, ринки збуту.

На сучасному етапі картелі діють у формі патентних пулів, ліцензійних договорів, консорціумів з проведення науково-дослідних розробок тощо.

Синдикат (франц. syndicat – захисник) – об'єднання підприємств однієї галузі промисловості, учасники якого зберігають власність на засоби виробництва, але втрачають власність на вироблений продукт, а отже, зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Трест (англ. trust – довіра) – об'єднання підприємств однієї або кількох галузей промисловості, учасники якого втрачають власність на засоби виробництва і вироблений продукт, виробничу й 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 частку прибутку.

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

Конгломерат (лат. conglomeratus – нагромадження) – монополістичне об'єднання, утворене внаслідок поглинання прибуткових різногалузевих підприємств, які не мали виробничої й технічної спільності.

Процес монополізації має позитивні й негативні наслідки. *Позитивним* є те, що в гігантських підприємств та їх об'єднань більше можливостей розвивати сучасне виробництво, фінансувати науково-дослідні лабораторії, отримувати нові наукові результати, впроваджувати новітню техніку і технологію, здійснювати перекваліфікацію працівників, а отже, пристосовуватися до рівня розвитку продуктивних сил, до структурних зрушень в економіці.

Негативним наслідком монополізації економіки є перед усім практика встановлення монопольних цін, створення штучного дефіциту. Покупці змушені купувати товари за нижчими цінами, оскільки великі компанії виробляють переважну масу продукції. Монополія гальмує науково-технічний прогрес.

Монополії придушують конкуренцію — важливу рушійну силу економічного прогресу.

Конкуренція (лат. concurrentia — змагання, суперництво) — боротьба між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення найбільших прибутків.

Закон конкуренції — об'єктивний економічний закон, що виражає внутрішню необхідні, сталі й суттєві зв'язки між відособленим и товаровиробниками (у їх суперництві й боротьбі за найвищу результативність виробництва), з одного боку, і споживачами їх продукції – з іншого, внаслідок чого підприємці змушені знижувати витрати виробництва, поліпшувати якість товарів і послуг тощо.

Види конкуренції:

- 1) *внутрішньогалузева* – конкуренція між виробниками аналогічних товарів, що задовольняють одну і ту ж саму потребу, але мають відмінності у ціні, якості і дизайні;
- 2) *міжгалузева (функціональна)* – боротьба ведеться між товарами різних галузей, які задовольняють різні споживчі та виробничі потреби;

- 3) *цінова* – це конкуренція між виробниками, що здійснюється за рахунок зниження чи підвищення ціни;
- 4) *нецінова* – конкуренція яка ведеться не за рахунок зміни цін, а за рахунок підвищення якості продукції, реклами, дизайну. Найбільш поширена у сучасному світі.
- 5) *недосконала конкуренція* – конкуренція між великими компаніями і малими і середніми фірмами.
- 6) *вільна конкуренція* – конкуренція для якої характерні велика кількість конкурентів-виробників і конкурентів-покупців, вільний доступ товаровиробників до будь-якого виду діяльності.

Методи конкурентної боротьби – це діяльність суб'єктів ринку, спрямована на поліпшення якості товарів і послуг, оновлення асортименту товарів, дизайн, надання гарантій і після продажних послуг, тимчасове зниження цін, умов оплати тощо.

На думку економіста Портера, підприємство веде конкурентну боротьбу трьома шляхами:

- 1) продаж товарів за нижчою ціною, ніж конкуренти;
- 2) вироблення товарів з вищими якісними характеристиками (диференціація продукту);
- 3) вироблення товарів з особливими властивостями, що задовольняють потреби вузького кола споживачів (глибока спеціалізація виробництва).

Тема 7. ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА БІЗНЕС

- 7.1. Еволюція та визначення понять “підприємництво” та “бізнес”.
- 7.2. Суб’єкти підприємницької діяльності.
- 7.3. Взаємозв’язок форм власності та підприємництва.
- 7.4. Менеджмент і маркетинг.

7.1. Еволюція та визначення понять “підприємництво” та “бізнес”

Згідно з законодавством України, „*підприємництво* – це самостійна ініціатива на власний ризик, діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг та заняття торгівлею з ціллю отримання прибутків”.

Бізнес – це діяльність спрямована на отримання певного прибутку шляхом створення та реалізації продукції, робіт чи послуг.

Усі види бізнесу поділяють на дві групи: 1) специфічні види бізнесу; 2) загальні.

До специфічних видів бізнесу відносять:

- 1) *споживчий бізнес* – його суть полягає в тому, що кожний споживач намагається спожити найбільшу кількість товару, за найменшою ціною і найвищою якості;
- 2) *трудоий бізнес* – суть полягає у тому, що кожний СПД намагається здобути найбільший прибуток, при найменших затратах праці.

Загальний бізнес представлений:

- 1) *виробничий бізнес* – направлений на виробництво товарів (матеріальних і духовних благ), надання послуг (побутових, інформаційних), виконання робіт (будівельних, ремонтних);
- 2) *комерційний бізнес* – змістом такого бізнесу є товарно-грошові відносини та торгівельно-обмінні операції. Такі операції здійснюють у вигляді купівлі-продажу товарів та послуг;
- 3) *посередницький бізнес* – суть полягає в пошуку та задоволенні потреб виробника та споживача, тобто посередницький бізнес виступає як сполучник між різними СПД;
- 4) *фінансовий бізнес* – різновид комерційного бізнесу, де об’єктом купівлі-продажу виступають цінні папери, гроші, валюта.
- 5) *страховий бізнес* – необхідність створення цього виду бізнесу, пов’язаного із існуванням ризику як невід’ємної частки підприємницької діяльності;
- 6) *консалтинговий бізнес* – суть даного бізнесу полягає у наданні консультацій, щодо відкриття, ведення, закриття бізнесу, розробленні бізнес-планів та рекомендацій щодо успішного ведення справ, розробленні маркетингових програм, надання посередницьких послуг;
- 7) *інноваційний бізнес* – це процес створення і комерційного використання техніко-технологічних нововведень;
- 8) *інформаційний бізнес* – суть його полягає в збиранні, обробленні та продажу інформації.

Підприємницький простір – це територіальна цілісність в межах якої певні фактори чинять вплив на професійну діяльність підприємця або підприємця повинен враховувати ці фактори і будувати під них свою діяльність.

Підприємницький простір складається з трьох сфер: 1) правової; 2) соціальної; 3) економічної.

Правова сфера – це „правила гри”, які суспільство встановлює для функціонування підприємця, це закони та підзаконні акти, які регулюють ділову активність та відносини, які виникають між підприємцями та суспільством. Це основа всього підприємництва.

Соціальна сфера – складовими елементами є:

- 1) домінуюча в суспільстві концепція суспільного побуту, тобто уява суспільства про те, як воно повинно розвиватися, до якої цілі воно прагне та історичний досвід нації;
- 2) національні традиції та звичаї;
- 3) освітній рівень нації та рівень професійної підготовки спеціалістів;
- 4) відношення оточуючого середовища до підприємницької діяльності та підприємців;
- 5) наявність інфраструктури необхідної для ефективного ведення бізнесу;
- 6) відношення державного апарату до підприємницької діяльності та підприємців.

Економічна сфера – являє собою умови конкуренції у вибраній підприємцем галузі. Конкурентна боротьба та її характеристика ґрунтується на таких показниках:

- 1) рівень цін;
- 2) розмір кредитних ставок; 3) ставки оподаткування.

Умови конкуренції мають кількісну та якісну ознаки.

Кількісна ознака – характеризується розміром частки ринку, якою володіє підприємець. Вона може зменшуватися і зростати.

Якісна ознака – характеризується високим, середнім або низьким ступенем задоволення попиту покупця, у зв'язку з придбанням ним товарів, які були вироблені підприємцем.

Внутрішні фактори впливу на підприємницьку діяльність:

- 1) професійна підготовка засновника;
- 2) забезпеченість фірми початковим капіталом; 3) рівень організації та менеджменту в середині фірми; 4) моральний клімат на фірмі.

7.2. Суб'єкти підприємницької діяльності

Згідно з Законом України «Про підприємництво», *суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями)* на території України можуть бути: громадяни України, інші держави, необмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, передбачених Законом. Не допускаються до заняття підприємницькою діяльністю такі категорії громадян: військовослужбовці, службові особи органів прокуратури, суду, служби безпеки,

внутрішніх справ, держ-арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади й управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств. Не можуть бути зареєстровані як підприємці і виступати співзасновниками підприємницької організації, а також займати в них керівні посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю, особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші-корисливі злочини.

До суб'єктів підприємницької діяльності відносять таких учасників ринку:

- 1) *підприємець* – це людина, яка свідомо іде на ризик шляхом самостійного прийняття інноваційних, підприємницьких рішень, зміст яких зводиться до виробництва та постачання таких товарів, робіт і послуг, які здатні принести підприємницький дохід. Він повинен володіти такими якостями: а) віра в себе і в свої здібності; б) вміння зважено оцінювати свої ідеї (експертна оцінка); в) бачення свого місця в зовнішньому середовищі; г) вміння створити потрібну команду працівників; д) культура праці; е) здатність до творчості; ж) здатність взяття на себе відповідальності.
- 2) *партнер* – це юридична чи фізична особа, яка є співвласником спільного підприємства або компаньйоном у виконуваних роботах. Партнерські взаємозв'язки класифікують наступним чином:
 - а) *довготермінові* (постійні) – ця форма використовується тоді, коли підприємець планує постачання на ринок конкретного товару протягом довгого періоду;
 - б) *короткотермінові* (на визначений термін) – така форма використовується в таких випадках: 1) коли підприємець хоче дослідити ринок на сприйняття нового товару; 2) коли підприємець не впевнений у своєму майбутньому партнері; 3) коли підприємець постачає на ринок товар, що користується обмеженим попитом або коли надходить індивідуальне замовлення;
 - в) *випадкові* – зв'язки, які виникають спонтанно і приносять підприємству чи підприємцю додатковий прибуток;
- 3) *найманий працівник* – це працездатна особа, що бере участь у виробничому процесі підприємства за відповідну грошову винагороду, що носить назву заробітна плата;
- 4) *домогосподарства* – це особа або група осіб, об'єднаних з метою забезпечення всього необхідного для їх життєдіяльності, тобто об'єднаних спільним веденням домашнього господарства. Функції домогосподарств: а) є постачальником на ринок ресурсів; б) виступає споживачем ресурсів; в) заощаджує доходи; г) інвестор доходів;
- 5) *держава* – виступає організатором економічної, політичної, правової та ідеологічної влади в суспільстві, за допомогою якої забезпечується її цілісність, безпека, здійснюється виконання загально-людських та класових соціально-економічних функцій. Держава вмішується в економічний процес і є активним суб'єктом ринкової економіки.

Позиції держави по відношенню до підприємницької діяльності: а) гальмо підприємництва – держава все контролює і забороняє; б) каталізатор підприємницької діяльності; в) невторчання в економічні процеси.

У ролі каталізатора економічних процесів держава повинна виконувати такі функції:

- 1) *загальноосвітня* – сприяння побудові системи загального теоретичного економічного знання та знань зі специфічних дисциплін;
- 2) *законотворча* – законодавча база, що забезпечує ефективний розвиток і сприяння розвитку ринку через конкуренцію;
- 3) *фінансова підтримка* – через надання пільг при наданні кредитів та оподаткуванні, кредити і зменшені податки;
- 4) *створення відповідної ринкової інфраструктури*.

7.3. Взаємозв'язок форм власності та підприємництва

Законом України „Про власність” регламентовано функціонування в Україні 4 форм власності, відповідно до яких функціонують і окремі види підприємств.

- Державна форма власності:

державні підприємства – засновані на державній формі власності. Оскільки вона поділяється на загальнодержавну та комунальну, відповідно розрізняють загальнодержавні та комунальні підприємства.

- Колективна форма власності:

колективні трудові підприємства – засновані на власності трудового колективу, їх поділяють на колективні трудові підприємства (народні підприємства), кооперативні, підприємства громадських організацій тощо (кооператив); *колективні (або акціонерні) капіталістичні підприємства* – засновані

на власності кількох власників капіталу, які наймають робочу силу (командитне товариство, ТОВ, ТзПВ, господарське товариство, корпорація, акціонерне товариство).

- Приватна форма власності:

приватнокапіталістичні підприємства – засновані на власності окремої особи (капіталіста), яка наймає робочу силу (приватне підприємство);

індивідуальні підприємства – засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці (приватний підприємець).

сімейні підприємства — засновані на праці членів однієї сім'ї.

- Власність спільних підприємств, іноземних громадян та іноземних держав:

спільні (або змішані) підприємства – засновані на поєднанні різних форм власності, в тому числі із залученням іноземного капіталу. Майже 90% таких підприємств у розвинутих країнах є підприємствами з обмеженою відповідальністю.

7.4. Менеджмент та маркетинг

Менеджмент (to manage – управляти) – це вміння досягати поставлених завдань, використовуючи працю, інтелект та мотиви поведінки інших людей, тобто мистецтво.

Менеджмент – український відповідник “управління” – функція, вид діяльності, зміст якої складає керівництво підлеглими в межах функції, тобто діяльність.

Менеджмент – галузь знань, що допомагає здійснити функцію “управління”, тобто наука.

Менеджмент – як похідна від “менеджер”, це певна категорія людей, соціальний прошарок тих, хто реалізує, здійснює на практиці роботу по управлінню, тобто люди.

Отже, *менеджмент* – управління (планування, регулювання, контроль), керівництво, організація виробництва. Це також сукупність методів, форми засобів управління виробництвом для досягнення поставлених завдань або визначеної мети (підвищення ефективності виробництва, збільшення прибутку тощо)

Різниця між менеджментом та управлінням:

- 1) менеджмент визначає знеособлену систему управління (з невизначеною особистістю);
- 2) термін “менеджер” розуміє професійного управлінця, а не інженера чи економіста, що займаються управлінням;

Термін *менеджмент* може застосовуватись в організаціях усіх типів, крім державних органів, тут доречніше вживати термін (*public administration*) державне управління;

Різниця між менеджером та підприємцем ґрунтується на таких ознаках:

- 1) *стратегічна орієнтація* – менеджер зорієнтований на виконання плану і досягнення ефективності використання тих ресурсів, які є в його розпорядженні, а підприємець – на пошук нових можливостей;
- 2) *здійснення задуманого*: менеджер приймає рішення і будь-що намагається його виконати, а підприємець ризикує і може змінювати ідею, яка виявилася нежиттєздатною;
- 3) *залучення ресурсів*: менеджер залучає ресурси з метою забезпечення роботи підрозділів, а підприємець – для досягнення поставленої мети;
- 4) *організаційна структура*: менеджер застосовує ту структуру, яка склалася і має ієрархічний характер, а підприємець віддає перевагу горизонтальним організаційним структурам, що сприяють неформальним зв'язкам зі споживачами та підлеглими.

Менеджмент, як і будь-яка складна система, розподіляється на більш прості види. Один із таких розподілів має *горизонтальний характер*. Згідно з цим розподілом всі управлінські працівники поділяються на три рівні: технічний (*lower management*), адміністративний (*middle management*), соціальних структур (*top management*).

Технічний рівень управління – це нижчі ланки управління: керівники підрозділів, бригадири, майстри та інші особи, аналогічні їм за рангом. Вони займаються поточними операціями та діями, необхідними для забезпечення ефективної роботи, без зривів у виробництві продукції чи наданні послуг.

Адміністративний рівень управління – середня ланка управління. До них відносять керівників управлінь та самостійних підрозділів. Вони займаються управлінням та координацією всередині організації, узгоджують різні форми діяльності і зусилля різних підрозділів організації.

Інституційний рівень управління (соціальних структур) – вища ланка керівництва. До них належать генеральні директори та інші члени правління. Вони займаються виробленням довгострокових планів, формуванням завдань, адаптацією організації до різних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі, управлінням відносин із суспільством, в якому існує і функціонує організація.

Менеджери – це люди, відповідальні за отримання результатів від конкретних зусиль інших людей, які працюють як індивідуально, так і об'єднаних в групи чи організації.

Визначивши, що таке менеджмент та менеджер, ми повинні визначити принципи наукового менеджменту. Під *принципом* слід розуміти керівну ідею, основне правило і орієнтир діяльності в сфері менеджменту.

За період розвитку науки менеджменту ці принципи дещо змінилися. І на сьогодні серед сучасних принципів розділяють дві великі групи: загальні і спеціальні.

До *загальних принципів* відносять:

- поєднання демократизму і доцільного економічного централізму;
- досягнення високої економічної ефективності будь-якої діяльності;
- принципи стимулювання;
- єдиноначальність поєднанні з колегіальністю;
- принципи науковості.

До *спеціальних принципів* належать:

- 1) розроблення чітких цілей (стратегічних, тактичних, оперативних), обґрунтування стратегії підприємства, надання свободи пошуку в її межах, повне врахування реальностей ринкових ситуацій;
- 2) опора на об'єктивні економічні закони, загальнолюдські цінності, моральність і екологічність діяльності;
- 3) пріоритет споживача (надійне, швидке і зручне обслуговування), висока якість, доступні ціни;
- 4) високі стандарти діяльності, відповідальність за кінцеві результати роботи, розв'язання актуальних проблем новими методами;
- 5) орієнтація на перспективу розвитку, нововведення, новаторство та ентузіазм персоналу;
- 6) децентралізація управління, делегування повноважень, впровадження підприємницького стилю роботи з урахуванням змін у тенденціях розвитку ринку;
- 7) розробка простих, реалістичних і чітких критеріїв оцінки власної діяльності, регулярне звіряння з ними ділового процесу, своєчасне коригування стратегій, тактики і практичних дій;

- 8) постійне навчання кадрів, підвищення їхніх професійних знань, досвіду і вміння робити конкретну справу, активне формування нового мислення персоналу з орієнтацією на динамічні швидкі зміни в масштабах і характері діяльності;
- 9) ототожнення співробітників з підприємством, його інтересами і принципами, виховання почуття співучасника в його успіхах і невдачах;
- 10) відмова від зайвого адміністрування і перехід до сучасної організаційної культури менеджменту, що ґрунтується на єдиних інтересах і цілях діяльності, партнерстві, співробітництві, взаємній вигоді, взаємодії, а не на владі й підлеглості.

Функції менеджменту – це відносно відокремлені напрями управлінської діяльності, які забезпечують управлінську дію. Вони відображають суть і зміст управлінської діяльності на всіх рівнях управління.

Класифікація функцій може відбуватися *залежно від місця*, які вони посідають у менеджменті. За цією ознакою розрізняють *основні* (загальні) *функції*, тобто ті, які беруть участь у будь-яких управлінських процесах, і *часткові* (спеціальні), за допомогою яких здійснюються певні управлінські процеси (управління основним виробництвом, матеріально-технічне забезпечення, патентно-ліцензійною діяльністю, капітальним будівництвом). Розглянемо та детально проаналізуємо лише основні функції.

Функція планування – це управлінська діяльність, яка ставить цілі та визначає засоби їх досягнення. Функція планування повинна відповідати на наступні три питання:

- 1) де організація знаходиться в даний час? Тобто керівники повинні оцінити сильні та слабкі сторони організації в даний момент часу, для того щоб оцінити реальність планів;
- 2) у якому напрямі організація прагне розвиватися? Тобто керівник, оцінивши своє сучасне становище, визначає майбутні цілі організації.
- 3) які шляхи досягнення цілей? Тобто керівник визначає шляхи досягнення цілей, розробляючи стратегічні та тактичні плани розвитку. Вигоди від здійснення цієї функції:
 - 1) координуються зусилля персоналу шляхом визначення спільної мети для організації в цілому та її підрозділів;
 - 2) здійснюється планомірна підготовка організації до змін;
 - 3) керівництво долає умови невизначеності прогнозуванням змін у майбутньому зовнішнього середовища;
 - 4) змінюється система мислення керівників – менеджери починають мислити активно, заперечуючи пасивну поведінку.

Організація як функція менеджменту – це процес створення структури підприємства, яка дає можливість людям ефективно працювати для досягнення спільної мети.

Мотивація – сила, що спонукає особу до дії. *Мотив* – це внутрішнє спонукання, імпульс або намір, який змушує людину щось робити або поступати

певним чином. Основним завданням цієї функції є створення такої мотиваційної системи, при якій персонал продуктивно виконує роботу відповідно до делегованих йому обов'язків згідно з планами організації.

Контроль – це процес забезпечення досягнення організацією своєї мети. Ця функція передбачає: 1) подолання невизначеності. При виникненні певних обставин, які протидіють досягненню поставлених цілей (зміна законів, соціальних цінностей, конкурентна боротьба) повинен існувати механізм оцінювання цих обставин та їх впливу на організацію; 2) запобігання кризовим явищам. Постійний аналіз проблем, що виникають, дозволить уникнути проблем глобального характеру. Функція контролю дозволяє виявити проблеми та скоригувати діяльність організації до того часу, поки ці проблеми переростуть у кризу; 3) підтримування успіху. Контроль допомагає виявити успішні операції та дії, що дає можливість краще адаптуватись до змін у зовнішньому середовищі.

Виходячи із функцій менеджменту, ми повинні сказати про одну із основних функцій менеджменту – *організацію*. Для того щоб організаційна система почала працювати, насамперед потрібно сформувати служби та виробничі підрозділи цієї системи. Формування цих служб проходить такі *етапи*:

- 1) аналіз існуючої системи менеджменту (завдань, цілей, функцій, комунікацій тощо);
- 2) обґрунтування завдань та цілей майбутньої поведінки організаційної системи, обсягу виробничих та управлінських функцій;
- 3) вивчення вимог до формування служб організаційної системи;
- 4) вивчення ступеня участі служб у вирішенні завдань та досягненні цілей;
- 5) величини змінних та постійних затрат часу на вирішення завдань та реалізацію функцій;
- 6) визначення чисельності апарату управління, необхідної для забезпечення ефективного функціонування організаційної системи та формування служб;
- 7) обґрунтування схем внутрішньо-системних комунікацій.

Існують такі *правила формування служб* у виробничих підрозділах:

- 1) *розумної ієрархії* передбачає встановлення оптимальної кількості ступенів управління, а також чіткого розподілу завдань, функцій, відповідальності і повноважень у системі менеджменту;
- 2) *організаційного розподілу* – потребує спеціалізації однорідних функцій і закріплення їх здійснення за певними суб'єктами діяльності;
- 3) *еластичності* – це оптимальне співвідношення між централізацією і децентралізацією, свободою дій та адміністративним централізованим втручанням;
- 4) *стійкості* – передбачає забезпечення стійкості систем у процесі змін зовнішнього та внутрішнього середовища, її адаптивність;
- 5) *безперервного вдосконалення* – система менеджменту постійно вдосконалюється з розвитком організаційного формування, зміною його параметрів майбутньої поведінки;

- 6) *прямої підлеглості* – суб'єкт діяльності повинен підпорядковуватись одній особі і від неї отримувати завдання;
- 7) *винятковості* – це передавання питань для прийняття рішень на вищій ступені управління повинно мати винятковий характер;
- 8) *відповідальності* передбачає формування центрів відповідальності у місцях вирішення завдань та прийняття рішень;
- 9) *контролю* – кожний керівник може ефективно здійснювати контрольну функцію лише в межах своєї діяльності і за певної кількості підлеглих;
- 10) *рівноваги* – оптимальне співвідношення між централізацією і децентралізацією, регулюванням та саморегулюванням;
- 11) *гнучкості* – система менеджменту повинна бути гнучкою, своєчасно реагувати на ситуації, що виникають;
- 12) *ефективності* – система повинна бути економічною і результативною, соціально орієнтованою, забезпечувати ефективне функціонування організаційної системи.

Для формування та діяльності будь-якої служби на будь-якому підприємстві повинні бути розроблені *такі документи*:

- 1) *положення про підрозділи (служби) апарату управління* – регламентує стосовно кожного з них структурну побудову і порядок роботи, основні завдання, склад і розміри, ступінь організаційної та виробничої самостійності, права і відповідальність, характер виробничих та економічних взаємовідносин з іншими підрозділами. Положення включає загальну частину, функції, права і відповідальність кожного з підрозділів;
- 2) *другий обов'язковий документ – посадові інструкції*. Вони надають можливість ефективно розподіляти обсяг функцій кожного підрозділу між його працівниками, налагоджувати їхнє співробітництво. Інструкції повинні забезпечувати: а) додержання принципу єдиноначальності та персональної відповідальності за керівництво дорученою ділянкою; б) органічний зв'язок між підрозділами підприємства; в) чітку систему підлеглості та підпорядкованості; г) умови для вирішення виробничих питань на найнижчому рівні управління, тобто наближення оперативного управління до виробництва; д) оптимальну кількість керованих об'єктів та виконавців.

На початку посадової інструкції зазначається: а) точна назва посади і структурного підрозділу, до якого вона входить; б) кому працівник підпорядковується за посадою; в) хто здійснює методичне керівництво посадою; г) особи, що безпосередньо підпорядковані даному працівникові; д) хто заміщає його в період відсутності і кого він заміщає; е) порядок призначення на посаду та звільнення з неї; є) основні психологічні якості працівника, його професійні знання.

У розділі “Основні обов'язки” подано перелік і обсяг обов'язків працівника відповідно до посадового положення, кваліфікації та досвіду роботи, розкриваються особливості виконання окремих функцій, рекомендуються прогресивні способи виконання окремих операцій та робіт, застосування

сучасних засобів оргтехніки, встановлюються функціональні зв'язки робітника із суміжними посадами (кому і які дані подає в які строки, хто йому подає дані).

У розділі “Відповідальність” регламентується персональна відповідальність посадової особи за виконання покладених на неї обов'язків, додержання вимог техніки безпеки, охорони праці, комерційної таємниці.

У заключній частині інструкції зазначаються моральні й матеріальні форми стимулювання.

До службових інструкцій додаються схеми інформаційного забезпечення із зазначенням видів інформації, джерел, часу й періодичності їх надходження, кількісних параметрів.

Організаційні структури та структури управління.

Категорія *структура* відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого. Стосовно системи структура є показником її організованості.

Організаційна структура – це конструкція організацій, на основі якої здійснюється управління фірмою. Ця конструкція охоплює два аспекти:

- 1) канали влади та комунікації між різними адміністративними службами та працівниками;
- 2) інструкцію, яка передається цими каналами.

Організаційна структура управління – категорія менеджменту, яка відображає організаційний бік відносин управління і становить єдність рівнів і ланок управління у їх взаємозв'язку.

Ланка управління – відокремлений орган (працівник), наділений функціями управління, правами для їх реалізації, визначеною відповідальністю за виконання функцій та використання прав.

Рівень управління – сукупність ланок управління на певному щаблі ієрархії управління. Рівні управління, поєднуючи різні ланки, характеризують рівень концентрації управління і послідовність підпорядкування одних ланок іншим зверху донизу.

Основні елементи організаційної структури управління:

- 1) склад та сфера функцій управління;
- 2) кількість працівників для реалізації кожної управлінської функції;
- 3) професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління;
- 4) склад самостійних структурних підрозділів;
- 5) кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними;
- 6) інформаційні зв'язки.

Органи структури мають відповідати таким *вимогам*:

- 1) *адаптивність* – здатність пристосовуватись до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі;
- 2) *гнучкість, динамізм* – здатність реагувати на зміну попиту, вдосконалення технології виробництва, появи інновацій;
- 3) *адекватність* – постійна відповідність організаційної структури параметрам керованої системи;

- 4) *спеціалізація* – функціональна замкнутість структурних підрозділів, обмеження та конкретизація сфери діяльності кожної керуючої ланки;
- 5) *оптимальність* – раціональні зв'язки між ланками та рівнями управління;
- 6) *оперативність* – недопущення безповоротних змін у керованій системі під час прийняття рішень;
- 7) *надійність* – гарантованість передачі достовірної інформації;
- 8) *економічність* – відповідність витрат на утримання органів управління можливостям організації;
- 9) *простота* – легкість для персоналу розуміння та пристосування до форми управління та їх участь у реалізації мети організації.

На побудову організаційної структури впливають такі *фактори управлінської діяльності*:

- 1) співвідношення лінійної, функціональної та інших форм організації управління виробництвом;
- 2) співвідношення централізованих та децентралізованих форм управління;
- 3) рівень спеціалізації управлінських робіт;
- 4) філософія вищого керівництва;
- 5) рівень механізації та автоматизації управлінських робіт;
- 6) кваліфікація працівників та ефективність їхньої праці;
- 7) рівень відповідності структури апарату управління ієрархічній структурі виробництва.

Теорія менеджменту виділяє два класи організаційних структур управління виробництвом:

бюрократичні (механістичні) організаційні структури, які характеризуються високим рівнем розподілу праці, розвинутою ієрархією управління ланцюгом команд, наявністю великої кількості правил і норм поведінки персоналу, підбором кадрів за діловими та професійними якостями;

адаптивні (органічні) організаційні структури – розробляються та впроваджуються в життя з метою забезпечення можливостей реагувати на зміни зовнішнього середовища та впроваджувати нову наукомістку технологію.

Першим типом організаційних структур бюрократичного класу є *лінійна структура управління*. Вона характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління, і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та виробленням управлінських дій в одній ланці управління.

Переваги цієї структури: 1) вставлення чітких і простих зв'язків між підрозділами; 2) єдність і чіткість розпоряджень; 3) узгодженість дій виконавців; 4) підвищення відповідальності керівника за результати діяльності очолюваного ним підрозділу; 5) оперативність у прийнятті рішень; 6) отримання виконавцями пов'язаних між собою розпоряджень та завдань, які забезпечені ресурсами; 7) особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу.

Недоліки структури: 1) високі вимоги до керівника, його знань та досвіду; 2) перевантаження керівника інформацією, великий потік документації, безліч

контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями; 3) відсутність спеціалістів з окремих функцій управління; 4) невідповідність зростаючим вимогам сучасного виробництва.

На практиці ці структури використовуються на малих та середніх підприємствах, які здійснюють нескладне виробництво однорідної продукції.

Наступним типом організаційних структур бюрократичного класу є *функціональна структура управління*. Суть її полягає в тому, що кожний орган управління (або виконавець) спеціалізується на виконанні окремих видів діяльності. Виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції є обов'язковим для виробничого підрозділів.

Переваги функціональної структури управління: 1) висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій; 2) розширює можливості лінійних керівників у питаннях стратегічного управління виробництвом, передання ряду функцій спеціалізованим ланкам; 3) створює можливість централізовано контролювати стратегічні результати; 4) відповідає стратегії; 5) підвищує ефективність управління там, де завдання є повсякденними та повторюваними; 6) легко реагує на потреби практики створенням нових функціональних служб.

Недоліки функціональної структури управління: 1) труднощі у підтримуванні постійних зв'язків між різними функціональними службами; 2) відсутність взаєморозуміння та єдності дій між працівниками функціональних служб різних виробничих відділень фірми; 3) зменшення рівня відповідальності виконавців за роботу через подвійне підпорядкування; 4) порушення принципу єдиноначальності; 5) виникнення проблеми функціональної координації, можливість між функціонального суперництва, конфліктів; 6) формування вузької точки зору менеджменту та вироблення дрібних, часткових рішень; 7) перенесення відповідальності за прибуток на вищі рівні управління; 8) випадки неправильного визначення пріоритетів організації функціональними спеціалістами; 9) "вбивається" підприємницька ідея, прагнення до змін.

Лінійно-функціональна структура управління – це поєднання лінійної та функціональної структури. В цій структурі функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців; вони готують рішення для лінійного керівника, який здійснює прямий адміністративний вплив на виконавців. Комбіновані структури забезпечують такий розподіл праці, при якому лінійні ланки управління повинні приймати рішення та контролювати, а функціональні – консультувати, інформувати, організовувати, планувати.

Переваги лінійно-функціональної структури управління: 1) висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій; 2) відповідність структури до стратегій; 3) поєднання принципу спеціалізації управління з принципом єдності керівництва.

Недоліки лінійно-функціональної структури управління: 1) не завжди є гнучкими при вирішенні нових завдань; 2) ускладнена між функціональна координація діяльності щодо впровадження нових програм; 3) ускладнена реалізація внутрішньовиробничих конструкторських, технологічних новинок без

залучення керівників вищої ланки; 4) надмірний розвиток системи взаємодії по вертикалі.

Продуктивний тип передбачає створення в структурі фірми самостійних господарських підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво та збут конкретних видів продуктів однієї або ж одного продукту.

Ця структура найчастіше застосовується у великих диверсифікованих компаніях, які мають закордонні філіали. Виробниче відділення не створює відмінностей в управлінні своїми та зарубіжними філіалами. Функціональні служби відділень підтримують зв'язок із центральними службами, отримуючи від них вказівки щодо проведення єдиної політики та координації діяльності в межах фірми в цілому.

Переваги цієї структури: 1) створення логічних і дієвих засобів децентралізації влади; 2) чітка система підзвітності менеджерів підрозділів за прибутки (збитки); 3) здатність швидко реагувати на зміну умов конкуренції, технології, попиту; 4) поліпшення координації роботи; 5) наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня.

Недоліки структури : 1) дублювання функції на рівні корпорації і підрозділу; 2) збільшення витрат на утримання персоналу; 3) проблематичність встановлення оптимального рівня децентралізації; 4) автономія підрозділів може блокувати досягнення вигоди стратегічного поєднання; 5) наявність випадків надмірної конкуренції між підрозділами за ресурси та увагу корпорації.

Суть *регіонального типу* організаційної структури управління виробництвом полягає в тому, що відповідальність за всю діяльність компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Очолює такий регіональний підрозділ віце-президент, який підпорядковується безпосередньо вищій адміністрації компанії і здійснює свою діяльність у тісному контакті з усіма центральними службами. Підрозділи можуть бути виробничими підрозділами і бути центрами прибутку, а можуть бути оформлені як дочірні компанії, формуючи таким чином центри відповідальності та прибутку.

Регіональна структура управління виробництвом використовується компаніями, які виробляють продукцію обмеженої номенклатури та орієнтовані на широкі ринки збуту і конкретного споживача.

Переваги цієї структури: 1) створення можливостей пристосування стратегії до потреб кожного ринку; 2) перенесення відповідальності за прибуток на нижчі рівні управління; 3) поліпшення функціональної координації всередині цільового ринку; 4) наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня.

Недоліки структури: 1) проблематичність підтримання загального іміджу фірми в умовах стратегічної свободи; 2) збільшення кількості рівнів управління; 3) можливість дублювання функцій на стратегічному та місцевому рівнях; 4) проблематичність формування політики одноманітності; 5) труднощі в координації діяльності по країні та по продукту.

Найбільш відомими типами адаптивних структур управління є *матрична* та *конгломератна структури управління*. Вперше матрична структура управління була застосована в 30-х роках фірмами, продукція яких мала короткий життєвий рівень. Ця структура утворюється шляхом суміщенням структур двох типів: лінійної та програмно-цільової.

Відповідно до лінійної структури (по вертикалі) будується управління окремими сферами діяльності, такими як НДР, виробництво, збут, постачання. Відповідно до програмно-цільової структури (по горизонталі) організовується управління програмами та проектами. За цієї структури управління керівник програмами працює з безпосередньо не підпорядкованими йому спеціалістами, які залежать від лінійних керівників. Він в основному визначає, що і коли повинно бути зроблено з конкретної програми. Лінійні керівники вирішують, хто і як виконуватиме ту чи іншу роботу. При переході до матричної структури найбільший ефект досягається на великих підприємствах і багатьох заводських комплексах, які виробляють складну продукцію.

Переваги цієї структури: 1) достатня увага кожному із стратегічних пріоритетів; 2) можливість одночасно впроваджувати різні типи стратегічної ініціативи; 3) створення умов для прийняття рішень за критеріями найбільшої вигоди для організації; 4) заохочення кооперації, координації споріднених видів діяльності; 5) значна активізація діяльності керівників і працівників управлінського апарату; 6) розподіл функцій управління між керівниками, відповідальними за високі кінцеві результати (керівники проектної групи), та керівниками, відповідальними за забезпечення повного використання ресурсів (начальники функціональних підрозділів); 7) забезпечення гнучкості та оперативності маневрування ресурсами при виконанні кількох програм у межах однієї фірми.

Недоліки структури: 1) труднощі в утримуванні балансу між двома лініями влади; 2) можливість нераціональних витрат часу на комунікації; 3) проблематичність оперативного вирішення проблем через необхідність досягнення спільної думки з багатьма людьми; 4) сприяння розвитку організаційної бюрократії та послаблення дієвого підприємництва; 5) громіздкість та складність комунікаційного процесу.

Конгломератна структура управління є прикладом структур адаптивного класу. Ця структура не має сталої форми. Фірма сама обирає ту структуру, яка найбільше відповідає вимогам, які склалися на місцевих ринках. Керівництво вищої ланки корпорації відповідає за довгострокове планування, вироблення політики, а також за координацію та контроль дій у межах усієї організації. Цю групу оточує ряд фірм, які, як правило, є незалежними економічними одиницями. Ці фірми майже повністю автономні відносно прийняття оперативних рішень. Ця структура дуже популярна серед підприємців в науково містких галузях.

Переваги цієї структури: 1) високий рівень децентралізації влади; 2) можливість швидкої диверсифікації з мінімальними порушеннями існуючих у конгломераті зв'язків; 3) наявність мінімальної залежності між фірмами, що входять до складу конгломерату.

Недоліки: 1) проблематичність дотримання загального іміджу в умовах достатньої свободи; 2) автономію підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання.

Для побудови або раціоналізації діючих організаційних структур існує система *принципів формування організаційної структури управління:*

- 1) *принцип єдності мети* – передбачає наявність чітко сформованої мети або цілей фірми;
- 2) *принцип первинності функцій і вторинності структури:* побудова організаційної структури повинна ґрунтуватися на виявленні складу та змісту функцій управління;
- 3) *принцип функціональної замкнутості підрозділів апарату управління:* коло завдань для кожного структурного підрозділу повинно чітко орієнтуватися на досягнення мети управління з відповідної функції;
- 4) *простота організаційної структури;*
- 5) *принцип єдності розпорядництва:* працівник повинен отримувати накази лише від одного начальника;
- 6) *визначення оптимальної норми керованості:* кількість підлеглих, що підпорядковані одному керівникові, повинна бути обмеженою. Кількість підлеглих більша на нижчих рівнях менеджменту і менша на вищих (оскільки керівник нижчої ланки вирішує однорідні проблеми, а вищої ланки – більш різноманітні);
- 7) *установлення оптимального співвідношення централізованих і децентралізованих форм управління.* Рівень децентралізації регулюється рядом чинників, такими як розмір компанії, масштаби проектів, однорідність робіт, філософія вищого керівництва;
- 8) *принцип зворотного зв'язку* – це забезпечення можливості здійснення постійного контролю за результатами діяльності.

Маркетинг, як правило, пов'язують з ринковою діяльністю підприємства. Існує безліч трактувань поняття маркетингу, що зумовлено специфікою і масштабами проблем, які розв'язуються в процесі виробництва, збуту, реклами, технічного обслуговування і т. д. Найбільш поширені такі визначення:

„*Маркетинг* – це соціальний і управлінський процес, за допомогою якого окремі особи і групи осіб задовольняють свої потреби за допомогою створення товарів і споживачів цінностей і взаємно обміну ними” (Ф. Котлер).

„*Маркетинг* являє собою процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізацію ідей, товарів і послуг за допомогою обміну, що задовольняє мету окремих осіб і організацій” (Американська асоціація маркетингу).

„*Маркетинг* – це соціальний процес, спрямований на задоволення потреб і бажань людей і організацій шляхом забезпечення вільного конкурентного обміну товарами і послугами, що становлять цінність для покупця” (Ж.-Ж. Ламбен).

„*Маркетинг* – це аналіз, планування, реалізація і контроль за втіленням комплексу маркетингових рішень щодо продукту фірми, його ціни, системи

просування і розподілу, а також надій і сподівань фірми, тобто це ключ до досягнення цілей і завдань, що виникають перед фірмою, яка прагне завоювати цільовий ринок” (А. Павленко, В. Войчак).

Основні поняття маркетингу:

нестаток – це почуття недостачі, що відчувається людиною;

потреба – відсутність чого-небудь для забезпечення життєдіяльності людини, суспільства;

запити – потреби людини, підкріплені її купівельною спроможністю;

попит – бажання і можливість споживача купити товар або послугу у певний час і в певному місці;

товар – це сукупність атрибутів, за допомогою яких покупець може задовольнити певну потребу через купівлю-продаж і використати для споживання;

послуга – нематеріальний вид суспільно корисної діяльності, здійснюваної за певну плату (консультації, навчання, перевезення пасажирів тощо);

споживча цінність – це оцінене судження покупця про здатність товару задовольнити його потреби; визначається як різниця між загальною цінністю продукту і його загальними витратами. Загальна цінність для споживача – це сукупність вигід, які він очікує одержати, здобуваючи продукт. Загальні витрати – сума витрат, які понесе споживач при покупці і використанні продукту;

задоволення споживача – сукупність збігу властивостей товару, які об’єктивно сприймає клієнт, з очікуваннями, пов’язаними з цим товаром.

купівля – процес придбання товару чи послуги на ринку, що включає дві основні операції: обмін і угоду. Це результат придбання права власності на товар або послугу, що цікавлять покупця;

обмін – акт одержання від будь-кого бажаного об’єкта з пропозицією чого-небудь натомість;

угода – це торговельна операція між зацікавленими сторонами у здійсненні процесу купівлі-продажу товару або послуги; комерційний обмін цінностями між зацікавленими сторонами; *ринок* – сукупність існуючих або потенційних продавців і покупців, які здійснюють операції з купівлі-продажу певних товарів або послуг;

ринок продавця – має місце тоді, коли попит значно перевищує пропозицію, а організація збуту не потребує значних витрат. Фірма в цих умовах орієнтується на свої виробничі потужності і робить товар, який не відображає вимог покупців щодо якості, сервісу і дизайну товару;

ринок покупця являє собою таку ситуацію на ринку, коли покупець формує умови взаємодії з продавцем (виробником), що змушує виробника докладати зусиль для реалізації виробленої продукції, звертати увагу на асортимент, інновацію, якість, дизайн і умови постачання, до- і післяреалізаційне обслуговування покупця товару.

Провідний американський теоретик з проблем управління П. Друккер підкреслював, що *мета маркетингу* – зробити зусилля щодо збуту

непотрібними. Його мета – так добре пізнати й зрозуміти клієнта, що товар або послуга будуть обов’язково потрібні останньому і продаватимуть самі себе.

Основні *принципи маркетингу*:

- всебічне і глибоке пізнання ринку, зростаючих запитів споживачів;
- пристосування до ринку, випуск товарів, що відповідають попиту; - вплив на ринок, активне формування попиту через рекламу; - виготовлення нових товарів „створення” споживачів.

Цілі маркетингу поєднуються у п’ять груп:

- 1) *ринкові* (частка на ринку, завоювання ринку, виявлення перспективних ринків);
- 2) *маркетингові* (створення іміджу фірми, заходи щодо формування суспільної думки, обсяг продажів, обсяг прибутку, конкурентна боротьба);
- 3) *структурно-управлінські* (удосконалення структури керування);
- 4) *забезпечуюча* (цінова політика, стимулювання збуту, споживчі властивості товару, параметри руху товару); 5) *контроль діяльності*.

Маркетингова фірма всю свою діяльність підпорядковує задоволенню потреб клієнтів (покупців), одержуючи прибуток саме завдяки створенню і підтриманню споживацького попиту.

Таким чином, основою для досягнення цілей фірми – одержання прибутку – є орієнтація всієї господарської діяльності на потреби споживача та їх задоволення.

Тема 8. МАКРОЕКОНОМІЧНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

- 8.1. Циклічність розвитку економіки.
- 8.2. Безробіття та зайнятість.
- 8.3. Інфляція. Причини інфляції в Україні.
- 8.4. Кейнсіанська теорія регулювання економіки та причини її виникнення.
- 8.5. Державне регулювання економіки: суб'єкти, об'єкти, мета та функції.
- 8.6. Методи державного регулювання економічних процесів.
- 8.7. Соціальна політика держави.

8.1. Циклічність розвитку економіки

Цикл ділової активності – це період часу між двома сусідніми вищими або нижчими точками економічної кон'юнктури.

Економічна кон'юнктура – це тимчасова ситуація на ринку.

Для характеристики економічної кон'юнктури застосовують ряд показників: валовий внутрішній продукт, рівень безробіття, інфляція, рівень особистих доходів, коливання національного доходу.

Всі показники можна розподілити на три групи:

- 1) *проциклічні* – це ті показники, які під час зростання економіки зростають, а під час спаду знижуються: ВВП, НД, інвестиційна активність;
- 2) *контрциклічні* – це показники, які під час спаду економіки зростають, а під час зростання спадають: інфляція, безробіття, кількість банкрутів;
- 3) *ациклічні* – це ті показники, на динаміку яких загальна економічна кон'юнктура не впливає: експорт.

Вперше циклічність розвитку економіки досліджувала марксистська школа. За Марксом, існує 4 фази циклу:

- 1) *криза* – головна фаза економічного циклу, що супроводжується різким скороченням обсягів виробництва, зростанням безробіття, накопиченням товарів у сфері торгівлі тощо і продовжується до встановлення відносної ринкової рівноваги;
- 2) *депресія* – застій у розвитку народного господарства, в межах якого відбуваються поступове відновлення перерваних кризою зв'язків, переливання капіталу у перспективніші галузі, починається масове оновлення основного капіталу;
- 3) *пожвавлення* – зростання виробництва в обсягах, які були досягнуті перед кризою. Починає зростати попит на засоби виробництва та робочу силу, відновлюється економічне зростання, збільшуються прибуток і заробітна плата. В суспільній свідомості живе сподівання на краще.
- 4) *піднесення* – швидке зростання виробництва, яке супроводжується скороченням безробіття, розширенням обсягів кредиту та ін., внаслідок чого економіка виходить на рівень, який перевищує попередні рівні.

Види циклів:

- 1) *мали* (цикли Кітчина) – тривають 2–4 роки. Ці цикли, як правило, відбуваються під час оновлення кон'юнктури товарів і базуються на зміні величини запасів;
- 2) *середні* (цикли Жуглара) – тривають 7–12 років і основною причиною їх виникнення є активність інвестиційного процесу, тобто поліпшення чи погіршення інвестиційного процесу призводить до зростання чи спаду основних макроекономічних показників;
- 3) *будівництва* (цикли Кузнеца) – тривалість їх становить 20 років. Теорія цих циклів ґрунтується на тому, що збільшення капітальних вкладень у приватне житлове будівництво призводить до збільшення ВВП;
- 4) *довгі* (цикли Кондратьєва) – тривають 40–60 років. Матеріальною основою є зміна базових технологій. Під час таких циклів порушуються три основні рівноваги:
 - а) ринкова рівновага між попитом і пропозицією, коливання – тривалістю 3–5 років;
 - б) рівновага, в яку приходять макроекономічна система під час міжгалузевого переливу капіталу, коливання – тривалістю 7–12 років;
 - в) рівновага запасів основного капіталу.

Антициклічне регулювання економіки – це свідомі і цілеспрямовані дії держави, а частково – могутніх корпорацій і наднаціональних органів на промисловий цикл з метою зменшення циклічних криз, стабілізації господарської кон'юнктури і темпів економічного зростання. Найважливішу роль у цьому регулюванні відіграє держава.

В основі антициклічного регулювання лежить антикризове регулювання, яке включає такі методи:

- проведення жорсткої грошово-кредитної політики, що полягає у зниженні відсоткової ставки за кредитами (під час депресії і кризи держава знижує ставку відсотків і здешевлює кредит. Це зумовлюється тим, що встановлена центральним банком норма відсотка впливає на розмір відсотків, за якими банки надають позики своїм клієнтам). Перевага – дуже оперативне застосування, але важливо точно визначити час підвищення чи зниження відсоткової ставки;
- розширення інвестиційної діяльності – держава у фазах кризи і депресії знижує ставки оподаткування прибутків та зарплати, надає пільги за умов прискореного списання вартості основних фондів, що є засобом стимулювання інвестицій у недержавний сектор економіки. Під час кризи уряд збільшує обсяг прямих капіталовкладень, насамперед у галузях економічної і соціальної інфраструктури. У фазі піднесення держава збільшує податки, відсоткові ставки, скасовує податкові пільги, зменшує обсяги прямих вкладень, що послаблює суперечність між виробником і споживачем, згладжує різкі коливання при переході від однієї фази промислового циклу до іншої.

Антициклічне регулювання здійснюється економічними і адміністративними методами.

До адміністративних методів відносять: зміну законодавства, амортизаційних правил, прийняття нових законів про податки або поправок до діючих директивних документів центрального уряду.

Окрім цього, держава проводить уніфіковану промислову, структурну, податкову, амортизаційну та іншу форму політики, що є важливим фактором антициклічного регулювання.

8.2. Безробіття та зайнятість

Безробіття – соціально-економічне явище, за якого частина працездатного населення не може знайти роботу, стає відносно надлишковою, поповнюючи резервну армію праці.

За визначенням Макконала і Брю, *безробіття* – це неспроможність держави забезпечити всіх бажаючих робочими місцями. Є такі види безробіття

- 1) *технологічне* – спричинене витісненням працівників внаслідок впровадження нової, переважно автоматизованої техніки;
- 2) *фрикційне* – пов'язане з плинністю робочої сили, зумовленої її професіональними, віковими та регіональними переміщеннями. Виникає внаслідок зміни роботи чи переїзду на інше місце проживання. Цей вид безробіття триває до 2-х тижнів;
- 3) *структурне* – зумовлене структурними змінами в економіці, що спричиняють невідповідність між галузями економіки і професійною підготовкою найманих працівників. Виникає внаслідок розвитку технологій. Структурне безробіття більш довготривале і потребує перекваліфікації безробітного;
- 4) *циклічне* – спричинене спадом економічної кон'юнктури всередині країни – економічними циклами і насамперед кризами;
- 5) *конверсійне* – зумовлене закінченням військових дій, значним скороченням виробництва військ кової продукції;
- 6) *регіональне* – пов'язане з недостатнім розвитком промисловості в окремих регіонах, наявністю в них надлишку робочої сили тощо;
- 7) *інституційне* – цей вид безробіття пов'язаний із недосконалою організацією роботи самого ринку праці, тобто відсутність інформації за регіональними ринками праці не дає можливості ефективно розподіляти трудові ресурси по регіонах;
- 8) *добровільне* – в кожній країні існує прошарок людей, які не бажають працювати через ряд психологічних причин.

Природний рівень безробіття – це сума фрикційного та структурного безробіття, при чому циклічне безробіття дорівнює 0. Природний рівень безробіття – це той рівень, при якому виробляється потенційний ВВП.

Закон Оукена: якщо фактичний рівень безробіття перевищує природний рівень безробіття на 1%, то країна втрачає 2,5% ВВП.

Технологічна концепція безробіття виникла в середині 50-х років ХХ ст. Згідно з нею, причиною безробіття є прогрес техніки, технічні зміни у виробництві, особливо раптові. Боротися з безробіттям, на думку її авторів, можна лише через обмеження технологічного прогресу, його сповільненням.

Кейнсіанська теорія безробіття причиною безробіття називає недостатній попит на товари, що зумовлено схильністю людей до заощадження та недостатніми стимулами до інвестицій. Кейнсіанці переконані, що ліквідувати безробіття можна, якщо держава стимулюватиме попит та інвестиції.

Монетаристська концепція безробіття пояснює його високим рівнем заробітної плати: щоб знизити безробіття, слід зменшити заробітну плату. Неокласична школа вважає безробіття природним явищем.

Марксистська теорія безробіття посиляється на закономірності капіталістичного способу виробництва, насамперед закони конкурентної боротьби, які змушують капіталістів збільшувати інвестиції, вдосконалювати техніку. Це спричиняє відносне збільшення витрат на засоби виробництва порівняно з витратами на робочу силу, що й зумовлює зростання органічної будови капіталу та збільшення безробіття. Останнє також пов'язане з циклічними процесами нагромадження капіталу й особливостями відтворення.

Сучасні методи боротьби з безробіттям:

- 1) зменшення робочого дня і робочого тижня;
- 2) підписання угод між роботодавцями, профспілками та державою про стабільність зарплати;
- 3) державне фінансування підприємств та фірм, які надають робочі місця поза необхідною нормою.

8.3. Інфляція. Причини інфляції в Україні

Інфляція – це невідповідність між грошовою та товарною масою, яка виражається у піднятті цін; або: *інфляція* – це здешевлення національної валюти, яке призводить до зростання цін на всі товари. Види інфляцій:

за темпами її розвитку:

- 1) *повзуча* – до 10% за рік;
- 2) *галопуюча* – від 10 до 100 % за рік;
- 3) *гіперінфляція* – від 100 до 1000 % за рік;
- 4) *супергіперінфляція* – 50% за тиждень.

за причинами виникнення:

- 1) *інфляція витрат* – інфляція, яка спричинена збільшенням собівартості продукції, що призводить до підняття цін. Основні причини збільшення собівартості: а) застарілі технології всередині країни; б) зниження продуктивності праці; в) різке підняття цін на імпортовані ресурси.
- 2) *інфляція попиту* – інфляція, яка викликана перевищенням платоспроможного попиту над наявною пропозицією;
- 3) *інфляційні очікування;*

щодо прояву її в економіці: 1) прихована; 2) явна.

Причини інфляції в Україні в 1991–1995 років:

- 1) різка лібералізація цін надала можливість розвиватися інфляції (лібералізація – відсутність контролю над цінами);
- 2) дефіцит державного бюджету;

- 3) монополізація економіки України, збільшення витрат на імпортовані енергоносії, непрофесійність урядів;
- 4) чинники, які знаходяться поза економічною сферою (поза сферою грошового обігу).

Інфляція вимірюється показником – *індексом інфляції*.

Темп інфляції – дорівнює різниці індексу цін фактичного року та індексу цін попереднього року до індексу цін попереднього року, помножене на 100%.

Для підрахунку рівня інфляції можна також застосувати „правило 70”. Згідно з ним, поділивши число 70 на щорічний темп збільшення рівня цін, дізнаємося через скільки років ціна буде подвоєна.

8.4. Кейнсіанська теорія регулювання економіки та причини її виникнення.

Існування вільного (нерегульованого) ринку на початку ХХ ст. довело його неспроможність ефективно забезпечувати постійне виробництво товарів та послуг. Розширення виробництва, його глобалізація, призводить до того, що збій в одній ланці призводить до кризи в усій системі. Доказом цього стали економічні кризи, які почали виникати в 1825 році. Розуміння того, що держава повинна втручатись в вільну економіку, прийшло під час великої депресії 1929–1933 років. Це означало, що ринковий механізм виявився нездатним ефективно функціонувати з таких причин:

- 1) в економічній системі підприємств з’являються нові елементи, без яких вільна система вже існувати не може, але вони дуже дорогі для більшості підприємств (наукові відкриття, інформація);
- 2) зміни в системі продуктивних сил – в робочій силі, в навколишньому середовищі (екології), в засобах виробництва;
- 3) не спроможність системи вільної економіки рівномірно розподіляти виробництва за регіонами;
- 4) зміна спеціалізація, кооперування, концентрації виробництва (поява нових галузей);
- 5) ускладнення відносин власності, що викликає необхідність створення єдиної нормативної бази для всіх форм власності та всіх підприємств;
- 6) необхідність проведення єдиної політики економічного зростання держави;
- 7) неспроможність вільної ринкової економіки ефективно боротися з монополізмом, що призводить до заперечення існування ринку.

Саме з цих причин виникає нагальна потреба державного регулювання економіки. Наприкінці 30-х років виникає теорія державного регулювання, засновником якої стає *Джон Кейнс*. Надалі теорія державного регулювання дістала назву кейнсіанської теорії.

Основні заслуги цієї школи:

- 1) в ній уперше сформовано макроекономічний підхід до аналізу соціально-економічних процесів, згідно з яким економіка розглядається з точки зору всіх факторів, які на неї впливають;

- 2) вона вперше встановлює певні кількісно-якісні функціональні зв'язки між факторами, які впливають на економіку;
- 3) Кейнс у своїх працях доводить, що вільна конкуренція, еластичність цін та заробітної плати – це ті показники, які не притаманні економіці із соціальною спрямованістю;
- 4) теорія доводить, що рівновага на ринку досягається не автоматично, а випадково, оскільки зростання пропозиції відбувається швидшими темпами, ніж попиту;

5) Кейнс розробив власну теорію щодо виходу із стану економічної нерівноваги. Теорія Кейнса ґрунтується на двох основних, на думку автора, засадах: регулюванні сукупного попиту та регулюванні зайнятості. При цьому, на думку Кейнса, регулювання сукупного попиту слід проводити за такими *напрямами*:

- 1) збільшення приватних інвестицій (це зменшує відсоток, що здешевлює кредит, а це, в свою чергу, приводить до активізації підприємницької діяльності, завдяки чому зменшується безробіття);
- 2) найбільшим інвестором повинна стати держава. Державні видатки збуджують сукупний попит, вирівнюючи тим самим сукупний попит та пропозицію.
- 3) підвищення інвестиційного попиту підтримується зростанням споживанням населенням.

Основний недолік цієї теорії: Кейнс не враховував, що постійне зростання сукупного попиту обов'язково призведе до інфляційних процесів, що підтвердилось інфляційною кризою в західних країнах у 70-х роках.

8.5. Державне регулювання економіки: суб'єкти, об'єкти, мета та функції

Державне регулювання економіки – це комплекс форм та засобів централізованого впливу на розвиток економічних об'єктів і процесів для стабілізації економічної системи та її розширеного відтворення.

Найважливішими *напрямами державного економічно го регулювання* народного господарства, а отже, й встановлення рівноваги національного ринку, є:

- 1) регулювання системи продуктивних сил загалом, у том у числі кожного з її елементів (засобів праці, науки та ін.);
- 2) регулювання відносин економічної власності, в тому числі її окремих форм (акціонерної, державної та ін.);
- 3) регулювання техніко-економічних відносин, зокре ма процесу концентрації виробництва, його спеціалізації тощо;
- 4) регулювання організаційно-економічних відносин і передусім маркетингу.

Суб'єкти державного регулювання – це носії та виконавці господарських інтересів, насамперед соціальні групи, що відрізняються одна від одної за такими ознаками: майно, доходи, види діяльності, професії, галузеві та регіональні інтереси.

Насамперед, це наймані працівники (профспілки), власники підприємств (спілки підприємств та промисловців, політичні партії), фермери і земельні власники (латифундисти), управлінці (менеджери), акціонери, інвестори і т. д.

Об'єкти державного регулювання – це сфери, галузі економіки, регіони, а також ситуації, явища та умови соціально-економічного життя країни, де виникли або можуть виникнути проблеми, які не вирішуються автоматично. Об'єктами державного регулювання є: економічний цикл, секторна, галузева та регіональна структури народного господарства, умови нагромадження інвестиційного капіталу, зайнятість населення, грошовий обіг, платіжний баланс, ціни та умови конкуренції, підготовка та перепідготовка кадрів, навколишнє середовище, зовнішньоекономічні зв'язки. Ці об'єкти охоплюють макроекономічні процеси, господарський цикл, нагромадження капіталу в масштабах країни та ін.

До основних функцій держави належать: законотворча; гарант вільної та добросовісної конкуренції; підтримання національної валюти, а за необхідності – її емісія; захист національного виробника та проведення розумної зовнішньоторговельної політики; захист інтересів споживачів; виробництво суспільних товарів; компенсація зовнішніх витрат; стабілізація макроекономічних коливань, встановлення соціальних гарантій; розподіл та перерозподіл доходів.

8.6. Методи державного регулювання економічних процесів

До основних методів регулювання економічних процесів відносять: економічне регулювання; правове регулювання; адміністративне регулювання.

Економічне регулювання передбачає використання лише економічних важелів. Його поділяють на пряме (за допомогою державних закупівель товарів і послуг, державного цільового фінансування тощо) і непряме (за допомогою антициклічної, інвестиційної та інших форм політики).

Державне замовлення – це засіб прямого державного регулювання господарських зв'язків між державою-замовником та підприємством-виконавцем. Державне замовлення полягає у формуванні на контрактній основі складу та обсягів продукції, необхідних для державних потреб: розміщення державних контрактів на її поставку серед підприємств, організацій та інших суб'єктів господарської діяльності країни усіх форм власності.

Правове регулювання здійснюють внаслідок прийняття та вдосконалення правової бази (відповідного комплексу юридичних законів та поправок до них тощо).

Адміністративне регулювання передбачає використання заходів заборони (наприклад, заборона будівництва підприємств на певних територіях), дозволу (наприклад, дозволу державним підприємствам базових галузей промисловості займатися туристичним бізнесом) і примусу (примусове закриття четвертого блоку Чорнобильської АЕС). Основні інструменти адміністративного регулювання:

- 1) *ліцензії* – це спеціальні дозволи, які видаються СПД на здійснення окремих її видів, з метою захисту економічних інтересів держави, суспільства, його

членів як споживачів товарів і послуг. Складовим елементом ліцензування є перелік видів діяльності, які мають дозвільний статус;

- 2) *квоти* – визначають частку СПД у виробництві, споживанні, експорті, імпорті товарів та послуг. Квотування здійснюється з метою створення конкурентного середовища, захисту вітчизняного ринку та стабілізації цін на внутрішньому ринку;
- 3) *санкції* – це заходи держави, спрямовані на покарання суб'єктів ринку, які не виконують установлених правил діяльності. Прикладом можуть бути сплата неустойки, пені, штрафів за невиконання суб'єктами ринку певних зобов'язань, а також вилучення на користь державного чи місцевого бюджетів виручку від незаконної діяльності.
- 4) *норма* – це науково обґрунтована міра суспільно необхідних витрат ресурсів на виготовлення одиниці продукції заданої якості або це правила поведінки людей при здійсненні певних видів економічної діяльності;
- 5) *норматив* – це складова норми, яка характеризує кількість вироблених або використаних у споживанні товарів на будь-яку одиницю, наприклад на душу населення, на одиницю часу і т. д.;
- 6) *стандарти* – це єдині норми за типами, марками, параметрами, розмірами і якістю виробів, а також за величиною вимірювань, методами випробування та контролю, правилами пакування, маркування та зберігання продукції, технології виробництва. Об'єктами стандартизації є конкретна праця, норми та нормативи, вимоги, методи, терміни та позначення, які мають перспективу багаторазового використання і застосування у різних галузях господарства, а також у міжнародних економічних відносинах. Дотримання державних стандартів обов'язкові для всіх СПД.

Програмування національної економіки означає комплексний аналіз її стану, виявлення найважливіших проб лем, вирішення яких неможливе за допомогою ринкового механізму і корпоративної планованості, а також розроблення та реалізацію окремих стратегічних програм. Найдосконалішою формою таких програм є прийняття загальногосподарських планів терміном на 5 років, які щорічно коригуються. Такі плани-програми приймають у Японії, Франції, Нідерландах та в інших країнах. У Франції, наприклад, заходи щодо виконання п'ятирічного плану передбачають запровадження системи показників обсягів виробництва, динаміки національного доходу, модернізації промисловості та торгівлі, розвитку інфраструктури, наукових досліджень, підготовки робочої сили, житлового будівництва та ін. Виконання планів держава прагне підтримати конкретними фінансовими програмами, планами структурної перебудови економіки (розвиток галузей, які визначають науково-технічний прогрес, наприклад машинобудування, і “згортання” нерентабельних галузей, зокрема видобутку вугілля).

Важливими *методами державно-корпоративного регулювання* народного господарства є здійснення найважливіших форм економічної політики:

- науково-технічної;
- кредитно-грошової;

- амортизаційної;
- структурної;
- цінового регулювання.

Науково-технічна політика. Щоб послабити дію тенденції до гальмування корпораціями НТП і накопичення капіталу, держава активно стимулює розвиток НДДКР, науково-технічну політику. З цією метою держава будує великі науково-дослідні центри та лабораторії, а відтак передає їх монополіям, створює науко- та капіталомісткі галузі промисловості, фінансує інвестиційні проекти, патенти та ліцензії, урядові замовлення на НДДКР, готує наукові кадри.

Кредитно-грошова політика. Основними елементами грошово-кредитної політики є операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, регулювання рівня банківського відсотка, пряме регулювання банківських резервів, регулювання ризику й ліквідності банківських операцій.

Амортизаційна політика. Важливим методом державно-монополістичного регулювання економіки є амортизаційна політика уряду. Держава здійснює політику прискореної амортизації. З погляду нагромадження капіталу така політика означає зростання частки амортизації у внутрішніх джерелах нагромадження. Це дає змогу корпораціям приховувати значну частину прибутків від оподаткування, оскільки суми амортизаційних відрахувань не оподатковуються, а також внаслідок скорочення частки податків у прибутках (через прогресивний характер оподаткування меншої частки балансового прибутку). Водно час така політика значно прискорює інвестування, оскільки ці кошти не можуть витратитися на інші цілі, а отже, сприяє зростанню обсягів та ефективності виробничих потужностей, насамперед у монополізованому секторі економіки. Хоча політика прискореної амортизації сприяє поживленню процесу виробництва, за хронічної недовантаженості виробничих потужностей вона прискорює надмірне нагромадження основного капіталу.

Структурна політика. Під впливом НТР відбуваються важливі структурні зміни в економіці розвинутих країн, зокрема, скорочується частка матеріального виробництва у ВВП, а нематеріального – зростає. За НТР здійснюється глибоке взаємопроникнення цих сфер, що виявляється у створенні інформаційної технології, виникненні й інтенсивному розвитку гігантських індустріально-промислових комплексів, які забезпечують збирання, оброблення, систематизацію інформації та її передавання кінцевому споживачеві. У таких комплексах інформація, зв'язок і мікроелектроніка є невід'ємними складовими цілісної органічної системи. Споживачі мають доступ до будь-якої інформації через Інтернет навіть у домашніх умовах.

Цінове регулювання. Його здійснюють державні органи прямо й опосередковано. У першому разі держава встановлює ціни на акцизні товари, на продукцію базових галузей промисловості (вугілля, електроенергію та ін.), які переважно є державною власністю, надає державні субсидії, в тому числі цінові, встановлює договірні ціни на товари і послуги військового призначення тощо. У межах ЄС наддержавні органи встановлюють фіксовані ціни на сільськогосподарську продукцію, уніфікують транспортні тарифи, гармонізують

податки, соціальні виплати та ін., що свідчить про пряме й опосередковане наднаціональне регулювання цін.

8.7. Соціальна політика держави

В умовах ринкової економіки утвердження принципів соціальної справедливості проходить шляхом формування *системи соціального захисту*. Роль держави в цьому процесі полягає у встановленні на основі законодавства основних соціальних гарантій, нормативного регулювання механізмів їх забезпечення, а також безпосередніх функцій надання соціальної підтримки. Відповідно до статті 25 Декларації прав людини, сучасна правова держава повинна гарантувати право на такий рівень життя, який враховує забезпечення людей їжею, одягом, житлом, медичним обслуговуванням, необхідних для підтримки здоров'я, власного добробуту та сім'ї, і право на соціальне забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, старості або інших випадків втрати засобів до існування за незалежних від людини обставин.

Необхідно розмежовувати *заходи соціального захисту*, які стосуються всіх членів суспільства, і заходи, які адресовані окремим соціальним групам. До перших можна віднести такі заходи:

- 1) забезпечення системи ефективної зайнятості, підготовки та перепідготовки кадрів, яка дозволила б кожній людині знаходити застосування особистих здібностей;
- 2) організація ефективної системи формування доходів, при якій рівень одержуваної винагороди безпосередньо визначається кількістю і результатами роботи людини незалежно від сектора економіки;
- 3) макроекономічне регулювання процесу диференціації в доходах і особистому споживанні, яке може здійснюватися через податкову систему, формування єдиного споживчого ринку;
- 4) офіційне встановлення реального рівня прожиткового мінімуму як у грошовій формі, так і за споживчим кошиком;
- 5) захист інтересів споживача за допомогою різних соціально-економічних інновацій, пов'язаних з переходом від „ринку продавця” до „ринку покупця”.

Заходи допомоги окремим групам населення поширюються на:

- 1) працівників з фіксованими доходами, що поступають з державного бюджету;
- 2) ті групи населення, які з об'єктивних причин не можуть однаково з усіма конкурувати на ринку праці (пенсіонери, інваліди, безробітні, самотні матері та ін.).

Із названих двох напрямів проведення політики соціального захисту держава повинна віддавати перевагу насамперед заходам, які стосуються всіх членів суспільства.

У системі соціального захисту населення найважливішим елементом виступає *соціальне страхування*. Виділяють його 4 види:

- 1) пенсійне страхування;
- 2) медичне страхування;
- 3) страхування на випадок безробіття;

4) страхування від нещасних випадків на виробництві.

У розвинутих країнах *пенсійне та медичне страхування* здійснюється шляхом відрахувань від заробітної плати та прибутків в однакових частках. У США та Японії платежі на соціальне страхування становлять 7,5 і 7% середньої заробітної плати робітника.

Медичний страховий фонд формується на тристоронній основі: за рахунок працівника, підприємств і держави. Страхові виплати відбивають реальну ціну медичних послуг і здійснюються за рахунок цього фонду. Обов'язкове медичне страхування безплатно надає населенню основні види лікування. Кошти, що відраховуються підприємствами на медичне обслуговування, включаються до виробничих затрат і не оподатковуються. У країнах Заходу ставка страхового внеску в середньому становить 12% заробітної плати.

Страхування від безробіття надається із спеціальних страхових фондів. Розмір виплати залежить від тривалості періоду безробіття і від специфічних умов тієї чи іншої країни.

Важливою ланкою соціального захисту населення є *програми працевлаштування та перекваліфікації*. Особлива система працевлаштування існує для осіб, котрі не можуть на рівних брати участь у конкуренції на ринку праці. Це стосується насамперед інвалідів. Для них передбачається квотування робочих місць, державне фінансування виробництва, де працюють інваліди, пільгове оподаткування.

Другим елементом соціального захисту населення є *правове регулювання найманої праці*, яке здійснюється через законодавче встановлення мінімального рівня заробітної плати, пенсій, порядку укладення колективних договорів щодо умов праці, оплати робочої сили, соціального страхування, відпусток тощо.

При встановленні мінімального рівня заробітної плати в документах Міжнародної організації праці рекомендується враховувати потреби працівників та їхніх сімей, вартість життя, соціальні пільги, рівень інфляції, а також показники, які впливають на рівень зайнятості (наприклад, рівень продуктивності праці, кількість безробітних та ін.). Механізм установлення мінімальної заробітної плати (МЗП) у тій чи іншій формі використовується в усіх цивілізованих країнах, як правило, через механізми соціального партнерства та з урахуванням прожиткового мінімуму. За стандартами Європейської соціальної хартії, МЗП має становити 2–2,5 прожиткових мінімумів.

В Україні *мінімальна заробітна плата* розглядається як „державна соціальна гарантія”, розмір якої „встановлюється в розмірі, не нижчому за вартісну межу малозабезпеченості в розрахунку на одну особу” (Закон „Про оплату праці”, ст. 3.9). До цього часу мінімальна заробітна плата в обсязі прожиткового мінімуму не встановлювалася; мірою неоподаткованого мінімального доходу фізичних осіб не була, що можна розглядати як порушення законів „Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії” (ст.1 встановлює, що мінімальний розмір оплати праці має бути не нижчим від прожиткового мінімуму) та „Про прожитковий мінімум” (ст. 2) трактує поняття і розмір прожиткового мінімуму як базовий для визначення неоподаткованого мінімуму

доходу та встановлення мінімального розміру заробітної плати). *Прожитковий мінімум* – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Прожитковий мінімум на одну особу, а також для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення, щороку затверджується Верховною Радою України в законі про Державний бюджет України на відповідний рік. Розрахунки прожиткового мінімуму здійснюються, виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів України. Таких позицій, наприклад, для працездатних громадян у продуктивній групі налічується 42, непродовольчих товарів – 49, товарів загально сімейного вжитку – 49, послуг – 23.

Надзвичайно важливим елементом соціального захисту населення є *індексація грошових доходів населення* залежно від підвищення рівня споживчих цін, тобто захист доходів людей від інфляційного зростання цін. Світовий досвід індексування грошових доходів населення вказує на те, що цим заходом соціального захисту слід користуватися з великою обережністю, оскільки це може призвести до розкручування інфляційної спіралі.

Елементом соціального захисту є *соціальна допомога*, яка надається з державного і місцевого бюджетів найменш соціально захищеним громадянам у вигляді грошової допомоги, надання безкоштовного харчування, інших послуг, соціальної реабілітації, а також утримання соціально-культурних закладів для громадян, які не мають можливості користуватися цими послугами на комерційній чи страховій основі. Така система характерна для розвинутих країн і може існувати тільки на основі ефективної економіки.

Тема 9. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ТА МІСЦЕ УКРАЇНИ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

9.1. Світове господарство та його структура.

9.2. Форми міжнародних економічних відносин.

9.3. Глобалізація світогосподарських зв'язків та загально-цивілізаційні проблеми людства.

9.1. Світове господарство та його структура

Національна економіка будь-якої країни все більше залежить від функціонування світового господарства, яке має свої закономірності та проблеми розвитку.

Світове господарство – це сукупність національних господарств та економічних зв'язків між ними, що виникають на основі міжнародного поділу праці.

Сучасне світове господарство є цілісною системою, яка складалася поступово. Ця цілісність зумовлена рядом *факторів*:

- 1) прагнення народів світу вижити за умов нарощування ядерної зброї та загрози світового тероризму;
- 2) розвиток науково-технічного прогресу, що вимагає об'єднання зусиль для використання сучасних досягнень науки і техніки;
- 3) інтернаціоналізація господарського життя, тобто переростання процесу виробництва національних кордонів;
- 4) необхідність об'єднання зусиль країн для розв'язання глобальних проблем та для допомоги в екстремальних ситуаціях.

Ці фактори сприяють формуванню цілісного організму світового господарства.

Для того щоб визначити характерні риси національних господарств, вказати їхнє місце у світовій економіці, а також передбачити перспективи розвитку, проводять систематизацію або класифікацію країн світу. Єдиного підходу до класифікації країн, які входять до світового господарства, не існує. Структурувати світову економіку можна за різними критеріями.

Регіональний критерій передбачає виділення країн за географічним місцезнаходженням країн: європейські, азіатські і т.д.

Регіонально-економічний критерій означає розподіл не лише за географічною, а й за економічною ознакою країн у межах регіону, що мають спільні економічні інтереси: країни Західної Європи, країни Близького Сходу, країни Південно-Східної Азії.

Економічний критерій включає такі групи країн: а) *залежно від структури господарства* – аграрні, аграрно-промислові, промислово-аграрні, промислові країни; б) *залежно від рівня економічного розвитку*. – промислово розвинуті, або індустріальні, країни і країни, що розвиваються. Найпотужнішу групу серед розвинутих країн становлять країни Великої сімки (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Канада). Ці та ще 22 країни входять в

Організацію економічного співробітництва та розвитку. Серед країн, що розвиваються, виділяють три рівні економічного розвитку. Насамперед „нові індустріальні країни”, розвиток яких відбувався вже п’ятьма хвилями. До них відносять Аргентину, Бразилію, Туреччину, Китай, Індію. Критерії зарахування країн до НІК: частка промислової продукції у ВВП повинна становити 30% і більше, готові вироби в експорті – не менше 50%, дохід на душу населення – понад 8800 дол. До другої, проміжної групи, відносяться країни, які мають нижчі порівняно з НІК показники, та характеризуються значною диференціацією галузевих структур, соціальних верств населення та їх становища в суспільстві. До третьої групи належать найменш розвинуті країни. Вони мають вузьку, часто монокультурну структуру господарства, високий ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування. Критеріями зарахування країн до найменш розвинутих є: частка ВВП на душу населення не перевищує 400 дол. США; частка дорослого письменного населення – не більше за 20%; частка обробної промисловості у ВВП – не більше ніж 10 %.

Організаційний принцип передбачає групування країн за належністю їх до міжнародних економічних організацій та інститутів, наприклад, таких як Європейський Союз, Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі та ін.

Соціально-економічний принцип включає декілька показників: а) ВВП на душу населення; б) галузеву структуру національної економіки; в) динаміку економічного зростання; г) рівень інтеграції країни у світове господарство; д) показники економічної ефективності; е) рівень та якість життя населення (індекс людського розвитку).

Класифікацію країн, згідно з *індексом людського розвитку*, було запропоновано Програмою Розвитку ООН (ПРООН). Він включає рівень доходу на душу населення, тривалість життя, рівень освіти тощо. Останніми роками найвищий індекс людського розвитку мали Швеція, Норвегія, Канада.

Світове господарство у своєму розвитку пройшло декілька етапів.

Етап світової торгівлі – він починається в період великих географічних відкриттів XV–XVI ст., коли спостерігається зародження світового господарства, формування господарських зв’язків між країнами. Характерні ознаки першого етапу: а) абсолютна перевага зовнішньої торгівлі у міжнародних економічних зв’язках; б) нерівноправність відносин і нееквівалентність обміну; в) відсутність стійких зв’язків і правової основи регулювання міжнародних економічних відносин; г) часте використання насилля у міжнародних відносинах.

Етап іноземних інвестицій – починається з другої половини XIX ст. Особливості даного етапу: а) активний розвиток такої форми міжнародних зв’язків, як вивезення капіталу; б) вдосконалення форм зовнішньої торгівлі; в) виникнення нових форм зовнішньоекономічних зв’язків – міжнародна міграція робочої сили, науково-технічне співробітництво.

Етап економічної інтеграції – він починається з середини XX ст. Основні ознаки етапу: а) активний розвиток виробничої діяльності за кордоном на основі вертикальної і горизонтальної інтеграції; б) створення міжнародних економічних

організацій, що координують діяльність суб'єктів різних країн для досягнення спільної мети.

9.2. Форми міжнародних економічних відносин

Уся сукупність національних економік у єдиному світовому господарстві пов'язана рухом товарів, послуг та факторів виробництва (економічних ресурсів). На цій основі між країнами виникають *міжнародні економічні відносини*.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це система господарських зв'язків між країнами, що виникають у процесі розвитку міжнародного господарського обігу, обміну товарами та послугами, переміщення капіталів за межі національних кордонів, міжнародної міграції робочої сили.

Кожній економічній системі відповідає властивий їй *тип МЕВ*. Міжнародні відносини в період рабовласництва ґрунтувались на діяльності відносно великих торгових центрів у древніх містах і державах Риму, Греції, Єгипту та Індії, що підтримували зв'язки з оточуючими ці міста племенами. У цей період МЕВ не були стійкими. У період феодалізму міжнародні відносини, що були представлені в основному зовнішньою торгівлею, ґрунтувались на реалізації лишків сільськогосподарської продукції. При мануфактурному виробництві МЕВ набувають форми відкритого грабунку колоній з метою збагачення європейських держав. Вирішальним етапом розвитку міжнародних економічних відносин стало створення світового ринку.

Міжнародні економічні відносини формуються на основі інтернаціоналізації продуктивних сил, що виростає із міжнародного поділу праці МПП.

Міжнародний поділ праці – це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості. Країни, які зайняли вагомe місце у МПП, мають вищі темпи економічного розвитку. Яскравим прикладом є розвиток Японії, Німеччини, Південної Кореї та ін.

Фактори, які визначають розвиток МПП: 1) природно-географічні умови; 2) науково-технічний прогрес; 3) соціально-економічні умови.

Природно-географічні умови включають такі елементи: клімат, природні ресурси, розміри території, чисельність населення, економіко-географічне розташування. Протягом тривалого часу ці умови відігравали головну роль у міжнародному поділі праці. Розвиток *науково-технічного прогресу* привів до зменшення значення природно-географічних умов. У розвитку МПП значну роль стали відігравати переваги науково-технічних досягнень, рівень *соціально-економічного розвитку*, механізм організації національного виробництва та механізм організації зовнішньо-економічних відносин. Головним напрямом розвитку МПП стало розширення спеціалізації і кооперування виробництва, які є його формами і виражають його суть.

Під *міжнародною спеціалізацією* виробництва розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої концентрація однорідного виробництва збільшується

на базі диференціації національних виробництв, виділення у самостійні (відокремлені) технологічні процеси, в окремі галузі виготовлення продукції понад внутрішні потреби. Основними *формами* прояву *міжнародної спеціалізації* виробництва є *предметна, подетальна* (повузлова) та *технологічна* (постадійна) *спеціалізації*. Другим елементом у МПП є *міжнародне виробниче кооперування*, тобто об'єднання зусиль виробників декількох країн у випуску певних видів товарів для світового ринку. Коопераційні зв'язки проявляються на всесвітньому, міжгалузевому або внутрішньогалузевому рівнях. У міжнародній практиці виділяють три основні *форми кооперування*: а) здійснення спеціальних програм; б) договірна спеціалізація; в) створення спільних підприємств.

Основні *форми міжнародних економічних відносин*, через які проявляється функціонування системи світового господарства:

1. Міжнародна торгівля товарами та послугами.
2. Міжнародний рух капіталів.
3. Міжнародна міграція робочої сили.
4. Міжнародні валютні відносини.
5. Міжнародний обмін технологіями.
6. Міжнародна економічна інтеграція.

Міжнародна торгівля – торгівля між країнами, яка складається із ввезення (імпорту) та вивезення (експорту) товарів і послуг. Найважливіші тенденції в розвитку міжнародної торгівлі спричинені вирішальним впливом на її динаміку й структуру сучасної науково-технологічної революції, радикальних змін, що відбуваються в системі “наука-техніка-виробництво”. Різко загострюється конкуренція на світових ринках товарів і послуг, посилюються регіоналізація міжнародної торгівлі та відповідна сегментація єдиного світового ринку, зростає інтернаціоналізація торгівлі, тобто відносно відокремлюється міжфірмовий товарообмін з метою економії на ринкових трансакціях.

Світовий товарний експорт розміщується по країнах та регіонах світу досить нерівномірно. Так, на Північну Америку припадає 15,5% світового товарного експорту, на Латинську Америку – 4, Західну Європу – 46, Центральну, Східну Європу і колишній СРСР – 2,5, Африку – 3, Середній Схід – 3,5, Азію – 2,5%. За даними СОТ, вересня 2007 р. Китай вперше став найбільшим світовим експортером, випередивши США і Німеччину. Тепер на Китай припадає 8 % світового експорту. Близько 46% товарів, що вивозяться Китаєм за кордон, становлять обладнання, продукція машинобудівної галузі та автомобілі.

Істотні зрушення сталися у структурі світового товарного експорту. Головна і довготривала тенденція полягає в тому, що в загальному товарообороті збільшується частка готових промислових виробів при відповідному зменшенні частки сировинних товарів. Найбільшу частку у світовому експорті мають машини та устаткування – до 40%.

Історична практика свідчить про існування різних *форм міжнародної торгівлі*: факторії, ярмарки, торговельні компанії і товарні біржі, аукціони, міжнародні торги, торговельні будинки, пряма міжнародна торгівля на основі кооперації, зустрічна торгівля, внутрішньофірмовий обмін.

Важливою особливістю сучасної міжнародної торгівлі є те, що вона стає все більш регульованою.

Державне регулювання міжнародної торгівлі включає два різних типи зовнішньоторговельної політики: *лібералізації* (політики вільної торгівлі) і *протекціонізму*.

Під *політикою вільної торгівлі (фритредерство)* розуміють мінімальне державне втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту і пропозиції.

Протекціонізм – це державна політика захисту національного товаровиробника від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних та нетарифних інструментів.

Важливим інструментом регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є *митні тарифи*. *Тарифами або митними зборами* називаються податки, які встановлюються на імпорتنі товари з метою підвищення їх ціни на ринку країни-імпортера. Головна мета митних тарифів – це захист національного ринку. Їх використання має сім основних економічних наслідків (ефектів), які потрібно враховувати при виробленні та реалізації зовнішньоекономічної політики.

Виробничий ефект. Очевидно, що за інших рівних умов виробництво товару, який знаходиться під захистом митних тарифів, зростає, оскільки аналогічні імпорتنі товари дорожчі і не можуть задовольняти існуючий попит.

Споживчий ефект. За інших однакових умов споживання товару, який обкладається митом, знижується.

Бюджетний ефект. Митні тарифи є джерелом бюджетних надходжень, значення яких надзвичайно велике, особливо для країн, що розвиваються. Але тут є певні обмеження: чим вищий тариф, тим менший обсяг імпорту і відповідно бюджетні надходження.

Ефект перерозподілу прибутків. Він полягає в тому, що національні виробники в умовах відсутності або обмеженого характеру конкуренції з боку іноземних фірм можуть підвищувати ціни на свій товар і отримувати вищі прибутки.

Конкурентний ефект. Цей наслідок застосування тарифів забезпечує ефективну діяльність обмеженої кількості національних виробників. Разом з тим вилучення з економічного змагання іноземних фірм може призвести до втрати національними виробниками стимулів до підвищення ефективності виробництва та зниження цін.

Вплив на платіжний баланс. Митні тарифи, як уже зазначалося, приводять до скорочення споживання імпортованих товарів. Це означає, що зменшуються витрати за кордоном, а більша частина прибутків реалізується вдома. Такий процес за інших однакових умов сприяє поліпшенню платіжного балансу.

Вплив на умови торгівлі. Очевидно, що застосування митних тарифів змушує іноземні фірми знижувати ціну товарів, які ввозяться до даної країни. А це, у свою чергу, веде до зміни співвідношення між експортними та імпортованими цінами.

Визначають такі головні види мита:

- *адвалерні*, що розраховуються у відсотках до тарифної вартості товарів;
- *специфічні*, які обчислюються в установленому грошовому розмірі на одиницю товарів, на які сплачується мито;
- *комбіновані*, що об'єднують обидва види мита.

Законом запроваджується порядок обчислення ввізного, вивізного та сезонного мита. Визначається також сфера застосування особливих видів мита: спеціальних, антидемпінгових і компенсаційних. Спеціальні статті закону регулюють порядок обчислення і сплати мита, тарифні пільги і преференції.

Важливо розрізнити *ввізне і вивізне мито*. Перше нараховується на товари при ввезенні на митну територію України. Друге нараховується на товари при вивезенні за межі митної території України.

На окремі товари може встановлюватися сезонне ввізне і вивізне мито на строк не більше чотирьох місяців з моменту їх встановлення. *Спеціальне мито* застосовують:

- як захисний захід, якщо товари ввозяться на митну територію в таких кількостях або на таких умовах, які завдають чи загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або безпосередньо конкуруючих товарів;
- як запобіжний захід щодо учасників зовнішньоекономічної діяльності, які порушують загальнодержавні інтереси діяльності України.

Антидемпінгове мито застосовують у разі ввезення на митну територію товарів за ціною, значно нижчою за конкурентну ціну в країні експорту на момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає шкоди вітчизняним виробникам. Цей вид мита застосовують також у разі вивезення за межі митної території України товарів за ціною, значно нижчою за ціни інших експортерів.

Компенсаційне мито застосовують у разі ввезення на митну територію товарів, виробництво яких прямо чи побічно субсидувалося.

Поряд із митом у зовнішній торгівлі з метою боротьби за ринки використовуються також і *кількісні обмеження*. Основні форми кількісних обмежень – це квотування (контингентування) та ліцензійний порядок імпорту.

Контингентування – це обмеження державною владою ввезення товарів певною кількістю чи сумою на встановлений період часу. Контингенти можуть установлюватися шляхом укладання двосторонніх угод. У такому разі контингенти дійсні тільки для країн, що підписали цю угоду. В іншому разі уряд країни встановлює загальний (глобальний) контингент, який можуть використовувати всі країни.

Слід розрізнити *тарифні контингенти*, котрі дозволяють ввозити певну кількість товарів за зниженим митом або безмитно. Товар, який ввозиться понад тарифний контингент, обкладається звичайним митом, встановленим у митному тарифі.

Введення імпорتنих квот переслідує дві основні цілі: захист національних виробників від іноземної конкуренції та зменшення імпорту з метою поліпшення торгового балансу.

Крім імпорتنих тарифів і квот, у національному регулюванні зовнішньоекономічних зв'язків важливу роль відіграють податки на експорт, добровільні експортні обмеження, експортні субсидії.

Добровільні експортні обмеження застосовуються, як правило, в результаті неформальних домовленостей між зацікавленими сторонами і не мають справді добровільного характеру, оскільки приймаються країною-експортером під загрозою застосування певних санкцій. Такі обмеження застосовують США та деякі країни ЄС проти японського експорту автомобілів, експорту електронних виробів з деяких країн Азії тощо.

Експортна субсидія – це певна грошова винагорода, яка виплачується експортеру. Такі субсидії використовуються для заохочення розвитку експортних виробництв і сприяють переорієнтації діяльності національних фірм з внутрішнього на зовнішній ринок. З метою протидії країна-імпортер може застосовувати компенсаційні податки, тобто податки на імпорт, спрямовані на зниження конкурентної переваги, отриманої іноземною фірмою завдяки експортній субсидії.

Важливим інструментом регулювання зовнішньої торгівлі є різні *стандарти та технічні норми*. Деякі з них мають чітко виражений протекціоністський характер, інші, хоч і не належать до інструментів захисту національного ринку, але на практиці діють як протекціоністські бар'єри.

Істотну роль відіграють також державні закупки певних товарів.

У II половині XIX ст. виникла і стала розвиватися така форма міжнародних економічних відносин, як вивезення капіталу.

Вивезення капіталу – експорт вартості в грошовій чи товарній формі фірмами і державами в інші країни з метою одержання більшого прибутку, для зміцнення економічних і політичних позицій у боротьбі за світові ринки, за утвердження конкурентоспроможності.

До основних *причин вивезення капіталу* відносять такі:

- 1) відносно надлишковий капітал у даній країні, який шукає більш вигідного вкладення коштів;
- 2) більша ємність ринків збуту продукції;
- 3) можливість одержання вигоди і пільг у процесі реалізації продукції. Досить широкий діапазон митних зборів, різні курси валюти, різні транспортні витрати – усе це відображається на витратах руху і вкладенні капіталу;
- 4) бажання окремих фірм і корпорацій використати менш жорстке законодавство щодо охорони навколишнього середовища;
- 5) наявність у країнах, куди експортується капітал, дешевшої сировини і робочої сили. Так, німецький робітник в обробній промисловості “коштує” в 4 рази більше від тайванського, в 9 раз більше від бразильського і 50 разів більше від українського;
- 6) бажання менш розвинутих країн використати науковий потенціал і управлінський досвід розвинутих країн;

- 7) стабільна політична ситуація і в цілому сприятливий інвестиційний клімат у приймаючій країні, пільговий інвестиційний режим у спеціальних вільних економічних зонах;
- 8) несприятлива соціально-політична і економічна ситуація в будь-якій країні, різке погіршення фінансової кон'юнктури та ін. Вивезення капіталу в такому випадку набуває характеру відтоку, втечі та ін.

Для країн, що експортують капітал, наслідки вивезення мають позитивне значення, оскільки вирішуються такі питання, як проблема надлишкового капіталу, певною мірою зменшується гострота економічних криз, зміцнюються позиції фінансового капіталу. Але разом з тим вивезення капіталу має й негативні наслідки:

- 1) поглиблюється структурна криза економіки розвинутих країн, через відсутність коштів ряд галузей приходить в занепад;
- 2) з'явилися нові сфери, які потребують великих капіталовкладень усередині країни, але ця потреба ігнорується монополістичним капіталом. Прикладом цього може бути екологічна сфера;
- 3) вивезення капіталу супроводжується і вивезенням робочих місць, що поглиблює проблему безробіття.

Наслідки вивезення капіталу для країн-імпортерів також неоднозначні. Для країн, що розвиваються, імпорт капіталу має позитивне значення, оскільки прискорюється розвиток продуктивних сил, відсталі регіони світу все більше втягуються в орбіту світогосподарських зв'язків. Разом з тим розвиток продуктивних сил часто односторонній. Характерним показником наслідків вивозу капіталу в країни, що розвиваються, є сальдо балансу руху фінансових ресурсів між ними і промислово розвинутими країнами – з країн, що розвиваються, коштів вивозиться набагато більше, ніж вкладається в їхню економіку.

Капітал вивозиться у двох формах – *підприємницькій* і *позичковій*. У першому випадку капітал розміщується у виробничі підприємства, а в другому надається у вигляді позики підприємцям чи уряду країни-імпортера. Розрізняють дві головні форми міжнародних інвестицій – портфельні та прямі. Портфельні інвестиції – це винятково фінансові активи у вигляді облігацій та акцій, які деномінуються в національну валюту. Переважного розвитку ця форма міжнародних економічних відносин набула ще до Першої світової війни. Головним інвестором виступала Англія, яка була зацікавлена в отриманні у такий спосіб додаткових природних ресурсів із менш розвинутих держав і колоній. Купуючи акції та облігації, інвестор претендував тільки на чистий дохід фірми. Портфельні, або фінансові, інвестиції здійснювалися насамперед за допомогою банків чи інвестиційних фондів. Після Першої світової війни портфельні інвестиції занепали й відновилися лише в 60-і роки.

Значно більше поширені в наш час *прямі інвестиції*, які є реальними капіталовкладеннями в підприємства, землю чи речовину або ж здійснюються за допомогою експортних інвестиційних товарів чи передачі технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі

інвестиції використовуються, як правило, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над діючою фірмою шляхом закупівлі контрольного пакета акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції використовуються транснаціональними корпораціями у виробництві готових промислових виробів, видобутку сировини, розширенні сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

Серед найбільших експортерів капіталу – Японія, США, Франція, Німеччина, Велика Британія. Із усього обсягу експорту прямих зарубіжних інвестицій більше 95% припадає на розвинуті країни. Географічно майже 80% прямих зарубіжних інвестицій переміщується між найрозвинутішими країнами, решта спрямовується в країни, що розвиваються, та держави з перехідною економікою.

Найважливіші *особливості сучасного вивезення капіталу*:

- 1) гігантські темпи, що випереджають основні економічні показники;
- 2) різко зросла “щільність” зарубіжних інвестицій, їх концентрація в окремих регіонах світу;
- 3) відбулися зміни в напрямках вивезення капіталу. Протягом тривалого періоду головним об’єктом вкладення капіталу були країни, що розвиваються, які мали багаті джерела сировини і дешевої робочої сили. В даний час у країни, що розвиваються, розміщують лише 35% усіх зарубіжних інвестицій, а інша частина направляєтся в розвинуті країни;
- 4) експорт капіталу перетворився на міжнародний капіталообмін. Міжнародний кругообіг капіталу здійснюється в рамках транснаціональних корпорацій, які мають філіали в різних країнах;
- 5) посилилася нерівномірність експорту та імпорту капіталу окремими країнами. США, як і раніше, є лідером за масштабами зарубіжних активів, але за розмірами щорічних прямих зарубіжних капіталовкладень наперед вийшли Японія, Велика Британія і Німеччина. В той же час США перетворились на головного імпортера капіталу: розміри щорічних іноземних інвестицій у США у два рази перевищують величину експортного американського капіталу;
- 6) відбувається еволюція форм вивезення капіталу, змінюється співвідношення між підприємницькою і позиковою формами експорту капіталу. Наприклад, у США протягом десятиріч переважав підприємницький капітал, а починаючи з 80-х років – позичковий;
- 7) зростання ролі держави у вивезення капіталу, розвиток державного регулювання міжнародного капіталообміну. Держава, по - перше, сама є великим інвестором, що вивозить капітал головним чином у позичковій формі; по-друге, вона надає всебічну підтримку своїм монополіям: виступає страховим гарантом приватних зарубіжних інвестицій, надає податкові пільги і т. д.; по-третє, держава часто бере під прямий контроль міграцію капіталу, встановлюючи максимальні розміри його експорту, норми репатріації прибутку на зарубіжні інвестиції та ін.

Світовий досвід показує, що країни з перехідними економіками неспроможні вийти з економічної кризи без залучення й ефективного використання іноземних інвестицій. Акумулюючи підприємницький, державний та змішаний капітал,

забезпечуючи доступ до сучасних технологій та менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формуванню національних інвестиційних ринків, а й динамізують інші факторні ринки та ринки товарів і послуг. Крім того, іноземні інвестиції, як правило, сприяють заходам з макроекономічної стабілізації, дозволяють вирішувати окремі соціальні проблеми трансформаційного порядку. Сприятливий інвестиційний клімат повинен забезпечити захист інвестора від інвестиційного ризику (непередбачених фінансових втрат капіталу і доходів). Фактори, що забезпечують подолання чи зменшення ризиків, формують інвестиційний клімат. До цих *факторів* відносяться:

- 1) політична воля адміністрації;
- 2) правове поле;
- 3) інвестиційна активність населення;
- 4) стан інвестиційного ринку;
- 5) статус іноземного інвестора;
- 6) стан фінансово-кредитної системи;
- 7) рівень розвитку продуктивних сил;
- 8) рівень розвитку інвестиційної сфери.

В умовах глобалізації світової економіки та зростання ролі транснаціональних корпорацій активізувалася міжнародна трудова міграція.

Міжнародна міграція робочої сили – форма міграції населення, яка полягає в переміщенні працездатного населення в межах світового господарства в пошуках роботи, кращих умов життя відповідно до економічних законів. Як і будь-яка форма міжнародних економічних відносин, міжнародна міграція робочої сили має позитивні й негативні наслідки. *Позитивним* для країн-експортерів робочої сили є зменшення безробіття, набуття емігрантами нових знань і досвіду, поліпшення їхніх (та членів їхніх сімей) умов життя, отримання країною-експортером додаткового джерела валютних доходів у формі грошових переказів від емігрантів, а отже, поліпшення й платіжного балансу (крім того, повертаючись із еміграції, наймані працівники привозять із собою цінності та заощадження на суму, яка приблизно дорівнює їхнім грошовим переказам).

До *негативних наслідків* країни-експортера відносять насамперед вплив високоосвічених та висококваліфікованих кадрів («втеча умів»). Якщо виходити з наведених вище оцінок про середню вартість створюваної однієї складної робочої сили в США, яка в середньому перевищує 400 тис. дол., а інженера — до 800 тис. дол., то у випадку постійного виїзду з країни таких спеціалістів держава-експортер зазнає відповідних збитків по кожному емігранту. Ще більших збитків вона зазнає в разі виїзду за кордон кандидата або доктора наук, підготовка яких обходиться 1 – 2 млн. дол.

Як своєрідна плата за робочу силу для країни-експортера виступають перекази емігрантів і ті цінності й заощадження, які вони привозять, повертаючись на Батьківщину. У світі склалося кілька *ринків робочої сили*. Перший дуже швидко створюється в районі нафтодобувних *країн Близького Сходу*. Тут зайнято близько 3 млн іноземних робітників із сусідніх арабських

країн. Про інтенсивність цієї еміграції свідчить значна частка іноземної робочої сили в її загальній чисельності. Так, в Об'єднаних Арабських Еміратах вона становить близько 90%, Катарі – понад 50, Кувейті – близько 70%.

Другий ринок склався в *країнах Західної Європи*, де почали активно використовувати іноземну робочу силу. Іноземні робітники традиційно використовуються у тих сферах, де велика частка ручної праці і де робота є небезпечною або неprestижною для місцевого населення. їхня зайнятість тут інколи досягає 70%. В імміграції додаткової робочої сили і міждержавному пересуванні в основному бере участь молодь до 25 років, яка придатна до найважчих фізичних робіт.

Третій ринок традиційно належить *США*, трудові ресурси яких історично склалися за рахунок іммігрантів. Вони становлять близько 5 % загальної кількості робочої сили.

Четвертий ринок сформувався в *Латинській Америці*, де в основному Аргентина приймає робітників із сусідніх країн. Загальна чисельність іммігрантів досягає 8 млн чол.

Міграційні зв'язки України з країнами зарубіжжя останнім часом погравалися. Згідно з законодавством, громадяни України здобули право самостійно вибирати країну працевлаштування, а іноземці – з різних мотивів в'їжджати в Україну.

Масова еміграція з України спричинюється такими обставинами:

- зростанням безробіття;
- величезною різницею в умовах життя і рівні заробітної плати в Україні і країнах Заходу;
- відсутністю перспектив професійного зростання для багатьох обдарованих людей;
- економічною нестабільністю в країні і невизначеністю шляхів виходу з неї;
- гуманітарними мотивами;
- відсутністю безпеки громадян.

Систематично збільшується чисельність громадян України, котрі виїжджають на сезонні роботи або здійснюють ділові поїздки за кордон. Значна частина трудових мігрантів з України працює за кордоном нелегально. За деякими оцінками, спробу працевлаштуватися за кордоном під час поїздки за приватним запрошенням робить половина з тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх, по суті, можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки вони все ж таки мають право на в'їзд у ту чи іншу країну

Основна частина українських трудових емігрантів влаштовується за кордоном на робочі місця, які не потребують спеціальної підготовки та професійного навчання, незважаючи на те, що це люди з достатньо високим рівнем освіти: до 50 % мають вищу освіту, а понад 30 % – професійно-технічну підготовку.

Еміграція для багатьох людей та їхніх сімей є способом виживання, оскільки вони не можуть знайти роботу у своєму регіоні чи в межах країни не тільки за фахом, а й будь-яку. Має значення і той факт, що навіть на найбільш

низькокваліфікованих і непрестижних роботах за кордоном трудові мігранти отримують у кілька разів вищу зарплату, ніж вони могли б заробити вдома. У Чехії, наприклад, протягом року працюють близько 0,5 млн громадян України, які зайняті головним чином у будівництві, легкій промисловості, сільському та домашньому господарстві. Потреба в робочій силі з України тут зумовлена ще й тим, що дуже значним є вплив чеських громадян на роботу до Німеччини.

Що стосується вікової характеристики, то найвищий рівень міграційної активності зафіксований серед осіб 28–40 років, понад 70% українців, що працюють за кордоном, молодші за 40 років. Отже, вітчизняний ринок праці постійно втрачає найактивнішу й найконкурентоспроможнішу частину трудового потенціалу країни.

Функціональною формою організації *валютних відносин* на рівні міждержавних зв'язків є *світова валютна система*. Складовими ланками світової валютної системи є: міжнародні ліквідні ресурси (іноземна валюта, золото та інші платіжні засоби), механізм регулювання валютних паритетів і курсів, міжнародні валютні ринки і ринки золота, система міжнародного кредитування та міждержавних розрахунків, відповідні інфраструктурні ланки тощо.

Міжнародна валютна система в своєму еволюційному розвитку пройшла три основних етапи: *золотого, золото-валютного (доларового) і паперово-валютного стандартів*.

Система золотого стандарту сформувалася на початку XIX ст. і функціонувала до 20–30-х років XX ст. Її визначальними ознаками були: функціонування золота як світових грошей: фіксація золотого вмісту національних валют; їхня безпосередня конвертованість у золото; наявність на цій основі фіксованих валютних курсів.

Система золотого стандарту забезпечувала загальність світових грошей, їхню повну конвертованість, стійкість купівельної спроможності та валютних курсів, а також автоматичне (внаслідок міграції золота) урівноваження платіжних балансів окремих держав, стабільність світових цін.

Разом з тим система золотого стандарту мала й істотні обмеження. Вона була занадто жорсткою, недостатньо еластичною, дорогою, залежною від рівня видобутку монетарного товару. Найбільшою її вадою було те, що умови функціонування золотого стандарту суттєво обмежували можливості проведення окремими державами власної валютно-грошової політики. Такі обмеження стали підставою для заміни після Першої світової війни золотого стандарту *золото-валютним (золотодевізним)*. Сутність останнього зводилася до того, що поряд із золотом функцію міжнародних платіжних засобів взяли на себе і деякі валюти провідних країн світу. Інституціонально система золотодевізного стандарту була заснована рішеннями міжнародної Генуезької конференції, що відбулася у 1922 р. Однак і після укладення Генуезької угоди грошові системи майже 80 країн Заходу продовжували функціонувати в режимі золотого стандарту.

Повний відхід країн Заходу від золотого стандарту відбувся в період “великої депресії” і у перші післякризові роки. Спочатку Англія (1931 р.), а потім і США (1933 р.) вимушені були відмовитися від внутрішньої конвертованості паперових грошей на золото. До початку Другої світової війни практично всі країни Заходу припинили розмін на золото паперових знаків вартості, чим підірвалися внутрішні основи функціонування золотого стандарту.

У роки Другої світової війни система міжнародної торгівлі та валютних відносин зазнала фактично повного краху. Для виправлення цього становища в 1944 р. в місті Бреттон-Вудсі (США) зібралася міжнародна валютно-фінансова конференція, на якій було утворено міжурядову установу при ООН з регулювання валютних відносин – Міжнародний валютний фонд (МВФ). Згідно зі статутом МВФ було визначено основні принципи нової валютної системи, яка дістала назву *Бреттон-Вудської*. На відміну від золотого стандарту, її основою стала система золотовалютного стандарту, яка в своєму подальшому розвитку трансформувалася в систему золото-доларового стандарту. Бреттон-Вудська валютна система функціонувала до середини 70-х років і відіграла суттєву роль у поглибленні міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації виробництва, інтенсивному розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Основні *принципи функціонування Бреттон-Вудської системи* такі:

- 1) завдяки тому, що паритети майже всіх валют було зафіксовано в МВФ в доларах США, зв'язок їх з монетарним товаром здійснювався за системою: золото–долар–національні валюти. У цьому поєднанні долар виступав як знак золота, як різновид світових грошей;
- 2) Бреттон-Вудська валютна система, як і система золотого стандарту, дотримувалася принципу фіксованих валютних курсів, що мало суттєве значення для розвитку зовнішньої торгівлі. Офіційні курси валют установлювалися визначенням їхнього золотого вмісту і відповідно до цього твердо фіксувалися по відношенню до долара.
- 3) долар, функціонуючи в режимі золотого стандарту, прирівнювався до золота за визначеним паритетом на основі фіксації ринкової ціни на золото: 1 долар = 0,888 г золота; ціна 1 унції (31,1 г) – 35 дол;
- 4) важливою нормою Бреттон-Вудської системи була заборона вільної (приватної) купівлі-продажу золота. Ці операції могли здійснюватися лише на рівні центральних банків з фіксованою ціною – 35 доларів за 1 унцію.

Тривалий час ефективність функціонування Бреттон-Вудської системи (золото–долар–національна валюта) забезпечувалася високим рівнем стійкості та довіри до долара, який виконував функцію міжнародного засобу платежу і резервної валюти. Ця довіра ґрунтувалася на його конвертованості у золото для центральних банків. Така конвертованість забезпечувалася нагромадженням США значної частки централізованих запасів золота. У 1949 р. централізовані золоті запаси США оцінювали в 24,6 млрд доларів, що в 3,15 разу перевищувало загальну суму доларів, яка була розміщена в іноземних банках.

У кінці 60-х на початку 70-х років ситуація суттєво змінилася. США значною мірою втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги: виник дефіцит

платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. Почалася масова погоня за золотом як більш стійким грошовим активом і відповідна відмова від долара. У цій ситуації США, по суті, повністю втратили можливість здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною. Визначаючи це, 15 серпня 1971 р. було прийнято рішення про припинення конвертованості долара на золото. Відміна одного з вихідних принципів системи означала її фактичний крах.

Контури нової валютної системи, що функціонує і розвивається у світовій економіці, й понині були визначені на нараді представників країн-членів МВФ, що відбулася в місті Кінгстоні на Ямаїці в січні 1976 р. Кінгстонська угода поклала початок утворенню *Ямайської валютної системи*. Ця система почала функціонувати після відповідних ратифікацій зазначеної Угоди державами-учасницями з квітня 1978 р. Зміст визначальних принципів Ямайської валютної системи такий:

- 1) Кінгстонською угодою проголошено повну демонетизацію золота в сфері валютних відносин. Відмінено офіційний паритет, офіційну ціну на золото і фіксацію масштабу цін (вмісту золота) національних грошових одиниць, знято будь-які обмеження у його приватному використанні;
- 2) Кінгстонська угода поставила за мету перетворити створену ще в 1969 р. Міжнародним валютним фондом колективну міжнародну одиницю – *спеціальні права запозичення* на головний резервний актив та міжнародний засіб розрахунків і платежу;
- 3) особливо важливою ознакою механізму Ямайської системи є запровадження “*плаваючих*” валютних курсів національних грошових одиниць.

У другій половині ХХ ст. набула розвитку така форма міжнародних економічних відносин, як міжнародна економічна інтеграція. *Міжнародна економічна інтеграція* характеризується взаємним сплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Нагромаджений досвід розвитку інтеграційних процесів у світовому господарстві свідчить про необхідність проходження чотирьох етапів у становленні і розвитку економічної інтеграції. Розрізняють такі *форми інтеграції* – зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз. *Зона вільної торгівлі* – це об’єднання країн, у межах якого ліквідуються торговельні бар’єри на шляху взаємної торгівлі. *Митний союз* – об’єднання, в якому поряд із зоною вільної торгівлі існує єдине зовнішньоторговельне мито при торгівлі із третіми країнами і проводиться спільна торговельна політика. *Спільний ринок* – поряд із вільним переміщенням товарів та послуг, відбувається вільне переміщення капіталів та робочої сили. *Економічний союз* – об’єднання, яке характеризується спільною економічною політикою, в тому числі валютною.

Найбільш яскравим прикладом функціонування економічної інтеграції є *Європейський Союз*. 8 квітня 1951 р. в Парижі був підписаний договір про Європейське об’єднання вугілля і сталі, в яке ввійшли 6 країн – Франція, ФРН, Італія, Бельгія, Нідерланди і Люксембург. Так було зроблено перший крок до

створення економічного співтовариства. Новий могутній імпульс західноєвропейська інтеграція одержала в 1957 р., коли в Римі тими самим країнами були підписані договори про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Європейського співтовариства по атомній енергії (Євроатом).

У 1973 р. відбулося перше розширення ЄЕС до 9 членів (добавилися Велика Британія, Данія та Ірландія). У 1981 р. членом ЄЕС стала Греція, у 1986 – Іспанія і Португалія, у 1995 – Швеція, Австрія, Фінляндія, у 2004 – Польща, Чехія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Мальта, Кіпр, Естонія, Латвія, Литва, у 2007 р. – Болгарія та Румунія. На початок нового сторіччя ЄС залишається найбільшим і найпотужнішим інтеграційним об'єднанням у світі, метою якого є сприяння економічному добробуту, підвищенню життєвого рівня народів Європи, зміцненню миру і свободи та створенню стійкого союзу народів Європи.

Інтенсивно-інтеграційні процеси розвиваються в Північній Америці. В зовнішньоекономічному плані США також включились в інтеграційну модель міжнародної економічної взаємодії. Так, уся територія Північної Америки охоплена *Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)*, укладеною в 1992 р. (набула чинності в 1994 р.).

Процес лібералізації торгівлі в НАФТА відбувається поступово. З 1994 р. знижено митні податки в торгівлі промисловими і продовольчими товарами; в наступні 5 років зниження становило ще 5%. Остаточо митні податки були усунені в 2003 р.; таким чином, процес усунення всіх обмежень тривав на 5 років довше, ніж передбачалося угодою (до 1998 р.).

Створення північноамериканського спільного ринку відкриває нові горизонти економічної взаємодії США і Канади з країнами Латинської Америки. Спочатку це відбуватиметься через зв'язки Мексики, яка має режим вільної торгівлі з п'ятьма державами Центральної Америки, а потім вибудується нова модель відносин інших латиноамериканських країн з могутніми північними сусідами.

Міжнародний бізнес – це частина загальної системи міжнародних економічних відносин, що відповідає стосункам, пов'язаним з діловою діяльністю промислового, комерційного, валютно-фінансового, перевізного типів. Кожна форма міжнародних економічних відносин відображена в міжнародному бізнесі, і виходячи з них можна говорити про такі види міжнародного бізнесу, як валютний, промисловий, фінансово-кредитний, торговий, аграрний, кожен з яких, має свої підвиди.

Найпоказовішим проявом міжнародного бізнесу є спільне підприємництво та транснаціональний бізнес.

Спільне підприємництво – це діяльність, у якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів двох або більше країн, котрі спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів.

Спільні підприємства розрізняються залежно від того, де, з ким, з якою часткою участі партнерів і з якою метою вони створюються.

Транснаціональні корпорації – це національні монополії з закордонними активами. Їх виробнича і торговельна діяльність виходить за межі однієї держави.

Правовий режим ТНК передбачає ділову активність, що здійснюється в різних країнах через створення в них філіалів і дочірніх компаній. Ці компанії мають відносно самостійні служби виробництва і збуту готової продукції, науково-дослідних розробок та ін. В цілому вони становлять великий виробничий комплекс із правом власності над акціонерним капіталом лише представників країни-засновника.

Важливе значення для розвитку міжнародного бізнесу мають *вільні економічні зони*. *Вільна економічна зона (ВЕЗ)* являє собою частину національної території країни, на якій встановлюється спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування законодавства країни, орієнтований на посилення зовнішньоекономічних зв'язків, насамперед за рахунок залучення іноземного капіталу. Такого типу територіальні утворення не характерні для якогось одного континенту, а стали важливим елементом структурних перетворень у світовій економіці. Функціонування більш як 600 ВЕЗ практично в усіх країнах світу справляє вплив на загальноекономічні процеси – збільшення обсягів виробництва, посилення зовнішньоекономічного обміну, зростання чисельності зайнятих, підвищення рівня життя тощо. Найбільша кількість ВЕЗ сконцентрована в країнах, які розвиваються, а частка продукції, виробленої на території всіх ВЕЗ, перевищує 5% загального обсягу світової торгівлі.

9.3. Глобалізація світогосподарських зв'язків та загально-цивілізаційні проблеми людства

Хоча перед людством стоїть безліч завдань різного масштабу і характеру, з них можна виділити групу глобальних проблем, на що ще в 60-і роки ХХ ст. звернули увагу такі визначні економісти, як О. Тоффлер, Д. Медоуз, П. Кеннеді та ін.: обмеженість ресурсів, перенаселення планети, порушення екологічної рівноваги, інтернаціоналізація господарського життя, політики, науки, культури, розвиток науково-технічного прогресу, глобальна комп'ютеризація тощо. Галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасності і майбутнього людської цивілізації, одержала назву «глобалістика». До сфери інтересів цієї галузі науки входять проблеми світового характеру, які або зачіпають інтереси широкого кола держав чи навіть усього світового співтовариства, або ж ті, що потребують рішучих дій на основі колективних зусиль з метою усунення загальної загрози або запобігання регресу в умовах життя людей. *Глобальні проблеми* торкаються всього людства, зачіпаючи інтереси і долі всіх країн, народів і соціальних прошарків, вони призводять до значних економічних і соціальних втрат, а у випадку загострення можуть загрожувати самому існуванню людської цивілізації; вони потребують для свого рішення співпраці в загально-планетарному масштабі, спільних дій усіх країн і народів. Серед глобальних проблем частіше за все фігурують проблеми світу і роззброєння, екологічна, демографічна, енергетична, сировинна, продовольча,

використання ресурсів Світового океану, освоєння космічного простору і деякі інші. Уважний погляд на них дозволяє помітити, що глобальні проблеми тісно взаємопов'язані, зокрема енергетична і сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна з демографічною, демографічна з продовольчою і т. д. Тому аналіз цих проблем, не кажучи вже про пошуки шляхів їх вирішення, являє собою складне наукове завдання. Підходи до аналізу причин виникнення самого кола цих проблем, наслідків і шляхів їх дозволу постійно видозмінюються. У 90-і роки склалася приблизно така *класифікація глобальних проблем*:

- 1) *політичні і соціально-економічні* (збереження світу і запобігання ядерній війні, обмеження гонки озброєнь і роззброєння, стійкість розвитку світової спільноти);
- 2) *проблеми, пов'язані з природно-економічним розвитком* (екологічна, енергетична, сировинна, продовольча, проблема збереження клімату, проблеми Світового океану і т. д.);
- 3) *соціальні* (міжнаціональні конфлікти, проблеми демографії, питання культури, освіти і охорони здоров'я);
- 4) *змішані проблеми*, виникнення і невирішеність приховує загрозу масової загибелі людей (військові і регіональні конфлікти, злочинність, техногенні катастрофи, стихійне лихо);
- 5) *наукові проблеми* (освоєння космічного простору, довгострокове прогнозування в різних галузях та ін.).

Варто ще раз зазначити, що в розумінні, класифікації та ієрархії пріоритетних глобальних проблем відбуваються істотні зміни. Деякі автори вважають, що на першому місці серед глобальних проблем, як і раніше, залишається питання запобігання ядерній війні, інші на перше місце ставлять екологічну проблему, треті – демографічну, продовольчу або проблему подолання відсталості розвитку ряду країн світу. Очевидно, що всі ці проблеми можна назвати пріоритетними, оскільки всі глобальні проблеми стосуються виживання людства. Вони породжені різними чинниками, поява яких пов'язана передусім з інтернаціоналізацією господарського життя. Тому глобальні проблеми є об'єктом досліджень у сфері світової економіки, соціології, права, біології, географії, екології, океанології та ін. Почала розвиватися *геоглобалістика*, яка пропонує вивчення проблем на трьох послідовних рівнях – глобальному, регіональному, на рівні країни. Загострення загальних для всього людства глобальних проблем посилює необхідність узгоджених дій для їхнього вирішення, необхідність спільного вироблення оптимальних варіантів розвитку. Глобальні проблеми не можна вирішити швидко і на рівні окремих країн. Необхідний єдиний міжнародний механізм їх вирішення і регулювання, визначення міжнародних правових та економічних норм. Великі надії в розв'язанні глобальних проблем покладаються на ООН, МВФ, СОТ, регіональні і галузеві організації, які мають великий досвід координації міжнародних зусиль, використання ресурсів, регулювання міжнародних економічних відносин.