

ІНСТИТУТ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА  
СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

За загальною редакцією  
О.С. Степури

# **ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ**

Навчальний посібник

*Рекомендовано Міністерством  
освіти і науки України як навчальний посібник  
для вищих навчальних закладів*

Київ  
КОНДОР

2006

**ББК 65.01**  
**П 49**

*Рекомендовано Міністерством  
освіти і науки України як навчальний посібник для  
вищих навчальних закладів  
(Лист МОНУ №14/18.2-91 від 27.01.04р.)*

**Рецензенти:**

**Поліщук М.П.**— докт. ек. наук, проф, зав. каф. “Менеджмент організації” Житомирського державного агро-економічного університету;

**Солонінко К.С.**— канд. ек. наук, проф, зав. каф. “Економічна теорія” Житомирського державного агро-економічного університету

**Степура О.С., Єремєєв О.С., Пономарьова Т.Ю., Степура М.О.**  
**П 49 Політична економія:** Навчальний посібник.— К.: Кондор,  
2006 р. — 408с.

**ISBN 966—8252—25—3**

Навчальний посібник підготовлено у повній відповідності із Нормативною програмою навчальної дисципліни “Політична економія”, затвердженої Міністерством освіти і науки України.

У посібнику висвітлюються загальні основи економічного життя суспільства; розкриваються закономірності розвитку суспільного виробництва; з’ясується механізм дії ряду економічних законів та механізм використання їх людьми у процесі господарської діяльності; зосереджено увагу на істотних рисах основних соціально-економічних систем та напрямках їх еволюції; з’ясується проблема формування соціально-орієнтованої економічної системи.

Посібник орієнтує студентів на особливості курсу “Політична економія” порівняно з класичними курсами економічної теорії, якими є “Мікроекономіка” та “Макроекономіка”, враховує особливості сучасних поглядів (концепцій) порівняно з марксистськими, зосереджує увагу на суперечностях ринкової трансформації економіки України.

Посібник складається з двох частин. Перша частина охоплює перші три розділи нормативної програми. “Загальні засади економічного розвитку”, “Загальні основи ринку” та “Суб’єкти ринкової економіки”; Друга частина — ще три розділи — “Економічне зростання і соціально-економічний прогрес”, “Формування і розвиток сучасних соціально-економічних систем” та “Світове господарство і міжнародні економічні відносини”.

**ISBN 966—8252—25—3**

© О.С. Степура, 2004  
© “Кондор”, 2004

---

---

## ЗМІСТ

<b>Частина 1</b> .....	<b>11</b>
<b>Тема 1. Предмет і метод політичної економії</b> .....	<b>12</b>
1.1. Виникнення політичної економії, її напрями, школи і течії.....	12
1.2. Об'єкт політичної економії та її предмет.....	15
1.3. Економічні закони й економічні категорії.....	16
1.4. Методи економічних досліджень.....	18
1.5. Функції політичної економії.....	20
<b>Тема 2. Економічні потреби і виробничі можливості суспільства.</b> <b>Економічні інтереси</b> .....	<b>21</b>
2.1. Виробничі ресурси і виробничий потенціал суспільства.....	21
2.2. Виробництво і його основні чинники.....	23
2.3. Економічні потреби суспільства, їх суть і структура. Закон зростання потреб та механізм його дії.....	26
2.4. Корисність продукту. Гранична корисність продукту.....	29
2.5. Економічний інтерес і потреби. Економічні суперечності в системі інтересів.....	30
<b>Тема 3. Економічна система суспільства</b> .....	<b>32</b>
3.1. Економічна система й економічний лад суспільства.....	33
3.2. Продуктивні сили суспільства та виробнича функція. Технологічний спосіб виробництва.....	37
3.3. Виробничі відносини, їх суть, система і структура.....	38
3.4. Економічний устрій і форми господарювання.....	40
<b>Тема 4. Відносини власності</b> .....	<b>41</b>
4.1. Власність як економічна категорія.....	41
4.2. Структура власності, її типи, види і форми.....	43
4.3. Суб'єкти і об'єкти власності. Права власності.....	47
4.4. Тенденції розвитку відносин власності в Україні й у світі.....	51
<b>Тема 5. Форми організації суспільного виробництва</b> .....	<b>54</b>
5.1. Натуральне виробництво, його суть і основні риси.....	54

5.2. Товарна форма організації суспільного виробництва.....	56
5.3. Товар і його властивості. Вартість товару.....	58
5.4. Теорії вартості.....	61
5.5. Функціонування товарного господарства та його закони.....	63
5.6. Концепція безпосередньої суспільної форми господарювання.....	64
<b>Тема 6. Гроші.....</b>	<b>65</b>
6.1. Виникнення і розвиток грошових відносин.....	65
6.2. Суть і функції грошей.....	68
6.3. Альтернативні теорії грошей.....	70
6.4. Грошовий обіг і його закони.....	72
6.5. Інфляція, її суть, види і причини виникнення.....	73
6.6. Еволюція грошей. Сучасна грошова система.....	75
<b>Тема 7. Витрати виробництва і прибуток.....</b>	<b>77</b>
7.1. Витрати виробництва, їх суть та види.....	78
7.2. Собівартість, її структура і значення.....	80
7.3. Витрати виробництва, вартість товару і його ціна.....	82
7.4. Прибуток як економічна категорія. Норма прибутку.....	82
7.5. Теорії прибутку.....	84
<b>Тема 8. Ринок; суть, функції та умови формування.....</b>	<b>87</b>
8.1. Ринкові відносини, їх суб'єкти і об'єкти. Суть ринку.....	88
8.2. Закон попиту та пропозиції. Ринкова рівновага. Ринкова ціна.....	90
8.3. Функції ринку та умови його формування і розвитку.....	93
8.4. Конкуренція та її суть. Функції та форми конкуренції.....	95
8.5. Конкуренція і монополія.....	97
8.6. Антимонопольна політика держави.....	98
<b>Тема 9. Класифікація ринків.....</b>	<b>100</b>
9.1. Структура та принципи класифікації ринків.....	100
9.2. Ринок предметів споживання.....	102
9.3. Ринок засобів виробництва. Проблеми формування цін на ресурси.....	103
9.4. Ринок капіталу та його складові. Фінансовий ринок.....	104
9.5. Ринок праці.....	107
9.6. Ринок нерухомості та його особливості.....	109

---

---

<b>Тема 10. Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу.....</b>	<b>111</b>
10.1. Поняття і основні риси інфраструктури ринку.....	112
10.2. Позичковий капітал і процент. Економічна природа процента.....	113
10.3. Банки, їх роль і функції. Центральний і комерційні бан- ки. Банківський прибуток.....	115
10.4. Суть кредиту та його форми.....	118
10.5. Капітал у сфері торгівлі. Роздрібна і оптова торгівля. Торговельний прибуток.....	120
10.6. Товарні і фондові біржі. Цінні папери.....	122
<b>Тема 11. Домогосподарства.....</b>	<b>126</b>
11.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.....	126
11.2. Домогосподарства як постачальник ресурсів.....	127
11.3. Доходи домогосподарств.....	127
11.4. Витрати домогосподарств.....	130
11.5. Місце домогосподарства в обігу продуктів, ресурсів і доходу.....	133
<b>Тема 12. Підприємство і підприємництво.....</b>	<b>134</b>
12.1. Підприємство: суть форми і види.....	134
12.2. Капітал підприємства, його кругообіг і оборот.....	136
12.3. Основний і оборотний капітал. Амортизація.....	138
12.4. Підприємництво: суть, види та функції.....	141
12.5. Валовий дохід та підприємницький дохід фірми.....	144
12.6. Роль прибутку в розвитку підприємництва.....	145
12.7. Роль підприємства в ринковій економіці.....	146
<b>Тема 13. Капітал і наймана праця.....</b>	<b>147</b>
13.1. Первісне нагромадження капіталу: суть та особливості в Україні.....	147
13.2. Перетворення грошей в капітал. Загальна формула руху капіталу.....	149
13.3. Капітал як економічна категорія. Теорії капіталу.....	151
13.4. Капітал і наймана праця. Робоча сила як товар.....	152
13.5. Винагорода за працю. Заробітна плата: суть, форми і системи.....	154

---

---

13.6. Номінальна і реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата та її критерії.....	157
13.7. Теорії заробітної плати.....	159

<b>Тема 14. Підприємництво в аграрній сфері.....</b>	<b>161</b>
14.1. Суть та особливості аграрного виробництва.....	161
14.2. Відносини власності в сільському господарстві.....	163
14.3. Форми господарювання в сільському господарстві та їх реформування в Україні.....	165
14.4. Рентні відносини.....	166
14.5. Ціноутворення в АПК.....	170
14.6. Державна підтримка сільського господарства.....	171

<b>Теми рефератів для студентів денної форми навчання.....</b>	<b>172</b>
--	------------

<b>Приблизна тематика контрольних робіт для студентів заочної форми навчання.....</b>	<b>177</b>
---	------------

<b>Список літератури.....</b>	<b>179</b>
-------------------------------	------------

## **Частина 2.....188**

<b>Тема 15. Держава та її економічні функції.....</b>	<b>189</b>
15.1. Держава як суб'єкт економічних відносин.....	189
15.2. Підприємництво в державному секторі.....	190
15.3. Позитивні та негативні риси ринку.....	190
15.4. Погляди щодо державного регулювання ринкової економіки.....	193
15.5. Економічні функції держави.....	196
15.6. Роль держави в кругообігу продуктів, ресурсів і доходів...	198

<b>Тема 16. Форми суспільного продукту у процесі відтворення.....</b>	<b>199</b>
16.1. Суспільний продукт, його форми і методи визначення....	200
16.2. Методологічні аспекти системи національних рахунків.....	202
16.3. Основні показники національного рахівництва в системі національних розрахунків (СНР).....	203

16.4. Суть і види економічного відтворення: просте і розширене.....	204
16.5. Тіньовий сектор в економічному відтворенні.....	209
16.6. Національне багатство і його структура.....	211

**Тема 17. Розподіл національного доходу. Споживання і заощадження.....212**

17.1. Розподільчі відносини та їх місце у відтворювальному процесі.....	213
17.2. Розподіл національного доходу та формування доходів населення.....	214
17.3. Диференціація доходів населення. Проблема бідних та багатих.....	217
17.4. Перерозподіл національного доходу та роль у ньому державного бюджету.....	218
17.5. Споживання і заощадження. Потреба у споживанні і заощадженні.....	221
17.6. Державне регулювання розподілу доходів.....	223
17.7. Прожитковий мінімум і соціальний захист населення.....	223

**Тема 18. Економічне зростання і його чинники. Економічні цикли.....225**

18.1. Економічне зростання та його типи.....	225
18.2. Нагромадження, заощадження та інвестиції в економічному зростанні.....	226
18.3. Матеріальні та нематеріальні чинники економічного зростання. Моделі економічного зростання.....	229
18.4. Економічні цикли та їх теорії.....	232
18.5. Особливості економічної кризи в Україні.....	236
18.6. Продуктивність праці та її роль в економічному зростанні.....	239

**Тема 19. Зайнятість населення, відтворення робочої сили та відповідне державне регулювання.....240**

19.1. Зайнятість населення: суть і форми.....	240
19.2. Неповна зайнятість та безробіття. Види і форми безробіття.....	242
19.3. Теорії зайнятості населення та безробіття.....	244
19.4. Державне регулювання зайнятості населення та його методи.....	246

---

---

19.5. Зайнятість та відтворення робочої сили. Чинники розширеного відтворення робочої сили.....	248
19.6. Роль держави у відтворенні робочої сили.....	251
19.7. Проблеми зайнятості населення та відтворення робочої сили в сучасній Україні.....	252

<b>Тема 20. Господарський механізм у системі регулювання суспільного виробництва.....</b>	<b>253</b>
20.1. Суть господарського механізму та його елементи.....	253
20.2. Господарський механізм та система управління економікою.....	255
20.3. Особливості ринкового механізму господарювання.....	256
20.4. Загальна характеристика державного регулювання економіки.....	257
20.5. Планування, програмування та прогнозування.....	258
20.6. Фінансова система і фінансова політика держави.....	260
20.7. Фіскальна політика держави.....	262
20.8. Грошово-кредитне регулювання.....	264
20.9. Удосконалення механізму господарювання в сучасній Україні.....	266

<b>Тема 21. Закономірності та етапи розвитку капіталістичної економічної системи.....</b>	<b>268</b>
21.1. Економічна система капіталізму вільної конкуренції.....	268
21.2. Економічна система монополістичного капіталізму.....	272
21.3. Фінансово-монополістичний капітал. Фінансова олігархія.....	274
21.4. Державно-монополістична стадія еволюції капіталістичної економічної системи.....	277

<b>Тема 22. Економічна система сучасного капіталізму.....</b>	<b>280</b>
22.1. Суть і ознаки змішаної економічної системи.....	281
22.2. Межі ринку та межі державного втручання в економіку.....	283
22.3. Державне регулювання економіки, його функції та методи.....	285
22.4. Роль держави і профспілок у регулюванні відносин на ринку праці.....	288
22.5. Монополії і олігополії в умовах регульованого капіталізму.....	291



---

---

22.6. Революція в управлінні та відносинах власності. Соціальне партнерство.....	294
22.7. Історичні перспективи економічної системи змішаного капіталізму.....	296

**Тема 23. Соціалістична економічна система та її еволюція.....297**

23.1. Теорія і практика економічної системи соціалізму.....	297
23.2. Механізм функціонування соціалістичної адміністративно-командної економіки.....	301
23.3. Теорія і практика товарно-грошових відносин за адміністративно-командної системи соціалізму.....	304
23.4. Доходи населення: закон розподілу за працею та суспільні доходи споживання.....	307
23.5. Суперечності одержавленої економічної системи та їх загострення в соціалістичних країнах у середині 80-х років XX ст.....	310
23.6. Загальна криза та розпад світової системи соціалізму.....	313

**Тема 24. Закономірності та особливості розвитку перехідних  
економік.....314**

24.1. Зміст перехідної економіки: загальне й особливе.....	314
24.2. Особливості економічних відносин і різноманітність форм еволюції країн, що розвиваються.....	316
24.3. Економічний устрій в умовах переходу до соціально-орієнтованої економічної системи.....	319
24.4. Становлення різних форм власності. Роздержавлення й приватизація власності.....	322
24.5. Становлення й розвиток підприємництва.....	324
24.6. Формування сучасних ринкових відносин і ринкової інфраструктури.....	327
24.7. Особливості ринкової трансформації економіки України.....	328

**Тема 25. Світове господарство.....330**

25.1. Світове господарство: суть та структура.....	330
25.2. Міжнародний поділ праці і міжнародні економічні відносини.....	333
25.3. Інтернаціоналізація продуктивних сил та господарських відносин.....	335

25.4. Інтернаціональна вартість та світова ціна.....	337
25.5. Транснаціональні корпорації та їхня роль.....	339
25.6. Міжнародна економічна інтеграція та головні інтеграційні угруповання світу.....	341
<b>Тема 26. Форми міжнародних економічних відносин.....</b>	<b>343</b>
26.1. Світові господарські зв'язки та їх форми.....	344
26.2. Міжнародна торгівля та її економічні форми.....	345
26.3. Міжнародний рух капіталів. Міжнародний кредит.....	350
26.4. Міжнародні валютні відносини. Валютний курс.....	354
26.5. Платіжний баланс і його регулювання.....	360
26.6. Міжнародні валютно-фінансові організації.....	363
26.7. Міжнародна міграція робочої сили.....	366
26.8. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	368
<b>Тема 27. Економічні аспекти глобальних проблем.....</b>	<b>369</b>
27.1. Суть та причини виникнення глобальних проблем.....	370
27.2. Основні глобальні проблеми та їх класифікація.....	372
27.3. Роззброєння та його роль у розв'язанні глобальних проблем.....	373
27.4. Екологічна криза та форми її вияву.....	375
27.5. Енергетичні глобальні проблеми.....	378
27.6. Проблеми економічної відсталості окремих країн.....	378
27.7. Основні шляхи розв'язання глобальних проблем.....	380
<b>Теми рефератів для студентів денної форми навчання.....</b>	<b>384</b>
<b>Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (теоретична частина).....</b>	<b>388</b>
<b>Приблизна тематика курсових робіт із політичної економії (практична частина).....</b>	<b>392</b>
<b>Список літератури.....</b>	<b>397</b>



**ЧАСТИНА 1**

## Тема 1

### Предмет і метод політичної економії

- 1.1. Виникнення політичної економії, її напрями, школи і течії.
- 1.2. Об'єкт політичної економії та її предмет.
- 1.3. Економічні закони й економічні категорії.
- 1.4. Методи економічних досліджень.
- 1.5. Функції політичної економії.

#### 1.1. Виникнення політичної економії, її напрями, школи і течії

Людські істоти – це особи, що мають безліч потреб. Серед таких – любов, суспільне визнання, матеріальні блага і життєві зручності. Боротьба людей за покращення матеріального становища, їх прагнення “заробити собі на життя” – це і є предметом економічної науки.

Джерела економічної думки мають глибоке коріння і спрямовані в давнину. Уже перші люди володіли початковими економічними знаннями. З виникненням перших класових суспільств на Давньому Сході в центрі економічної думки постали проблеми організації та управління державним господарством.

Економічна теорія вперше виникла в античному суспільстві як “економія” – наука про домогосподарство. Термін “економія” вперше запропонував Ксенофонт. Найбільш глибоким дослідником економічних проблем був Арістотель.

У пізніший період виникли проблеми, пов'язані з економікою, яких не знав античний світ і які вимагали свого осмислення. Їх намагались вирішити такі вчені як, Т. Мор, Т. Кампанелла та ін.

Становлення капіталізму сприяло виникненню економіки як самостійної науки, що дістала назву політичної економії. У центрі її уваги спочатку перебувала не сфера виробництва, а сфера обігу. Розвиток світової торгівлі підвищив роль купців. Інтереси купців виражала перша школа, що виникла в політичній економії – меркантилізм (XVI – XVIIст). У 1615 р. А. де Монк-

ретьєн публікує “Трактат політичної економії”, що дав назву майбутній науці. Словосполучення “політична економія” походить від слів “політейя” – суспільство, держава, “ойкос” – господарювання, “номос” – закон. Таким чином, термін “політична економія” означає в буквальному розумінні – закони суспільного господарювання.

Метою дослідження меркантилістів були пошуки джерел буржуазного багатства. Об’єктом спостережень стала капіталістична торгівля, а предметом пильної уваги – рух грошей і товарів між окремими сторонами. Це вчення відбивало інтереси торговельної буржуазії в період первісного нагромадження капіталу. Оскільки основною формою багатства представники меркантилізму вважали золото і срібло, то таке багатство, на їхню думку, нагромаджується в результаті зовнішньої торгівлі.

Оскільки ця школа відбивала інтереси переважно торговельної буржуазії, уже наприкінці XVI – на початку XVII ст. її ідеї увійшли в суперечності з інтересами промислової буржуазії.

На зміну меркантилізму приходять класична політична економія. Засновники – У. Петті, Ф. Кене та А. Р. Ж. Тюрго. Найвищого досягнення набула в працях англійських економістів А. Сміта (1723 – 1790) та Д. Рікардо (1772 – 1823). Класична політична економія зосередила увагу на аналізі відносин у сфері виробництва, включивши до неї всі галузі матеріального виробництва, та на вивченні її об’єктивних закономірностей, започаткувала теорію трудової вартості, аналіз капіталу та процесу відтворення.

У Франції варіантом класичної школи були фізіократи (з гр. – влада природи). Вони вперше джерелом суспільного багатства назвали не сферу обігу (на відміну від меркантилістів), а сферу виробництва, природу. Земля, на їхню думку, була найвищою цінністю. Фізіократи проаналізували капітал як один із чинників виробництва і прибуток як форму доходу з капіталу.

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

К. Маркс довів до рівня наукової теорії ідеї класиків політичної економії про двоїстий характер праці, виокремив те, що обмін є істотною умовою визначення вартості товару, його реалізації, перетворення продукту праці на товар, виділив по-

няття середньої вартості товару, навколо якої коливаються ціни, а сама ціна крім того виражає коливання попиту і пропозиції.

Історична школа та маржиналізм. Історична школа виникла в Німеччині. Економічні явища, на думку представників історичної школи, зумовлені історичними обставинами. Тому вони політичну економію ототожнювали з поняттям “національна економіка”. У середині ХІХ ст. виникає новий напрям економічної науки – маржиналізм (від фр. – граничний). Основою маржиналізму є теорія граничної корисності, згідно з якою ринкова ціна товару визначається не суспільно необхідними витратами, а ступенем насичення потреби у ньому, корисністю останньої одиниці запасу певного виду товарів, тобто граничною корисністю.

Основні напрями сучасної економічної теорії. Усю сукупність течій і шкіл сучасної економічної думки можна умовно згрупувати в такі три основні напрями:

1. Неокласична економічна теорія.
2. Інституціонально-соціальний напрям, або інституціоналізм.
3. Кейнсіанство та неокейнсіанство.

Об’єктом дослідження неокласичної економічної теорії є поведінка “людини економічної”, яка як продавець робочої сили, споживач чи підприємець намагається максимізувати свій дохід, звести до мінімуму свої витрати (чи зусилля).

Інституціоналізм (з лат. – установа) – один із напрямів західної економічної думки, що виник наприкінці ХІХ ст. Він заперечував обумовленість розвитку людського суспільства виробничими відносинами, рушійною силою визнавав психологічні, соціально-правові чинники. Найпрогресивнішими ідеями прихильників сучасного інституціоналізму є необхідність участі трудящих в управлінні виробництвом, надання їм соціальних гарантій.

Кейнсіанство – один із провідних напрямів сучасної економічної теорії. Назву отримав від імені всесвітньо відомого англійського економіста Дж. Кейнса. Кейнс усвідомив, що без активного втручання держави в розвиток соціально-економічних процесів, без істотного розширення функцій держави капіталізм неспроможний надалі існувати.

Посткейнсіанство – один із напрямів розвитку західної економічної науки, що розглядає теорію Кейнса лише як один із елементів нової системи економічних поглядів. Значну роль посткейнсіанці відводять існуванню грошей та грошово-кредитних інститутів, грошового попиту та грошової пропозиції на процес відтворення, виступають за розробку довготермінової стратегії регулювання економіки, проведення глибоких структурних реформ, за впровадження системи національного планування економіки. Широкого розвитку в сучасних умовах набув також монетаризм, засновником якого вважають М. Фрідмена.

Суттєвий внесок у розвиток світової економічної науки зробили й українські вчені, такі як С.Ю. Десницький, М.А. Балудянський, І.В. Вернадський, Є.Є. Слуцький, М.В. Птаха.

Розвитку економічної теорії, в тому числі політичної економії, присвячено спеціальну науку “Історія економічних вчень”.

### **1.2. Об'єкт політичної економії та її предмет**

Об'єктом економічної теорії є економіка в цілому (на мікро -, макро - і глобальних рівнях).

Макрорівень охоплює господарство країни в цілому.

Глобальний рівень розглядає міждержавні об'єднання та світове господарство.

Мікрорівень розглядає домогосподарство, фірму.

Економічна теорія досліджує проблеми оптимізації виробництва при обмежених ресурсах, економічні форми та закономірності, в яких здійснюється суспільне виробництво.

Найпоширеніше визначення предмета політичної економії таке:

Політична економія вивчає виробничі відносини між людьми в процесі виробництва, обміну, розподілу і споживання різноманітних товарів та послуг, а також економічні закони, що управляють цими процесами.

Економічна наука досліджує проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів або управління ними з метою досягнення максимального задоволення необмежених потреб.

Економічні виробничі відносини – це відносини між людьми в процесі їх економічної діяльності тобто у виробництві, обміні, розподілі та споживанні благ та послуг.

**Виробництво** – це в економічному розумінні спосіб поєднання виробничих ресурсів: землі, праці, капіталу та їх узгодженого цілеспрямованого використання.

**Обмін** – це відносини, завдяки яким товари та послуги рухаються від виробника до споживача, і цей рух обслуговують гроші, торгівля і ціни.

**Розподіл** – це формування доходів підприємств, робітників, службовців і фермерів, банкірів і землевласників, окремих родин та держави.

**Споживання** – це використання доходів і реалізація корисних властивостей речей та послуг.

Політична економія на відміну від інших так званих конкретних економічних наук, у центр уваги ставить суспільно-економічні відносини, тобто відносини щодо володіння, розпорядження та користування (відносини власності), становище різних прошарків населення в економічному житті, їхні інтереси в суспільному відтворенні. Прикладом таких відносин є відносини між власниками підприємств – роботодавцями та власниками робочої сили – людьми найманої праці.

### ***1.3. Економічні закони й економічні категорії***

Змістом політичної економії як науки є економічні закони та економічні категорії.

Економічний закон – це внутрішньо необхідні, сталі, такі, що багато разів повторюються, суттєві причинно-наслідкові зв'язки між економічними явищами і процесами, а також між аспектами окремих явищ і процесів, їх елементами та властивостями.

Економічні закони, як і закони природи, мають об'єктивний характер, тобто не залежать від свідомості і волі окремих людей і навіть держави. Проте вони істотно відрізняються від законів природи, бо виникають, розвиваються й функціонують лише у процесі діяльності людей, тобто завдяки свідомості і волі людей.

Економічні закони, на відміну від законів природи, невічні. Більшість із них діє впродовж існування одного або кількох суспільних способів виробництва.



Люди, як і держава в цілому, не можуть відмінити об'єктивні економічні закони, але їм під силу створити умови для їх існування. Це досягається, по-перше, вдосконаленням права власності, господарського механізму; по-друге, за допомогою державного регулювання. Економічна діяльність людей, тобто виробництво матеріальних благ, обмін, розподіл і споживання, у свою чергу, залежить від розвитку продуктивних сил та інших елементів економічної системи, соціальних і капітальних ресурсів.

Система економічних законів включає чотири їх типи.

Перший тип – це загальні економічні закони, тобто закони, які властиві всім суспільним способам виробництва (закон зростання продуктивності праці, закон економії часу тощо). Загальні економічні закони відображають внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки, властиві технологічному способу виробництва, процесу взаємодії людини з природою, різних елементів у процесі праці, однакових для всіх соціально-економічних формацій.

До другого типу належать закони, що діють у кількох суспільно-економічних формаціях: закон вартості, закон попиту і пропозиції тощо. Вони діють з моменту виникнення товарного виробництва, тобто з часу розпаду первіснообщинного ладу.

Третій тип – специфічні економічні закони, тобто закони, що діють лише в межах одного суспільного способу виробництва. Найважливішу роль поміж них відіграє основний економічний закон, який виражає найбільш глибокі зв'язки в процесі взаємодії продуктивних сил з відносинами власності. Таким законом в умовах капіталізму є виробництво прибутку як основної мети всіх суб'єктів підприємницької діяльності.

До четвертого типу економічних законів належать закони, що діють лише на одній із стадій суспільного способу виробництва. (Наприклад: закон утворення монополії шляхом концентрації виробництва, який діє на вищій стадії розвитку капіталізму).

Економічні категорії – це теоретичний вираз, мислені форми виробничих відносин, економічних явищ і процесів, які реально існують. Вони теоретично відображають насамперед відносини

власності у їх взаємодії з розвитком системи продуктивних сил. Оскільки змістом останніх виступає взаємодія людини з природою у процесі праці, то однією стороною економічної категорії є окремі рамки цієї взаємодії. Такими категоріями, зокрема, є праця, предмети праці, засоби праці, споживна вартість, продукт праці та ін.

Другою стороною економічної категорії є відносини між людьми з приводу привласнення різних об'єктів власності, результатів праці. Окремі ланки цих відносин відображаються в таких категоріях, як гроші, ціна, вартість, заробітна плата, прибуток, рента тощо.

Окрема економічна категорія відображає окремі елементи розвитку економічної системи.

Економічні категорії рухливіші, мінливіші, ніж економічні закони. Таким чином, економічні категорії є теоретичним вираженням окремих сторін відносин власності у їх взаємодії з розвитком продуктивних сил, окремих економічних явищ і процесів, зміни останніх та появи нових форм економічних відносин.

#### ***1.4. Методи економічних досліджень***

Метод – це те, яким чином наука вивчає свій предмет. Методи політичної економії – це шлях пізнання економічних відносин, їх основних підсистем, їх взаємодії та мисленого відтворення цієї взаємодії. Вивчення системи методів, способів пізнання і перетворення світу вивчає наука методологія.

Головними структурними ланками методу економічної теорії є філософські та загальнонаукові принципи розвитку, суперечності, взаємодії, об'єктивності, зокрема закони та категорії діалектики: єдності і боротьби протилежностей, кількісно-якісних змін, заперечення заперечень, якість, кількість тощо.

Найпоширенішим є діалектичний метод.

**Діалектика** – це наука про більш загальні закони розвитку природи, суспільства і людського мислення. Завдяки їй економічні закони та категорії вивчаються як складові цілісної економічної системи.

Економічна система розглядається як розвинутий взаємозв'язок категорій і законів, їх взаємозв'язок у розвитку. Це оз-

начає, що кожне явище і система аналізуються в процесі саморуку від нижчого до вищого, від старого до нового. Суперечність виступає як внутрішнє джерело, так і основний принцип руху.

Власне розвиток розуміється як перехід кількісних змін у якісні і навпаки, як єдність і боротьба протилежностей, як заперечення заперечення. Діалектичний метод був розроблений Кантом, Фіхте, Гегелем і був використаний К. Марксом при написанні “Капіталу”.

Для пізнання окремих соціально-економічних процесів використовують загальнонаукові та спеціальні для економічної теорії методи.

Серед загальнонаукових методів пізнання соціально-економічних процесів чільне місце належить структурно-функціональному методу, який передбачає розгляд будь-якого економічного явища як системного з обов’язковим аналізом функцій взаємодіючих елементів.

Одним із способів пізнання соціально-економічних процесів є поєднання якісного та кількісного аналізу і застосування на цій основі математичних методів в економічних дослідженнях.

За допомогою спеціальних методів економічна теорія висвітлює сутність явища, що вивчається. До найважливіших спеціальних методів економічних досліджень належить метод наукової абстракції. Він полягає у виокремленні найсуттєвіших характеристик процесу, що вивчається.

Абстрактне мислення охоплює також методи пізнання виробничих відносин, зокрема аналіз і синтез, індукцію та дедукцію. У процесі аналізу предмет дослідження розчленовується, мислення йде від видимого, конкретного до абстрактного. У процесі синтезу досліджується економічне явище у взаємозв’язку і взаємодії його складових. Мислення тут йде від абстрактного до конкретного, від розуміння сутності відносин до вияву їх у конкретній ситуації.

Метод індукції зводиться до вивчення явищ, фактів економічного життя і формування певних висновків, метод дедукції, – навпаки, до дослідження від висновків до фактів.

Наукове пізнання суспільних процесів і систем передбачає також використання методу поєднання логічного та історичного підходів до вивчення економічної теорії.

Соціально-економічний експеримент належить до спеціальних методів дослідження економічних явищ. Провідними в економічній теорії залишаються теоретичний аналіз виробничих відносин, розкриття змісту законів і категорій економіки. Одночасно зростає значення кількісних методів, зокрема статистичних.

### ***1.5. Функції політичної економії***

Функція всякої науки — це те, заради чого вивчається її предмет, яку роль наука відіграє в суспільному житті. Функції політичної економії відповідають на питання: для чого суспільству, державі, окремій моделі слід вивчати економічні відносини.

Політичній економії властиві такі функції: теоретико-пізнавальна, практична, критична, методологічна та виховна.

Теоретико-пізнавальна функція пояснює закономірності, процеси та явища економічного життя суспільства. Вона допомагає людині, спеціалістам, керівникам підприємств орієнтуватися в складних економічних процесах, що відбуваються в житті суспільства, мати про них наукове, а не побутове, судження.

Будь-яке знання є цінним не само по собі, а тим, що служить практичним цілям суспільства. Тому теоретико-пізнавальну функцію має доповнювати практична функція. Якщо, наприклад, теоретико-пізнавальна функція спрямована на розробку методологічних підходів і принципів аналізу соціально орієнтованої ринкової економіки, то практична функція націлена на створення національних банків, економічної, соціальної та екологічної інформації, організації центрів дослідження.

У широкому розумінні практична функція політичної економії зводиться до того, що є науковою основою економічної політики держави. Як правило, провідниками економічної політики в країнах з розвинутою ринковою економікою є вчені - політекономисти (доктори наук, професори, академіки). Вони ж є радниками з економічних питань президентів та керівників урядів.

Критична функція полягає в можливості того, хто володіє політекономічними знаннями, оцінити те чи інше економічне явище в суспільстві, зробити певні наукові обґрунтовані висновки.

Роль методологічної функції в тому, що політекономія є теоретичною базою, основою всіх інших конкретних економічних наук – економіка підприємства, економіка галузі, банківська справа, маркетинг, менеджмент тощо.

Змістом виховної функції економічної теорії є формування економічної психології людини, соціальної або професійної групи. Вивчення політичної економії формує сучасне економічне мислення, орієнтоване на свідому поведінку, зокрема, в умовах ринку. Завдяки виховній функції майбутнім спеціалістам прищеплюється вболівання за стан справ у вітчизняній економіці, прагнення своєю активною поведінкою та компетентністю сприяти прискоренню економічного розвитку країни.

## Тема 2

### Економічні потреби і виробничі можливості суспільства. Економічні інтереси

- 2.1. *Виробничі ресурси і виробничий потенціал суспільства.*
- 2.2. *Виробництво і його основні чинники.*
- 2.3. *Економічні потреби суспільства, їх суть і структура. Закон зростання потреб та механізм його дії.*
- 2.4. *Корисність продукту. Гранична корисність продукту.*
- 2.5. *Економічний інтерес і потреби. Економічні суперечності в системі інтересів.*

#### **2.1. Виробничі ресурси і виробничий потенціал суспільства**

Розвиток виробництва має межі. Вони спричинені тим, що у кожний момент часу суспільство володіє лише певним обсягом виробничих ресурсів (чинників виробництва), миттєве збільшення яких є нереальним. Через обмеженість ресурсів суспільство завжди стоїть перед проблемою: як розподілити їх таким чином, щоб досягти найкращого результату, тобто як створити таку кількість споживчих благ, щоб мати змогу якнайповніше задовольнити потреби?

Поняття «виробничий ресурс» і «чинник виробництва» певною мірою є тотожними, хоча між ними, безумовно, є певна відмінність. Фактор походить від лат. – той, що робить, ресурс – від фр. – цінність, запас, джерело засобів; ресурс може стати фактором.

Виробничі ресурси поділяють на відтворювані і невідтворювані.

До відтворюваних виробничих ресурсів належать такі, що створюються і відновлюються природою (грунт, вода, повітря, ліс) і суспільством (засоби виробництва). До відтворюваних одночасно і природою, і суспільством належать трудові ресурси.

До невідтворюваних виробничих ресурсів належать корисні копалини, що споживаються як сировина. Крім того, час відтворення деяких ресурсів є таким тривалим, що їх можна віднести до невідтворюваних. Йдеться, зокрема, про чорноземи, ліси, водойми. Ця проблема, на жаль, є дуже актуальною для України. Для відтворення цих ресурсів потрібні загальнонаціональні зусилля і не одне десятиліття.

Виробничі ресурси обмежені, одні – відносно, інші – абсолютно. Їх відносна обмеженість залежить від постійно зростаючих потреб, абсолютна – від природи.

Обмеженість ресурсів визначає певний напрям економічної поведінки приватної особи, виробничої одиниці чи держави, а саме: пошук раціональних способів використання наявних ресурсів та залучення нових, аналіз альтернативних варіантів їх використання.

Наявність варіантів у використанні ресурсів, якими володіє суспільство за певного рівня техніки та технології, зображують кривою виробничих можливостей.

Найпростішою моделлю кривої виробничих можливостей є двопродуктова модель.

За допомогою своїх ресурсів країна може виробити 15 одиниць продукту X, не виробляючи продукту Y (варіант А), або 5 одиниць продукту Y, не виробляючи продукту X (варіант Е).

Варіанти Б, В, Г та Д представляють одночасне виробництво обох продуктів (див. таблицю).

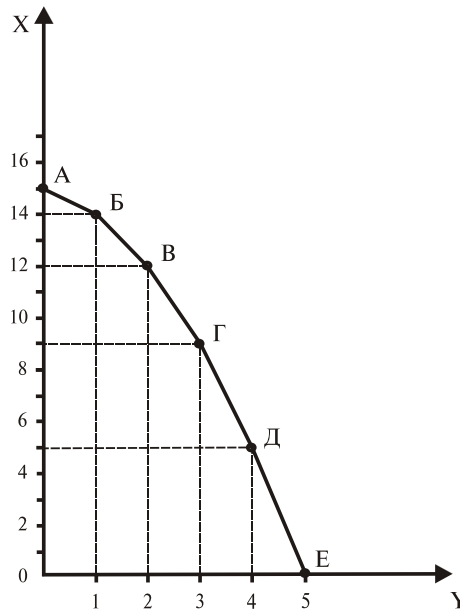
Щоб виробити першу одиницю прибутку Y країні слід замовити від однієї одиниці продукту X (варіант Б:  $15 - 14 = 1$ ). На-

Варіанти	Обсяг продукту X	Обсяг продукту Y
А	15	0
Б	14	1
В	12	2
Г	9	3
Д	5	4
Е	0	5

ступна одиниця Y потребує відмови від двох одиниць продукту X (варіант В:  $14 - 12 = 2$ ). Третя одиниця продукту Y коштуватиме вже трьох одиниць продукту X (варіант Г:  $12 - 9 = 3$ ) і т. д.

Таким чином, крива виробничих можливостей у нашому випадку виглядає таким чином (рис. 2.1).

Виробничий потенціал суспільства – це те, на що здатна економіка країни, маючи в своєму розпорядженні певний обсяг ресурсів. Виробничий потенціал завжди обмежений, тому що обмежений обсяг ресурсів.



Мал.2.1. Крива виробничих можливостей

### 2.2. Виробництво і його основні чинники

Виробництво є процесом суспільної праці. Виробництво – це не тільки процес створення благ, необхідних для задоволення

різноманітних потреб людини. Це ще й відтворення самого життя людей, оскільки при цьому забезпечуються засоби їхнього фізичного існування, а також реалізація і розвиток їхніх здібностей.

У процесі виробництва взаємодіють праця і природа. Праця – людська діяльність, спрямована на створення матеріальних і духовних благ для задоволення потреб людей.

Праця і виробництво – це нетотожні поняття. Виробництво – це процес праці, яка має завершений, результативний характер. Така праця є продуктивною, а засоби її здійснення – засобами виробництва. Якщо вироблено продукт, процес виробництва відбувся. Може статися, що праця мала місце, але продукт з якихось причин не створено. Таке виробництво має незавершений характер.

Виробництво як процес суспільної праці складається з таких фаз: безпосереднього виробництва, розподілу, обміну, споживання. Воно послідовно проходить усі ці фази і одночасно перебуває в кожній з них.

У певний момент виробництво є одночасно процесом створення благ і здійснення витрат ресурсів.

**Виробництво** має ще два важливі аспекти: воно одночасно є взаємодією людини з природою і відображає відносини між людьми.

Результатом виробництва є **продукт**. Виробництво у своєму розвитку пройшло кілька технологічних етапів:

- ремісничої технології;
- машинної технології;
- сучасного автоматичного виробництва.

Кожен етап має певний рівень розвитку елементів процесу виробництва.

Структура виробництва може розглядатись як: матеріальне і нематеріальне, тобто як виробництво благ та виробництво послуг.

Сукупність галузей, що обслуговують виробництво, становить виробничу інфраструктуру – транспорт, торгівлю, зв'язок, фінансово-кредитну сферу, інформацію, рекламу, консультації з управління.

Галузі, які надають особисті послуги людині, задовольняють її соціальні і духовні потреби, становлять соціальну інфраструктуру.



Процес виробництва завжди є результатом використання ресурсів, які в політекономії називають чинниками виробництва. Останні поділяються на речові та особисті. До речових чинників відносять землю, капітал і природні ресурси. До особистих – працю (людські ресурси) та підприємницьку здатність.

Капітал – являє собою майно, засоби виробництва, що належать підприємцям або іншим власникам і використовуються в процесі створення товарів і послуг. Особливістю капіталу є те, що він має бути кимсь нагромаджений і створений.

Ресурс праця – це робоча сила, тобто здатність людини до праці, або сукупність її фізичних і розумових здібностей, які використовуються людиною в процесі виробництва. Робоча сила є властивістю людського організму і невід’ємна від живої особистості. Здатність до праці і сама праця – виключне досягнення людини. У процесі праці людина змінює не тільки речовину природи, а й свою власну природу, тобто розкривається сама. Трудова діяльність допомагає накопиченню знань, досвіду, навиків і підвищенню кваліфікації.

Робоча сила – головний чинник виробництва. Тільки людина може бути носієм нових перспективних ідей, і лише вона може їх реалізувати. Засоби виробництва (чинник речовий) і робоча сила (чинник особистий) мають єдине призначення: вони є продуктивними силами, тобто силами дії людей на природу з метою створення благ.

Проте їх функції відмінні. Функція робітника як особистого чинника виробництва полягає у використанні своєї робочої сили в процесі праці, що спрямована на зміну предметів та сил природи з метою задоволення власних потреб.

Функція засобів виробництва полягає в тому, щоб бути провідником продуктивної дії робітника на предмети й сили природи.

Засоби виробництва складаються із предметів праці і засобів праці.

**Предмети праці** – це все те, на що спрямована праця людини. Вони можуть бути або безпосередньо створені природою (кам’яне вугілля, руда, нафта тощо), або є продуктом попередньої праці.

Предмети праці, до яких уже була прикладена праця, але їм необхідна подальша обробка, називають сирим матеріалом або сировиною.

Те, чим людина діє на предмет праці, називають засобами праці.

До них належать: верстати, машини, механізми, інструменти та ін.

У широкому розумінні до засобів праці відносять всі матеріальні умови, без яких процес виробництва не може здійснюватись.

У розвитку виробництва особлива роль належить науці. Інноваційний процес, швидке впровадження науково-технічних досягнень у виробництво — найважливіша умова успішного функціонування всіх факторів виробництва. В сучасних умовах суттєву роль відіграє такий фактор, як інформація.

Поєднання чинників виробництва відображає сукупність соціально-економічних рис тієї чи іншої економічної системи, її виробничих відносин.

Земля як чинник виробництва відіграє особливу роль. Відомий англійський економіст У. Петті ще у XVII ст. підкреслював, що земля — мати багатства. Земля — це засіб праці, створений природою. Поняття «земля» як чинник виробництва має широкий зміст: земля є одночасно операційним базисом виробництва (у промисловості), сховищем природних ресурсів (родовища мінералів, нафти, газу), природною основою сільськогосподарського виробництва (орані землі, ліси, водоймища). У сільському господарстві земля — це одночасно й основний засіб праці, і предмет праці.

### **2.3. Економічні потреби суспільства, їх суть і структура.**

#### **Закон зростання потреб та механізм його дії**

Визначні мислителі минулого і сучасності — Дж. Гобсон, К.А. Гельвецій, Ф. Гегель, К. Маркс, М. Вебер та інші бачили в потребах вираження природи людини, відносили їх до ключових економічних категорій.

Потреби — це об'єктивні умови існування людини. Розвиваючись, людина створює свої потреби і здібності, продукти і послуги, відносини і суспільні інститути.

Економічні потреби — це ставлення людей до економічних умов їх життєдіяльності, яке характеризується відчуттям нестачі певних благ та послуг, бажанням володіти ними, щоб подолати це відчуття. Отже, потреби мають об'єктивно-суб'єктивний характер.

В економічній літературі потреби класифікують по-різному. Так, у системі економічних потреб виділяють виробничі, суспільні та особисті. Особисті поділяють на фізичні, інтелектуальні, соціальні.

За ступенем реалізації розрізняють абсолютні, дійсні та платоспроможні потреби.

За суб'єктами потреби поділяють на: а) індивідуальні, колективні та суспільні; б) потреби домогосподарств, підприємств та держави як окремих суб'єктів економіки.

За об'єктами потреби класифікують на: а) породжені існуванням людини як біологічної істоти (фізіологічні потреби в їжі, одязі, житлі) та породжені існуванням людини як соціальної (суспільної) істоти (соціальні потреби – у спілкуванні, у суспільному визнанні та статусі, освіті та ін.); б) матеріальні – потреби в матеріальних благах та послугах і духовні – потреби у творчості, самовираженні, самовдосконаленні; в) першочергові – потреби, що задовольняються предметами першої необхідності та непершочергові – потреби, що задовольняються предметами розкоші.

Існує градація потреб за ступенем їх нагальності. Так, А. Маслоу запропонував ієрархію потреб щодо їх вагомості: фізіологічні потреби; потреби самозбереження; соціальні потреби; потреби в повазі і потреби в самоутвердженні.

Людина намагається задовольнити насамперед найнагальніші свої потреби – фізіологічні, зокрема. Якщо вони задоволені, то певний час ці потреби перестають бути рушійним мотивом для людини. У неї виникає бажання задовольнити наступні за вагомістю потреби.

Потреби мають властивість зростати. Закон зростання потреб є законом суспільного прогресу. Одне з фундаментальних положень економічної теорії полягає в тому, що матеріальні й особливо духовні потреби суспільства є безмежними, а економічні ресурси, необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими.

Безмежність потреб і обмеженість ресурсів породжують дію двох законів суспільного розвитку – закону зростання потреб і закону економії праці. Ці закони взаємозв'язані та відбивають дві сторони загальноекономічного закону зростання соціально-економічної ефективності. На рівні суспільства дія цього

закону виявляється в тому, що в умовах безмежності потреб суспільство повинно прагнути до всебічної економії праці (як живої, так і уречевленої), тобто до ефективного використання економічних ресурсів.

Закон зростання потреб характеризує не лише зростання, тобто появу дедалі нових і нових потреб, а й зміну структури їх, що відбиває просування як людини, так і суспільства в цілому, від біологічного (фізіологічного) до все більш і більш різнобічного, багатого суспільного життя.

Виокремлюють три етапи розвитку потреб у минулому ХХ ст.

**Перший етап** – до середини 50-х років, коли домінували матеріально-речові потреби.

**Другий етап** – почався з середини 50-х років з переходом до “економіки споживання”, коли формувалися такі соціальні потреби, які задовольнялись завдяки побутовому обслуговуванню, освіті, медицині, спорту, відпочинку, розвагам тощо.

**Третій етап** розвитку потреб почав формуватись у 80-ті роки. Він завершить фундаментальні зрушення в бік гуманітарних потреб, пов’язаних із творчістю, духовним розвитком особистості. Інтенсивний розвиток цих потреб вимагає як зміни характеру праці, так і зростання тривалості вільного часу.

Кожний крок у розвитку суспільства – це одночасно задоволення потреб на новому, вищому рівні. Суспільство завжди жорстко обмежене економічними ресурсами, тому на кожному етапі свого розвитку воно висуває як двоєдину мету задоволення однаково пріоритетних соціальних та економічних потреб, віділяючи для цього необхідні частини сукупного фонду робочого часу.

Суперечність між необмеженим зростанням соціальних і економічних потреб та обмеженими ресурсами виступає рушійною силою соціально-економічного розвитку.

Взаємозв’язок потреб і виробництва характеризується, насамперед, впливом виробництва на потреби, створенням нових потреб і відповідно створенням благ, що забезпечують їх задоволення.

Гуманізація виробництва, властива постіндустріальному суспільству, зумовлює посилення взаємовпливу потреб і виробництва, адже вона передбачає безпосереднє підпорядкування потребам людини як процесу праці, так і його результату.

---

---

**2.4. Корисність продукту. Гранична корисність продукту**

Продукт, що є результатом виробництва, повинен задовольняти ту чи іншу потребу. Здатність задовольняти потребу продуктом називають його корисністю. Розрізняють загальну і граничну корисність. Загальна корисність визначається задоволенням від споживання певної кількості блага. Граничною корисністю називають корисність, що дорівнює приросту, збільшенню загальної корисності внаслідок придбання ще однієї, додаткової одиниці даного блага. Гранична корисність відображає ступінь нагальності потреби.

Якщо розглядати потребу в конкретному споживчому блазі, то в кожен певний момент у міру її задоволення, що відбувається в процесі споживання цього блага, потреба насичується. Тому кожна додаткова одиниця цього споживчого блага приносить людині менше задоволення, отже, має меншу додаткову (граничну) корисність, ніж попередня. Це означає підпорядкування процесу насичення конкретної потреби в кожен певний момент часу дії **закону спадної граничної корисності**. Суть цього закону в тому, що із зростанням кількості придбаних одиниць певного продукту корисність кожної наступної одиниці для споживача зменшується, стає спадною. Значення цього закону полягає у впливі на попит, на поведінку споживача.

Через виведення закону спадної граничної корисності намагаються пояснити, чому споживачі купують одні і не купують інші товари, чому різні товари купують у різній кількості. При цьому дійсно важливим є те, що на підставі зв'язку між суб'єктивною оцінкою певного споживчого блага та ступенем задоволення потреби в ньому можна передбачити момент насичення ринку певним споживчим благом і прогнозувати переключення попиту на інші споживчі блага.

Якщо кожна наступна одиниця товару має дедалі меншу граничну або додаткову корисність, тоді споживач буде купувати додаткові одиниці блага лише за умови зниження їх цін. Закон спадної граничної корисності дає змогу обґрунтувати закон спадного попиту, а також пояснити, як потрібно покупцеві розподіляти свій грошовий дохід між різними товарами і послугами, які він у змозі придбати.

---

### **2.5. Економічний інтерес і потреби. Економічні суперечності в системі інтересів**

Економічні інтереси і потреби – рушійні сили соціально-економічного розвитку.

**Економічний інтерес** – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди, мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення потреб. Економічний інтерес є породженням і соціальним виявом потреби, це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання.

Економічні інтереси нетотожні потребам, їхньому задоволенню. По-перше, економічні інтереси знаходять своє вираження у поставлених цілях та діях, спрямованих на задоволення потреб. По-друге, економічний інтерес завжди виражає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб. Наприклад, не може, окрім специфічних випадків (схимники тощо), бути інтересом суб'єкта зниження рівня задоволення потреб.

Не всі люди мають інтерес щодо задоволення власних потреб. Об'єктивна потреба живого організму людини в повноцінному харчуванні може не збігатися із суб'єктивним інтересом людини щодо споживання алкоголю, наркотиків тощо. Отже, інтереси – це усвідомлені потреби (умови) існування суб'єктів господарювання. У сфері економічних відносин потреби виявляються як інтереси. Останні виступають як мотив до діяльності, спрямованої на задоволення потреб.

Економічні інтереси можна класифікувати за суб'єктами їх реалізації як: **державні, групові та особисті**; у структурі інтересів виділяють **виробничі** (пов'язані з організацією виробництва) і **невиробничі** (пов'язані з задоволенням особистих потреб виробника та його потреб як члена суспільства).

Розрізняють також інтереси **власника, підприємця та найманого працівника**.

У системі економічних інтересів можна виділити основний інтерес **суспільства**, який повинен відповідати таким критеріям: а) віддзеркалювати сутність економічної системи, найхарактерніші риси її; б) бути рушійною силою економічного розвитку всієї системи.

Відповідно до цих критеріїв основним інтересом сучасної ринкової економіки є особистий інтерес, а саме – особистий інтерес споживача.

Основним інтересом планової економіки є суспільний інтерес, або інтерес суспільства як асоціації власників засобів виробництва й асоціації робітників.

В адміністративно-командній економіці існує жорстка ієрархія інтересів: інтереси держави мають перевагу над регіональними, регіональні – над колективними, колективні – над особистими. Засобом забезпечення субординації інтересів було централізоване директивне планування економіки.

Другорядне значення особистого інтересу в адміністративно-командній економіці призвело до серйозних збочень в економіці й утворило гальма її розвитку: 1) позбавило людину економічних стимулів до праці; 2) породило психологію утримання та ін.

У системі економічних інтересів на кожному конкретному історичному етапі економічного розвитку, крім основного, можна виділити головний інтерес. В Україні головний інтерес суспільства полягає в здійсненні ринкових реформ, що є передумовою подальшого економічного і соціального прогресу суспільства.

Розвиток суперечностей – джерело прогресу. Гегель називав суперечність основою будь-якого розвитку, саморуку. І справді, існувати – означає перебувати в русі. З цього погляду рух – це суперечність, єдність суперечностей.

Суперечність (в тому числі економічна) – це джерело саморуку і процес взаємодії протилежних сторін і тенденцій у предметах, явищах і процесах, форма зв'язків між цими сторонами.

Рушійними силами економічного розвитку є, насамперед, суперечності економічної системи. З самого початку існування людства такою є суперечність між досягнутим рівнем виробництва і зростаючими потребами людей, їхнім прагненням покращити свій життєвий рівень.

Згодом такими стають суперечності між різними сферами суспільного відтворення (виробництвом і розподілом, обміном і споживанням та ін.), між різними підсистемами (продуктивними силами і відносинами власності, техніко-економічними і виробничими відносинами та ін.), між окремими елементами підсистем (наприклад, між основною продуктивною силою і рівнем розвитку техніки).

Найважливішою силою економічного прогресу в межах суспільного способу виробництва є суперечність між продуктивни-

ми силами та виробничими відносинами, або відносинами економічної власності. Найдинамічніші елементи продуктивних сил у сучасних умовах – це робоча сила, наука, засоби виробництва.

Тому в процесі свого розвитку вони першими вступають у суперечність, конфлікт з відносинами власності.

У цілому економічні суперечності виступають як суперечності між економічними інтересами: державними (суспільними) і колективними (груповими); державними (суспільними) й індивідуальними (особистими); колективними (груповими) й індивідуальними (особистими); між інтересами різних підприємств й організацій; між інтересами окремих осіб. Окремо виділяють суперечність інтересів власників капіталу (роботодавців) і власників робочої сили (людей найманої праці).

У цілому інтереси останніх не збігаються: якщо інтерес власника (роботодавця) зводиться до одержання прибутку, то інтерес людини найманої праці – до одержання заробітної плати. Перші часто задовольняють свої інтереси за рахунок інтересу других: зростаючі прибутки одержують за рахунок зниження заробітної плати.

Економічний прогрес у цілому зумовлюється виникненням і розвитком системи економічних суперечностей, у тому числі між окремими її підсистемами і всередині цих підсистем, між окремими сферами суспільного відтворення (виробництвом і споживанням, виробництвом і розподілом та ін.). Розвиток суперечностей відбувається, як правило, завдяки дії більш активної революційної сторони (у межах суспільного способу виробництва такою стороною є продуктивні сили; при взаємодії речових і особистих чинників виробництва – особисті чинники тощо).

## Тема 3

### Економічна система суспільства

*3.1. Економічна система й економічний лад суспільства.*

*3.2. Продуктивні сили та виробнича функція. Технологічний спосіб виробництва.*



3.3. *Виробничі відносини, їх суть, система і структура.*

3.4. *Економічний устрій і форми господарювання.*

***3.1. Економічна система й економічний лад суспільства***

Будь-яке суспільство являє собою соціальну систему.

**Соціальна система** – це складноорганізована впорядкована цілісність, що включає окремих індивідів та їхні суспільні угруповання, об'єднані різноманітними зв'язками.

Важливою підсистемою суспільства, основою соціальної системи є економічна система.

**Економічна система** – це сукупність усіх видів економічної діяльності людей у процесі їх взаємодії, спрямованої на виробництво, обмін, розподіл та споживання товарів та послуг, на регулювання економічної діяльності відповідно до мети суспільства. Основними елементами економічних систем є продуктивні сили, економічні відносини або відносини власності та господарський механізм.

У цілому під економічною системою розуміють відносини між виробниками і споживачами благ та послуг.

В економічній літературі визначають різні моделі, типи економічних систем. Головними критеріями типізації економічних систем є домінуюча форма власності, технологічний спосіб виробництва, спосіб управління економічною діяльністю та її координація.

Економічні системи поділяють на ринкові, адміністративно-командні, змішані перехідні та традиційні.

Ці моделі різняться, насамперед, *формою власності* на ресурси (матеріальні і капітальні) та *способом управління* економічною діяльністю та її координацією.

**Класична ринкова економічна система** має такі ознаки: 1) приватна власність на ресурси; 2) самостійність учасників економічного процесу; 3) конкуренція суб'єктів господарювання; 4) цінова координація економічної діяльності та управління, а саме: формування економічних пропорцій відбувається під впливом динаміки цін та конкуренції, а ціноутворення – під впливом попиту і пропозиції; 5) держава обмежується захистом приватної власності та забезпеченням належної правової структури, що сприяє свободі підприємництва; 6) функціонує велика кількість виробників однорідної продукції, які не в змозі впли-

вати на рішення один одного; 7) не існує обмежень в інформації про попит, пропозицію, ціни, якість; 8) відбувається вільне ціноутворення, відсутні штучні бар'єри для товарного руху і руху капіталу.

**Монополістична ринкова економічна система** характеризується: 1) невеликою кількістю виробників певного товару; 2) його диференціацією (відмінностями торгової марки, якості, технічної характеристики); 3) дефіцитом необхідної інформації; 4) утрудненим доступом до ресурсів; 5) узгодженістю дій учасників ринкових відносин.

**Командна економічна система** функціонує на таких засадах: 1) діяльність господарських суб'єктів регулюється централізовано державою; 2) макроекономічні пропорції формуються на базі директивних планів; 3) ціни встановлюються адміністративним шляхом.

Командні економічні системи характеризуються такими основними ознаками: а) суспільною власністю на всі матеріальні ресурси; б) колективним ухваленням економічних рішень, що здійснюється за допомогою централізованого планування.

**Змішана (ринково-державна) економічна система** є проміжною між чистою ринковою і командною. Уряд тут відіграє *необхідну* роль: а) сприяє стабілізації і зростанню економіки; б) забезпечує економіку деякими товарами і послугами, які виробляються в недостатньому обсязі або й зовсім не постачаються ринковою системою; в) модифікує розподіл доходів і ресурсів тощо.

Розрізняють також перехідні та традиційні економічні системи.

**Перехідні економічні системи** – це різновид змішаної в період трансформації економічної системи з одного в інший функціональний чи функціонально-історичний тип.

**Традиційні економічні системи** характерні для слаборозвинутих країн (Афганістан, Нікарагуа, Іран, Заїр та ін.). Це – економічні системи, в яких техніка виробництва, обмін, розподіл доходів ґрунтуються на давніх звичаях; спадковість і касти диктують економічну поведінку індивідів, що зумовлює чітко виражений соціально-економічний застій; технічний прогрес і впровадження інновацій різко обмежені, оскільки вони суперечать традиціям і загрожують стабільності суспільного ладу.

Поширеною є також класифікація економічних систем за технологічним способом виробництва, рівнем розвитку продуктивних сил. Розрізняють доіндустріальне (аграрне) суспільство – економічну систему, в якій домінує ручна праця; індустріальне суспільство, основою якого є машинна праця; постіндустріальне суспільство, що ґрунтується на автоматизованій праці. У даний час у розвинутих країнах з ринковою економікою формується інформаційне суспільство.

Марксистській науці притаманний формаційний підхід до типізації суспільства. Суспільно-економічна формація розглядається як єдність базису і надбудови. Під базисом розуміють спосіб виробництва, тобто єдність продуктивних сил та економічних (виробничих) відносин. Під надбудовою – особливу організацію політичних, правових, ідеологічних, національних, сімейних й інших суспільних відносин та інститутів.

У розвитку людства виділяється ряд послідовно змінюючих один одного способів виробництва і відповідно суспільно-економічних формацій.

Прийнято вважати, що класичний приклад зміни способів виробництва продемонстрований у Європі. На європейській території послідовно склалися, змінюючи один одного, **первісно-общинний, рабовласницький, феодалський, капіталістичний, та соціалістичний лад**.

Для первісного ладу характерна зрівняльність розподілу, що було наслідком вкрай важкого існування наших предків. Жоден з них поодино не міг прогодувати навіть самого себе. Із ростанням продуктивності праці, створенням матеріальних благ у розмірах, що перевищують безпосередні потреби, стала поступово складатися майнова нерівність, що і привело потім до розкладання первісного суспільства і появи експлуатації людини людиною.

У рабовласницькому і феодалському суспільствах головні засоби виробництва (і насамперед земля) належали панівним прошаркам, класам і державі. Вони, використовуючи силу політичної влади, сприяли відтворенню відносин експлуатації, особистої залежності безпосередніх виробників від своїх хазяїв – рабовласників та феодалів. Усе це на визначеному етапі почало стримувати розвиток продуктивних сил. Найбільш відчутний імпульс для свого

розвитку продуктивні сили одержали лише в зв'язку з появою капіталістичних відносин, коли виробники стали прагнути до удосконалення знарядь праці, щоб збільшити кількість продукції, що постачається на ринок.

Капіталізм, що ґрунтується на ринкових відносинах, відкриває простір для небаченого раніше прогресу продуктивних сил, оволодіння досягненнями науки і техніки. Вади капіталізму були одною з причин спроби замінити його на соціалізм у колишньому СРСР та ряді інших країн Європи, Азії та Латинської Америки. Однак вона (спроба) виявилась невдалою і в 90-ті роки минулого століття в більшості цих країн розпочався “зворотний” процес – від продекларованого соціалізму до капіталізму з соціально-орієнтованою ринковою економікою. У кожній з формацій розвиваються притаманні їй типи економічних систем.

На основі такої ознаки, як форма власності, соціально-економічні формації можна зобразити такою схемою на мал. 3.1.



Мал. 3.1. Соціально-економічні системи: структура і типологія

**3.2. Продуктивні сили та виробнича функція. Технологічний спосіб виробництва**

**Продуктивні сили суспільства** – це система факторів виробництва, яка забезпечує перетворення речовин природи відповідно до потреб людей, створює матеріальні і духовні блага та визначає зростання продуктивності суспільної праці.

Продуктивні сили утворюють провідний компонент будь-якої економічної системи.

До продуктивних сил відносять насамперед людей, працівників та засоби праці, предмети праці, використовувані сили природи, науку, форми і методи організації виробництва, інформацію. Наука перетворилася на окремий елемент продуктивних сил з початку розгортання НТР, тобто з середини 50-х років, а інформація – з середини 70-х років ХХ ст.

Головною продуктивною силою суспільства є люди – тобто працівники виробничої і невиробничої сфери. Продуктивні сили є провідною стороною суспільного способу виробництва, а їх рівень є загальним показником соціально-економічного прогресу. З їх розвитком зростають продуктивність праці, національне багатство, добробут населення.

У сучасній економічній науці продуктивні сили представлені двома основними ресурсами: ресурсом праця та ресурсом капітал. Під першим розуміють людей – головну продуктивну силу, під другим – засоби виробництва, створені людиною для поліпшення умов та підвищення ефективності процесу праці. Взаємозв'язок ресурсів праця –  $L$  та капітал –  $K$  з результатом, тобто обсягом виробництва –  $Y$ , можна представити у вигляді виробничої функції:  $Y = f(K, L)$ . Найпростішим виглядом виробничої функції є рівняння (функція) Кобба–Дугласа (американських дослідників – математика Ч. Кобба й економіста П. Дугласа), яке було побудовано у 1928 р. за даними розвитку промисловості США за 1899 – 1922 рр. Воно має такий вигляд:

$$Y = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta} \quad \text{при} \quad \alpha + \beta = 1$$

де:  $Y$  – обсяг суспільного продукту;  
 $K$  – обсяг капіталу;  
 $L$  – обсяг праці;  
 $A$  – коефіцієнт масштабності, що показує вплив

інших чинників, окрім праці і капіталу, на обсяг виробництва;

$\alpha$  та  $\beta$  – коефіцієнти реакції обсягів виробництва на зміни ресурсів капіталу та праці.

Теоретична економіка розглядає також виробничі функції Я. Тінбергена, Р. Солоу, Е. Декінсона та інші.

Технологічний спосіб виробництва – це спосіб виробництва, який ґрунтується на техніко-економічному поєднанні речових і особистих чинників виробництва та складається із системи продуктивних сил і техніко-економічних відносин. Розвиток людства супроводжувало три технологічні способи виробництва, які були засновані на:

- 1) ручній праці;
- 2) машинній праці;
- 3) автоматизованій праці.

Суттєва роль у розвитку технологічного способу виробництва належить науково-технічному прогресу.

На початку людської цивілізації трудові відносини здійснювались у межах племені чи общини, члени якої спільно володіючи ручними знаряддями праці, здобували необхідні засоби існування і спільно присвоювали їх. Подібне зустрічалось і при натуральному виробництві. За часів товарного виробництва колективний характер праці посилюється. Цьому сприяє застосування машин та функціонування ринку, за допомогою якого відособлені виробники встановлюють тісні зв'язки, обмінюючись результатами своєї праці. Характер останньої стає суспільним.

Під впливом НТР суспільне виробництво перебуває в постійному русі, розвитку і вдосконаленні.

### **3.3. Виробничі відносини, їх суть, система і структура**

Сукупність економічних виробничих відносин у широкому розумінні представлена соціально-економічними, техніко-економічними та організаційно-економічними відносинами.

Соціально-економічні – це відносини з приводу різних форм власності, розподілу доходів і багатства в цілому, відтворення суспільного виробництва. Вони зумовлюють систему зв'язків «людина – людина» в процесі суспільного відтворення.

Соціально-економічні відносини вказують на те, хто реально володіє засобами виробництва та фінансами, привласнює

їх, тобто в чий інтересих відбувається розподіл вироблених продуктів та послуг, і, нарешті, як і скільки робітник працює на себе та на інших членів суспільства.

**Техніко-економічні** – це відносини спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва, рівня концентрації його та інших предметів і явищ, зумовлених розподілом праці.

Техніко-економічні відносини включають також відносини обміну результатами діяльності між людьми.

Конкретні **організаційно-економічні** відносини відображені в господарських системах окремих галузей суспільного виробництва – економіка промисловості, сільського господарства, торгівлі, охорони здоров'я тощо. Їхню специфіку вивчають конкретні економічні науки. До загальних організаційно-економічних відносин належать форми і методи господарювання, характерні для всіх галузей економіки. Серед останніх сьогодні виділяють, по-перше, ринкову систему, у центрі якої – товарно-грошові відносини; по-друге, підприємництво, засноване на ефективному веденні господарства. Це і відносини в сфері грошового обігу, ціноутворення, фінансів, кредиту, маркетингу, менеджменту, біржової справи тощо.

Економічні (виробничі) відносини відповідають певній формі власності на засоби виробництва, що склалася історично, та діалектично взаємодіють із продуктивними силами як чинниками виробництва, його ресурсами.

У теоретичній економіці виділяють виробничі та економічні відносини. Під економічними розуміють ширше поняття, пов'язане з відносинами не лише в процесі виробництва, а й у розподілі, обміні та споживанні. На перший план у характеристиці економічних відносин ставлять відносини в процесі обміну. Тому такі відносини описують категоріями товар, гроші, ціна, вартість, фінанси, бюджет тощо. Під власне виробничими відносинами розглядають відносини в сфері виробництва, тобто ті, що описують такими категоріями, як розподіл праці, спеціалізація, кооперування, оплата праці, продуктивність праці тощо.

Однак слід зауважити: переважає думка про тотожність виробничих та економічних відносин.

Існують різні погляди щодо співвідношення виробничих (економічних) відносин та відносин власності. Згідно з однією

думкою — економічні відносини зводяться до відносин власності, згідно з іншою — відносини власності є основною, системосполучною ланкою економічних відносин. Тобто виробничі (економічні) відносини — ширше поняття, ніж відносини власності.

Зв'язок між ними можна умовно показати на мал. 3.2.



Мал. 3.2. Місце власності в системі економічних відносин

Відносини власності “роблять” відносини у виробництві, розподілі, обміні і споживанні єдиним цілим, тобто системою.

Отже, виробничі відносини — це суспільна форма розвитку продуктивних сил у процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання матеріальних і духовних благ. Основою виробничих відносин є відносини власності.

#### **3.4. Економічний устрій і форми господарювання**

Розвиток суспільного виробництва свідчить про те, що протягом тривалих історичних періодів, які охоплюють ряд якісно різних способів виробництва, зберігаються окремі спільні форми економічного життя, зокрема господарювання. Хоча місце й соціальні наслідки тієї або іншої форми господарювання в різних способах виробництва багато в чому неоднакові, деякі їх спільні риси зберігаються.

Спільні економічні форми з часом змінюються, що зумовлює еволюцію форм господарювання. Але це відбувається значно повільніше і за іншими законами, ніж зміна способів виробництва.

Форми господарювання являють собою третій елемент у структурі економічної системи (поряд з продуктивними силами та економічними відносинами). Під господарюванням розуміють особливі форми і методи організації економіки, управління виробничою діяльністю людей, підприємств, регіонів та суспільства в цілому. Кожній економічній системі відповідає



певна форма господарювання, однак однотипні форми господарювання можуть бути притаманними різним економічним системам.

Виокремлюють, в основному, недемократичні та демократичні форми господарювання. До недемократичних відносять зосередження економічної влади в єдиному управлінському центрі: деспотизм, командно-адміністративну форму, тоталітаризм. Інколи такі форми господарювання об'єднують під однією назвою – азіатська форма господарювання. Під демократичними формами господарювання розуміють “розсіювання” економічної влади між суб'єктами господарювання різного рівня; ухвалення рішень суб'єктами господарювання самостійно без прямих вказівок зверху, на основі самофінансування, самозабезпечення, самооплатності та інших принципів комерційного розрахунку. Така форма господарювання дістала назву “європейської”.

В умовах змішаної економіки має місце органічне поєднання централізованого регулювання економіки з боку держави і свободи підприємницьких структур в ухваленні рішень щодо власного господарювання.

## Тема 4

### Відносини власності

- 4.1 *Власність як економічна категорія.*
- 4.2 *Структура власності, її типи, види і форми.*
- 4.3 *Суб'єкти й об'єкти власності. Права власності.*
- 4.4 *Тенденції розвитку відносин власності в Україні й у світі.*

#### **4.1. Власність як економічна категорія**

У системі економічних виробничих відносин суспільства основоположними виступають відносини власності. Річ у тім, що будь-яка виробнича діяльність людей починається з відносин власності. Так, щоб розпочати виробництво матеріальних благ, необхідно спочатку оволодіти об'єктивними умовами виробництва: землею, засобами і предметами праці. Хто при-

власнив засоби виробництва, той стає господарем продуктів виробництва, розподіляє їх і обмінює в своїх інтересах. Тому, коли говорять про власність, йдеться в першу чергу про те, кому належать засоби виробництва та вироблений продукт, матеріальні та духовні блага.

Західна економічна наука, беручи до уваги лише юридичний аспект (право володіння, користування, розпорядження), зводить поняття власності до її речових об'єктів і визначає власність як ставлення людини до речей (об'єктів власності). Марксистська політекономія, роблячи наголос на економічну основу (поділ праці, купівля, продаж, спадщина об'єктів власності), визначає власність як певні економічні відносини між людьми з приводу привласнення ними матеріальних благ.

Розглядаючи власність як об'єктивні відносини між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності й, насамперед, засобів виробництва, в її економічному змісті будемо розрізняти два аспекти: а) матеріально-речовий (ставлення людей до об'єктів власності; б) соціально-економічний (відносини між людьми в зв'язку з привласненням ними об'єктів власності).

Зумовлено це тим, що в практичній господарській діяльності тісно переплітаються стосунки між людьми з приводу об'єктів власності зі ставленням людей до самих об'єктів власності, їх використання з найбільшою для себе вигодою. Така вигода може бути досягнута лише тоді, коли господарюючий суб'єкт має право розпоряджатися об'єктом власності, користуватися результатами його функціонування. Тому, розкриваючи економічний зміст власності, можна дати таке її визначення.

Власність — це сукупність виробничих відносин між людьми з приводу привласнення ними об'єктів власності, в першу чергу, засобів виробництва, які породжують право володіння, користування й розпорядження цими об'єктами та результатами їх функціонування.

Проте значення власності визначається не лише тим, що вона породжує право володіння, розпорядження й користування, — це її зміст у вузькому розумінні. В широкому плані значення власності полягає в створенні соціального середовища, в якому функціонує суспільне виробництво (господарюючі суб'єкти).

Конкретно вона визначає:

- умови поєднання робітника із засобами виробництва;
- відносини між людьми з приводу привласнення засобів і результатів виробництва;
- умови розпорядження й використання чинників виробництва.

У всіх цих випадках люди опиняються в певних відносинах один з одним. Отже, зводити відносини власності лише до відносин, які виникають у процесі користування об'єктами власності, означає невинуватиме звуження їхнього змісту так само, як і обмеження їх лише відносинами між людьми з приводу привласнення об'єктів власності.

Виходячи з розглянутого, можна дійти висновку, що власність, особливо на засоби виробництва, є основоположною економічною категорією. Саме вона визначає соціально-економічну структуру суспільства, економічне й політичне становище класів, соціальних груп людей і їхні взаємовідносини, бо становить основу всіх виробничих відносин суспільства та визначає їхню суть.

#### ***4.2. Структура власності, її типи, види і форми***

Відображаючи найсуттєвіші, первісні відносини людей, власність не є застиглою категорією. Форми її вияву в історичній перспективі постійно змінюються й вдосконалюються відповідно до змін, що відбуваються в продуктивних силах суспільства.

Історично першим типом власності, з якого почався розвиток людського суспільства і який протягом тисячоліть панував у ньому, була усупільнена (колективна) власність спочатку у формі племінної (матріархат, патріархат), а потім общинної (сільська й міська колективна) власності. Низький рівень розвитку продуктивних сил зумовлював той факт, що люди спільно (колективами) добували засоби до існування (примітивність знарядь праці унеможлилювала виживання окремої людини в боротьбі з природою) і спільно їх споживали. *Лише в такий спосіб людство могло вибороти своє право на життя.* Згодом розвиток продуктивних сил, удосконалення самої людини, зміни умов її життя приводять до формування *нового типу власності – приватної.* Усупільнена (колективна) власність трансформується в свій різновид – *державну власність.*

Ці два типи власності (суспільна й приватна) на різних етапах історичного розвитку суспільства виступали в найрізноманітніших формах, відображаючи соціально-економічну природу пануючого суспільного ладу. Розглядаючи тривалу історичну еволюцію форм власності, можна відзначити цікаву тенденцію в цьому процесі. На перших етапах свого розвитку людство використовує *колективні форми власності*. Поява можливості індивідуального виживання (на основі подальшого розвитку продуктивних сил) породжує *приватну власність*.

Приватна власність на засоби виробництва була історично першим типом власності, який породив право індивідуального розпорядження товаровиробників продуктами своєї праці і їх економічне відокремлення (на цій основі) один від одного й від суспільного виробництва. Це в поєднанні з суспільним поділом праці стало вирішальною умовою формування ринкової економіки, яка дала величезний поштовх для розвитку продуктивних сил. Державна власність у цю епоху ототожнювалася з власністю можновладців (фараонів, царів, королів, феодалів тощо). Її суспільні функції були вкрай обмежені й зводилися в основному до утримання армії й апарату адміністративного управління.

Проте зростання масштабів виробництва та його ускладнення, абсолютне збільшення населення на планеті та зростання його потреб породили низку нових проблем економічного, соціального й екологічного суспільного характеру. Виявилось, що класична (особиста) приватна власність і основана на ній ринкова економіка неспроможні розв'язати ці проблеми.

У зв'язку з цим починають виникати й набувати дедалі більшого значення нові форми приватної власності, які передбачають перехід від індивідуальної до усупільненої приватної власності: акціонерна, колективна, групова, пайова тощо. А державна власність своїми джерелами й функціями набуває теж все більш суспільного характеру. Тобто, починає діяти не лише в інтересах певних верств суспільства, а в інтересах більшості його членів. Склалася цілком закономірна ситуація — у розвинутих країнах світу досить рельєфно окреслюється зближення функцій різноманітних форм державної та приватної власності, що в перспективі, на основі подальшого розвитку науково-технічного прогресу, трансформації соціально-економічних систем у бік їх соціалізації, може привести до

формування обновленого типу усупільненої власності – загальнонародної.

Ті форми приватної власності, які були характерні для капіталізму епохи вільної конкуренції, коли в одній особі поєднувалися капіталіст-власник і капіталіст-підприємець, ще наприкінці ХХ ст. почали дедалі більше поступатися місцем груповій капіталістичній власності.

Тепер практично всі найкрупніші підприємства західного світу існують на основі не індивідуальної, а групової власності, що свідчить про зростання процесу усупільнення власності, а не навпаки. Первісна ж форма приватної власності, для якої характерне індивідуальне володіння й розпорядження власністю, залишається переважно на периферії економіки, тобто в сільському господарстві, ремісництві, торгівлі, сфері послуг. Причому, й тут загальною закономірністю є звуження сфери дії індивідуальної, приватної власності.

Еволюцію форм власності можна зобразити на схемі (мал. 4.1).

**Типи, види й форми власності.** Отже, у процесі свого історичного розвитку суспільство використовує два основних типи власності – суспільна і приватна. *Суспільна власність* характеризується спільним привласненням засобів виробництва й виробленого продукту. Можна виділити два основних *види цієї власності*:

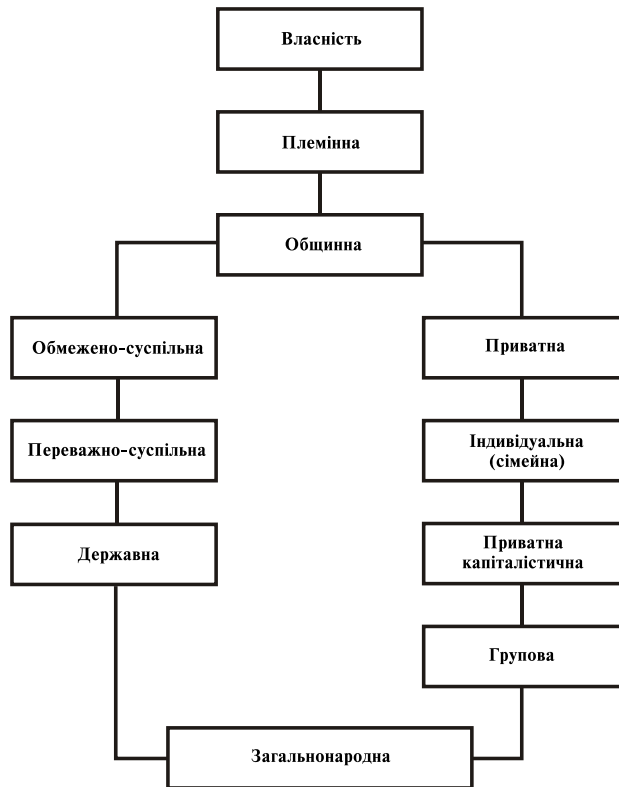
- а) власність народу в цілому (зокрема в Україні такою власністю поки що залишається земля);
- б) власність окремих колективів.

Реальними *формами* суспільної власності є загальнонародна, державна, кооперативна, акціонерна, власність господарських товариств, громадських організацій тощо.

*Приватна власність* характеризується тим, що засоби виробництва, а отже, й вироблений продукт, належать приватним особам. Вони можуть привласнити продукт як своєї, так і чужої праці. Тому розрізняють *два види* приватної власності – трудову й нетрудову.

*Трудова* приватна власність оснований на власній праці власника або членів його сім'ї. *Основною формою такого виду власності є дрібнотоварне* фермерське, ремісниче, одноосібне господарство, де власник і робітник виступають в одній особі. Йому ж належить і вироблений продукт.

**Нетрудова** приватна власність оснований на використанні найманої (чужої) праці. Вона передбачає відокремлення власника від безпосередньої участі в процесі виробництва (працює найманий робітник), а безпосереднього робітника (найманого) - від засобів виробництва (бо вони йому не належать). Тобто, власник і робітник – це різні особи. Цим закладаються основи малоефективної праці робітника, тому що продукт виробництва належить не йому, а власникові засобів виробництва. **Формами** нетрудової приватної власності історично були рабовласницька, феодалська, приватнокапіталістична.



Мал. 4.1. Еволюція форм власності

Різноманіття типів, видів і форм власності зображено на мал. 4.2.

---

---

**4.3. Суб'єкти і об'єкти власності. Права власності.**

Суб'єктами власності виступають носії відносин власності, тобто, які перебувають у зазначених відносинах, ті, кого стосуються відносини володіння, користування та розпорядження майном та іншими благами. Основними суб'єктами відносин власності є домогосподарства, підприємства, держава та закордонні суб'єкти (іноземні громадяни, фірма, держава). Окрім того, суб'єктів власності поділяють на: фізичних (приватних) осіб, юридичних осіб, резидентів та нерезидентів тощо.

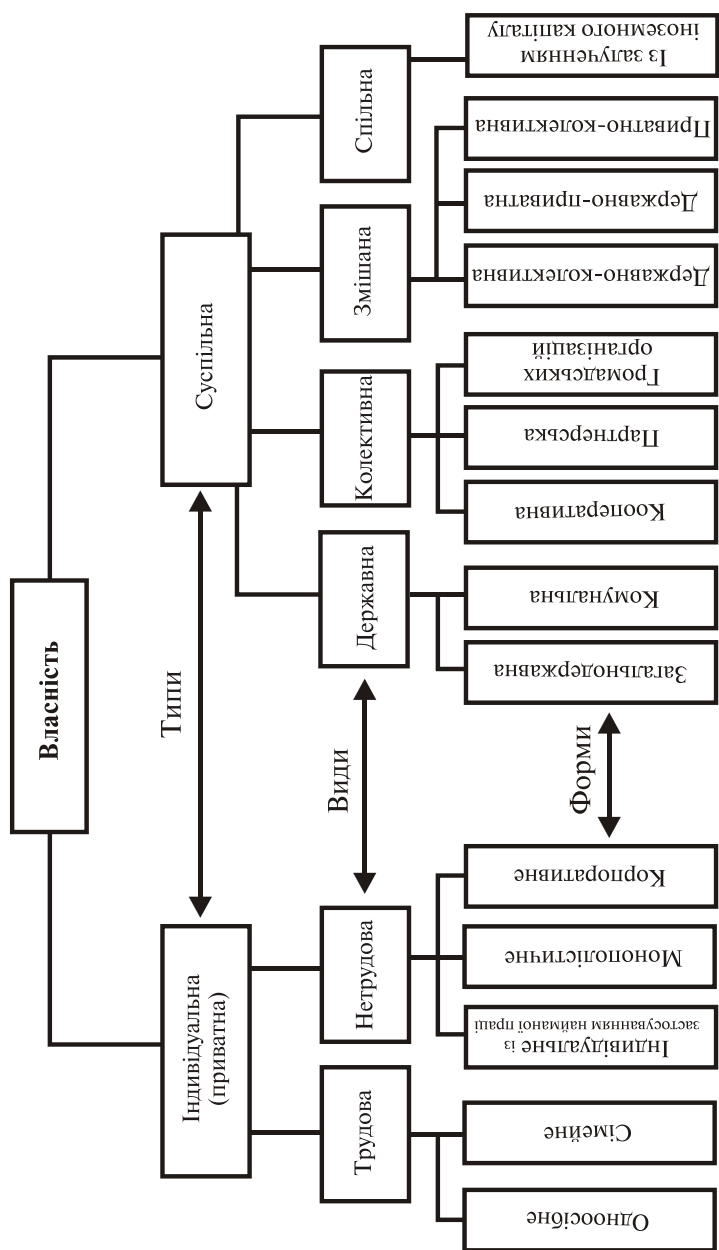
Соціально-економічні перетворення, пов'язані із сучасною науково-технічною революцією, вносять суттєві зміни у сферу об'єктів та суб'єктів власності.

В умовах інформаційної економіки до об'єктів власності, крім традиційних (засобів і предметів праці, робочої сили та ін.), відносять досягнення науки та інформації. Ті, хто найбільшою мірою стали власниками цих об'єктів, посилили свою економічну могутність, конкурентоспроможність.

Однією з принципово нових важливих рис науки та інформації як об'єктів привласнення є те, що вони, на відміну від традиційних, не можуть тривалий час перебувати у власності окремої фірми, компанії. Крім того, їх носіями не лише з техніко-економічного, а й із соціально-економічного боку певною мірою стають особи найманої праці. Так, в умовах розгортання інформаційної революції зростає інформатизація праці, а її учасниками стає широке коло найбільш висококваліфікованих працівників, які внаслідок цього є носіями нового об'єкта привласнення.

Інформацію, завдяки її специфіці, неможливо відокремити від найманих робітників і службовців, на відміну від засобів виробництва. Тому навіть після роботи вони значною мірою залишаються носіями інформації, знають, як використовувати її в іншій компанії і т. п. Внаслідок цього робітники і службовці певною мірою стають співвласниками даного об'єкта привласнення, що є одним із найвагоміших чинників зростання вартості їхньої робочої сили, а отже, й розміру заробітної плати, а також участі у процесі придбання акцій і привласнення дивідендів.

Це стосується й інтелектуальної власності, яка формується на основі такого якісно нового елемента системи продуктивних сил, як наука.



Мал. 4.2. Типи, види і форми власності



Американські науковці розрізняють три основні види інтелектуальної власності: 1) приватна власність, що закріплюється у формі патенту або ліцензії; 2) суспільна власність, яка існує як сума знань та ідей, перебуває у розпорядженні всього суспільства і не може бути закріплена за юридичною особою. При належному обміні інформацією цей вид власності може стати надбанням усього людства; 3) проміжна форма власності, або власність, що «просочується» і являє собою інноваційну науково-технічну інформацію. Її не можна закріпити у формі патентів і ліцензій на тривалий час, оскільки на основі такої інформації можна створити продукцію у зміненому вигляді.

Еволюція об'єктів власності зумовлює глибокі зміни в суб'єктах власності. Ці зміни полягають, насамперед, у тому, що частина висококваліфікованих науковців і спеціалістів, працюючи за наймом у науково-дослідних лабораторіях корпорацій, університетах тощо, паралельно займається підприємницькою діяльністю, організовує свою ризикову, або венчурну, справу. Крім того, вони можуть працювати за контрактом у кількох фірмах або суміщати роботу за наймом (працювати у науковій лабораторії та викладати в університеті).

Отже, власник такої висококваліфікованої робочої сили, працюючи за наймом, може водночас стати суб'єктом приватної власності (в індивідуальній, якщо сам організовує венчурне підприємство, або в колективній формі, якщо у цьому беруть участь інші науковці та спеціалісти). Така полісуб'єктність певною мірою поширюється і на частину найманих робітників і службовців нижчої кваліфікації, якщо вони стають власниками визначеної кількості акцій фірми.

Ще однією важливою рисою сучасних відносин власності у розвинутих країнах Заходу є, з одного боку, процес певної деперсоніфікації (зменшення частки в руках окремих осіб) крупних капіталістів-власників і перехід її (власності) до рук юридичних осіб (компаній, банків, інших фінансових інститутів). Так, в Японії на початку 90-х років частина юридичних осіб серед власників акціонерного капіталу становила близько 78 %, а з-поміж них фінансовим інститутам належало близько 80 % капіталу. У США частка юридичних осіб в акціонерному капіталі майже у два з половиною рази менша.

*Персоніфікація власності.* З іншого боку, відбувається процес зростання персоніфікації (збільшення частки в руках окремих осіб) власності через механізм придбання акцій. Частково цей процес здійснюється і через пенсійні та страхові фонди. У США, наприклад, кількість пайщиків пенсійних фондів на початку 90-х років становила близько 70 млн чол. Водночас в управлінні фондами існує висока концентрація влади. Так, незважаючи на те, що у США діє близько 1,5 тис. крупних пенсійних фондів, право схвалювати рішення про інвестиції має невелика група осіб (кількасот чоловік).

Купівля акцій частиною трудящих, особливо за пільговими цінами (наприклад, в американській компанії ІБМ наймані робітники і службовці мають право витратити до 10 % заробітної плати на придбання акцій за цінами, що становлять 85 % їхньої ринкової вартості), дає їм змогу в обмежених розмірах привласнювати частину прибутку, частково долає їх відчуженість від засобів виробництва.

Таким чином, по-перше, тих, хто привласнює дану річ (благо, ідею тощо) називають суб'єктами права власності. Суб'єктами права власності можуть бути фізичні особи, групи (об'єднання) людей, держава; по-друге, те, що привласнюється, називають об'єктом права власності. Об'єктами права власності є не лише матеріальні речі, а й різноманітні права, цінні папери, інтелектуальні досягнення тощо; по-третє, кожний об'єкт власності може володіти певним набором прав власності і мірою їх реалізації.

Як правило, серед багатьох прав власності виділяють три основні – володіння, розпорядження та використання. Вони становлять ядро власності.

У більш широкому масштабі повна інвентаризація прав власності передбачає такі права власності:

1. На володіння, тобто право виключного фізичного контролю над об'єктом права власності;
2. На користування – право особистого використання об'єкта права власності;
3. На розпорядження (управління) – право схвалювання власником рішення про те, хто і яким чином даний об'єкт власності може використовувати;

4. На дохід або від попереднього особистого використання об'єкта права власності, або від дозволу іншим особам користування ним;
5. На відчуження, споживання марнотратство, зміну або знищення об'єкта права власності;
6. На захист від експропріації об'єкта права власності;
7. На передання об'єкта права власності у тимчасове користування або назавжди (спадщина);
8. На безстроковість, за яким об'єкт права власності належить власнику доти, доки він існує;
9. Заборони шкідливого використання об'єкта права власності;
10. Відповідальність, тобто можливість відчуження об'єкта права власності у разі потреби сплати боргу;
11. На відновлення порушених через певні причини прав суб'єкта власності.

Суб'єкт власності вважається повноцінним (справжнім) власником, якщо він володіє всіма переліченими правами власності, тобто володіє всім “пучком” прав власності.

#### ***4.4. Тенденції розвитку відносин власності в Україні й у світі***

На сучасному етапі людство в своєму розвитку вступило в таку фазу, коли досягнутий рівень добробуту може підтримуватися й зростати лише за умови зростання самостійності, підвищення відповідальності, активної участі у схваленні рішень і зацікавленості в результатах праці безпосередніх робітників – головного фактора виробництва. Це об'єктивно вимагає передачі хоча б частини прерогатив власника особам найманої праці, перетворення їх на співвласників та співуправителів виробництва. Тобто, необхідно подолати те відокремлення працівника від засобів виробництва, яке породжується не лише персоніфікованою приватною капіталістичною власністю, а й соціалістичною загальнонародною, державною власністю на основні засоби виробництва.

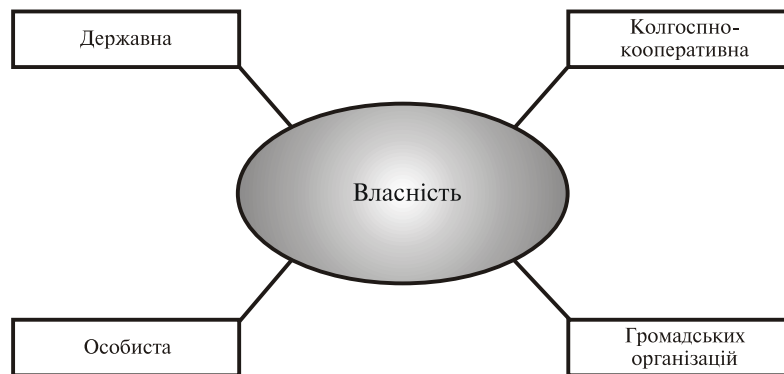
Для України, яка розбудовується на засадах ринкової економіки, проблемою номер один стало реформування відносин власності на засоби виробництва. А сталося це тому, що в Україні, яка в складі Радянського Союзу протягом тривалого часу будувала соціалізм, склалася своєрідна структура власності, в якій переважали її суспільні форми.

Така структура власності формувалась під впливом вимог концепції побудови соціалізму, яка передбачала, що:

а) соціалізм повинен довести свої переваги перед капіталізмом, на зміну якому він приходить, вищим рівнем продуктивності праці;

б) високий рівень продуктивності праці може забезпечити лише велике виробництво, яке має низку суттєвих економічних переваг перед дрібним виробництвом;

в) найсприятливішим середовищем для зростання продуктивності праці може бути лише суспільна власність на засоби виробництва, яка відкриває простір для розвитку продуктивних сил, бо дає можливість свідомо підтримувати відповідність між виробничими відносинами й продуктивними силами.



Мал. 4.3. Структура власності в Україні до 1991 р.

Практика побудови соціалізму в СРСР певною мірою підтвердила справедливість такої концепції.

Проте в ході формування основ соціалістичного суспільства були допущені суттєві помилки, найважливішою з яких була *підміна суспільної власності державною*, унаслідок чого фактично право розпорядження народною власністю перейшло до рук державного бюрократичного апарату, а безпосередній виробник поступово втратив з нею зв'язок. Так власність стала «нічийною», а працівник – відокремленим від засобів виробництва, хоча формально він залишався їх співвласником.

Надмірне одержавлення власності породило багато негативних наслідків у всіх сферах життєдіяльності суспільства. В економічній сфері — *це ігнорування особистих інтересів трудівників і відчуження їх від власності*, що підривало стимули до високо-ефективної праці; *підміна загальнонародних інтересів відомчими, індивідуальними*, що породжувало неефективне, а іноді й шкідливе використання загальнонародних коштів, марнотратство; *невиправдано надмірне обмеження ринкового механізму державним регулюванням*, що вплинуло зрештою на темпи економічного зростання.

Ринкова трансформація економіки передбачає насамперед реформування відносин власності, переходу від державної до багатоманітної власності, і насамперед, суттєвого відродження на новій основі приватної власності на засоби виробництва. Останнє здійснюється завдяки роздержавленню власності та приватизації підприємств.

Економіка, до якої прямує Україна в процесі ринкової трансформації, ґрунтується на співіснуванні різноманітних форм власності: суспільної (державної), приватної, спільної, групової, колективної тощо. Головне завдання цього процесу — подолання відокремлення безпосереднього виробника (робітника) від засобів виробництва і його результатів.

Процеси трансформації відносин власності здійснюються не лише в постсоціалістичних країнах, а й в інших, що розвиваються, і країнах з розвинутою ринковою економікою.

У країнах розвинутого капіталізму це здійснюється шляхом переходу від індивідуальної приватної власності до групових, колективних форм, що на сучасному етапі після століть панування приватної індивідуальної власності на засоби виробництва є закономірним, об'єктивно необхідним процесом. Тільки так можна забезпечити високий рівень ефективності виробництва.

У СРСР та інших постсоціалістичних країнах формування колективних форм власності призвело до монопольного зосередження засобів виробництва в руках держави, що породило надмірний централізм в управлінні економікою. За таких умов власність лише формально вважалася суспільною, оскільки розпоряджався нею держапарат.

Природно, що за цих умов Україна, яка успадкувала від СРСР надмірно одержавлену економіку, щоб відродити мате-

ріальні стимули в робітників до високоефективної праці, повинна пройти зворотний (порівняно з капіталістичними країнами) шлях. А саме, подолати надмірне усупільнення відносин власності й створити умови для існування різноманітних форм власності: державних, колективних, приватних.

Необхідність існування різних форм власності в сучасних умовах зумовлюється ще й тим, що по-перше, сьогодні рівень розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах народного господарства неоднаковий. Ще зберігаються стійкі й значні розриви в технічному рівні на окремих підприємствах у різних галузях, регіонах, умовах праці тощо.

По-друге, в міру розвитку НТП відбуваються два взаємозв'язаних процеси – концентрація й спеціалізація. Перший процес зумовлює укрупнення, усупільнення виробництва, другий – його диференціацію. Остання відкриває можливості для дрібного виробництва й індивідуальної трудової діяльності.

Отже, щоб уникнути надмірного одержавлення економіки з усіма її негативними наслідками, Україна повинна провести роздержавлення власності, тобто перейти від переважно державної до змішаної (багатоукладної) економіки, де рівноправними виступають найрізноманітніші форми власності.

## Тема 5

### Форми організації суспільного виробництва

- 5.1. *Натуральне виробництво, його суть і основні риси.*
- 5.2. *Товарна форма організації суспільного виробництва.*
- 5.3. *Товар і його властивості. Вартість товару.*
- 5.4. *Теорії вартості.*
- 5.5. *Функціонування товарного господарства та його закони.*
- 5.6. *Концепція безпосередньої суспільної форми господарювання.*

#### 5.1. Натуральне виробництво, його суть і основні риси

Під формами організації суспільного виробництва розуміють якісні, типові, загальні форми економічного життя, через які

виявляється структура суспільних потреб, розподіляються наявні в суспільстві ресурси, враховуються і включаються в сукупну суспільну працю окремі її ланки. Такі форми господарювання відображають стан продуктивних сил та виробничих відносин лише в найбільш загальному вигляді, зокрема з точки зору суспільного розподілу і кооперації праці, ступеня відокремленості або об'єднання людей, обумовлених відносинами власності.

У процесі еволюції суспільного виробництва на всіх етапах існування людської цивілізації основними формами організації виробництва є **натуральна, товарна і безпосередньо суспільна** форми господарювання.

Історично першою економічною формою господарювання було натуральне виробництво, характерне для всіх докапіталістичних способів виробництва. Певною мірою натуральне господарство існує в ринковому господарстві, а також у змішаній економіці. Елементи натуральної форми господарювання виявляються і в Україні.

**Натуральне виробництво** — це такий тип господарювання, в якому виробництво спрямовано безпосередньо на задоволення власних потреб виробника. Тобто продукт виробляється для себе, для власного споживання. При натуральному господарстві суспільний продукт не набуває товарної форми і утворює фонд життєвих засобів для самого виробника.

Натуральне господарство характеризувалося суспільним поділом праці в зародковому стані, замкнутістю зв'язків, роз'єднаністю, відірваністю суб'єктів господарювання один від одного, примітивною технікою та технологією виробництва, малопродуктивною ручною працею.

Виробник одночасно є власником засобів виробництва і власником виробленого продукту. Виробничі відносини в натуральному господарстві виступають у “відкритій”, неуречевленій формі, як відносини між людьми, а не як відносини між продуктами їхньої праці.

Натуральна форма виникла як наслідок нерозвинутої суспільного поділу праці, замкнутості економічних процесів у рамках локальних одиниць господарювання, відсутності зв'язків з іншими одиницями. Робоча сила також жорстко закріплюється за даною одиницею господарювання.

Таким чином, соціально-економічна природа натурального господарства найповніше розкривається у його таких характерних рисах, як:

1. Замкнутість виробництва.
2. Слабо виражений поділ праці.
3. Виробничі відносини виступають у відкритій, неуречевленій формі, тобто не як відносини між речами, а як відносини між людьми.
4. Слабо виражений суспільний характер виробництва.

У натуральному господарстві праця виступає як індивідуальна праця виробника. Натуральна форма господарств адекватна такому рівню продуктивних сил і такому типу виробничих відносин, які визначають вкрай обмежену мету виробництва, підпорядковують його задоволенню потреб, незначних за обсягом і одноманітних, примітивних за характером.

#### ***5.2. Товарна форма організації суспільного виробництва***

Товарне виробництво зароджується як протилежність натуральному виробництву. Воно являє собою певну організацію суспільного виробництва, в якому економічні відносини виявляються через ринок, тобто через купівлю-продаж результатів праці виробників. Завдяки цим процесам продукт праці перетворюється на товар, а саме виробництво продуктів стає товарним виробництвом.

**Товарне виробництво** – це такий тип організації економіки, при якому продукти праці виробляються для обміну на інші продукти. В цих умовах продукт праці виступає товаром. Товари виробляються з метою задоволення потреб споживачів і надходять до них через ринкові відносини.

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

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



Економічна відособленість товаровиробників – це таке становище, за якого вони самостійно вирішують питання господарської діяльності: що виробляти, якими засобами, які ресурси використовувати тощо. Вона передбачає самостійне розпорядження виробленою продукцією, володіння нею, її відчуження і використання відповідно до власних інтересів.

Якщо спеціалізація виробників зумовлює відносини між ними у формі обміну продуктами (результатами) своєї праці, то економічна відособленість “робить” цей обмін еквівалентним.

Як конкретно-історичний тип організації суспільного виробництва, товарне господарство характеризується постійним розвитком. Товарне виробництво й обіг у своєму розвитку проходять дві стадії: нижчу – бартерне господарство, вищу – грошове господарство. В бартерному будь-який товар можна безпосередньо обміняти на будь-який інший без використання грошей ( $T_1 - T_2$ ). У грошовому існує особливий товар – гроші, на який можна обміняти будь-який інший товар, а останній – на гроші ( $T_1 - G - T_2$ ). У господарстві, заснованому на грошовому обміні, суспільні витрати нижчі, ніж там, де обмін здійснюється за допомогою бартеру.

Таким чином, **товарне виробництво** – це така форма економічного розвитку, за якої продукти виробляються не для задоволення власних потреб виробників, а з метою обміну на інші продукти. Матеріальною організаційно-економічною основою товарного виробництва є суспільний поділ праці, спеціалізація виробників.

Суспільно-економічною причиною такого виробництва виступає економічна відокремленість (відособленість) виробника.

Специфіка товарного виробництва, насамперед, пов'язана з існуванням різних його типів. Товарне виробництво поділяється на просте і розвинуте (підприємницьке). Просте ґрунтується на особистій праці власників засобів виробництва, невелике за своїм обсягом, характеризується безпосереднім і добровільним об'єднанням виробника з засобами виробництва, відсутністю купівлі-продажу робочої сили як товару. У товарній формі виступають лише речові фактори виробництва та готова продукція.

Таким чином, основними рисами простого товарного виробництва є:

- Дрібна приватна власність на засоби виробництва.
- Особиста праця товаровиробника.
- Метою виробництва виступає власне споживання (задоволення власних потреб).
- Товар використовується не лише для споживання, а й для нагромадження.

Основними рисами розвинутого, підприємницького товарного виробництва є:

- Приватна власність на засоби виробництва.
- Наймана праця у великих обсягах.
- Метою виробництва виступає не лише задоволення власних потреб, а й отримання прибутку.

Спільними рисами простого і підприємницького товарного виробництва є: приватна власність на засоби виробництва; спеціалізація виробників; виробництво продукту в формі товару.

Відмінними рисами виступають: по-перше, простому товарному виробництву властиве об'єднання власника-виробника із засобами виробництва, капіталістичному виробництву характерне відокремлення безпосередніх виробників від засобів виробництва. Власник засобів безпосередньо сам може не працювати; по-друге, просте товарне виробництво засноване на особистій праці власника, а розвинуте – на найманій праці; по-третє, метою простого виробництва є споживання, а розвинутого – одержання прибутку.

### **5.3. Товар і його властивості. Вартість товару.**

Як відмічалось вище, в умовах товарного виробництва продукт набуває форми товару.

Товар – це продукт, призначений не для власного споживання, а для обміну на інші продукти.

Товарами можуть бути лише обмежені в кількості (рідкісні) продукти. Повітря, яким дихають люди, вода у вигляді дощу (чи в річці, озері, океані) не можуть бути товарами, тому що їх кількість необмежена. Товар має дві властивості: споживну вартість та вартість.

**Споживна вартість** – це здатність товару задовольняти певну потребу того, хто його купує. (Олівець – писати на папері, автомобіль – переміщуватись у просторі). Якщо якась річ не має споживної вартості, то її ніхто не купує, тобто вона не є товаром.

Ставши товаром, продукт повинен мати спроможність обмінюватися на інші товари.

Ця властивість товару отримала назву мінової вартості.

**Мінова вартість** – це кількісна пропорція, в якій один товар обмінюється на інший. Мінова вартість є формою другої властивості товару – вартості. Вартість відображає соціально-економічну форму товару.

**Вартість**, на відміну від споживної вартості, не лежить на поверхні явищ, тому з'ясування її природи як другої властивості товару є складнішим. Вартість – те спільне, що відбивається у міновому співвідношенні товарів. Саме вартість робить їх порівнюваними. Як споживні вартості товари якісно розрізняються, як вартості – мають спільну міру.

Вартість виражає відносини між товаровиробниками з приводу порівняння різноманітних благ і послуг, якими вони обмінюються.

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

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

Товаровиробники діють у різних індивідуальних і природно-кліматичних умовах. Згідно з цим у товарах втілюється різна індивідуальна вартість. Робочий час, витрачений на виробництво товару окремим виробником (підприємством), називають **індивідуальним робочим часом**, а вартість, створену ним, – **індивідуальною вартістю**.

Проте на ринку у процесі обміну враховується лише **суспільна вартість**. Величина її визначається не індивідуальними витратами праці, а **суспільно необхідним робочим часом**, тобто тим робочим часом, який визначається наявними суспільно нормальними умовами виробництва при середньому в конкретному періоді і в даному суспільстві рівні уміння й інтенсивності праці товаровиробників.

Отже, величина вартості товару значною мірою визначається суспільно необхідними витратами і, як правило, збігається з

індивідуальними витратами праці тих товаровиробників, які доставляють на ринок переважну більшість товарів одного виду.

Величина вартості товару змінюється прямо пропорційно кількості й обернено пропорційно продуктивній силі праці.

Базовою величиною для визначення вартості товару є витрати **простої праці** (тобто без спеціальної кваліфікації). **Складна праця** – кваліфікована, вона вимагає попередньої підготовки виробника і створює більшу вартість, ніж проста. Складна праця зводиться до простої (редукція праці) через ринкові відносини.

У процесі праці людина створює споживну вартість і вартість товару. Це впливає з подвійної природи праці, яка створює товар.

З одного боку, праця – це процес створення певного продукту або послуги.

Це пов'язане з спеціалізацією виробництва. Результатом такого процесу завжди виступає певна конкретна споживна вартість. Таку працю називають **конкретною працею**.

З іншого боку, всякий процес праці – це процес затрат людської робочої сили, мозку, нервів. Ці затрати характеризують працю з її кількісного боку, не торкаючи її конкретної форми.

Ця праця в фізіологічному розумінні отримала назву **абстрактної праці**, і саме вона створює вартість товару. Отже, **вартість** – це втілена в товарі абстрактна праця.



Мал. 5. 1. Властивості товару

**Абстрактна праця** – це специфічна форма праці, яка властива лише товарному виробництву, тому що вона виражає відносини відособлених виробників. Там, де нема відособленого виробництва, необхідність у такій праці не виникає. Це означає, що **вартість** – це не природна, а суспільна властивість товару.

Саме тому вартість – це не просто втілена в товарі праця, а передусім відношення між людьми, приховане речовою оболонкою. Зв'язок двох властивостей товару з двоїстим характером праці, затраченої на його виробництво, зображено на мал. 5.1.

#### **5.4. Теорії вартості**

Категорія вартості є однією з найскладніших у політичній економії, свідченням чого є різноманіття теорій вартості: трудова теорія вартості, теорія витрат виробництва, теорія трьох чинників виробництва, теорія граничної корисності (маржиналістська), неокласична тощо.

**Теорія трудової вартості** під вартістю вбачає суспільно-корисну працю, втілену в товарі. Розроблення теорії трудової вартості було розпочато представниками класичної політичної економії У. Петті, А. Смітом, Д. Рікардо та іншими. Свій подальший розвиток вона отримала в працях К. Маркса, який розробив учення про двоїстий характер праці, розкрив суперечність між приватною і суспільною, конкретною й абстрактною працею, споживною вартістю і вартістю товару, дослідив історичний процес розвитку обміну і форм вартості, розкрив природу і суть грошей як загального еквівалента. В його економічній концепції трудова теорія вартості та заснована на ній теорія додаткової вартості займають центральне місце.

Прихильники **теорії витрат виробництва** (Р. Торренс, Н. Сеніор та ін.) розглядають витрати виробництва як основу мінової вартості і цін, вважаючи, що нова вартість створюється не лише живою, а й уречевленою працею, оскільки величина витрат виробництва залежить від цін на окремі їх елементи (предмети і засоби праці, робочу силу).

Родоначалники **теорії трьох чинників виробництва** французькі економісти першої половини XIX ст. Ж. Б. Сей і Ф. Ба-

стіа трактували формування вартості в процесі виробництва як результат витрат трьох його основних чинників: праці, капіталу і землі.

В останній третині ХІХ ст. набув поширення принципово новий підхід до аналізу вартості – з позиції **маржиналістської теорії граничної корисності (маржиналізм – граничний)**. Її прихильники (У.С. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер та ін.) вважали неприйнятним зведення вартості до витрат праці або трьох чинників виробництва. На їхню думку, вартість (цінність) визначається мірою корисності результату. Вони розмежували **сукупну корисність блага** (тобто корисність усього запасу або всієї доступної даному індивіду кількості благ) і **граничну корисність блага** (тобто корисність останньої одиниці цього запасу).

Згідно з маржиналістською концепцією, вартість визначається граничною корисністю останньої одиниці товару, яка купується споживачем.

Значний вплив на сучасні теорії вартості і ціни справляє **неокласична теорія** англійського економіста кінця ХІХ – початку ХХ ст. А. Маршалла, а з 30-х років ХХ ст. Дж. М. Кейнса. Вони поєднали теорію класичної політекономії про визначальну роль витрат виробництва з теоріями граничної корисності, попиту і пропозиції у формуванні і русі цін.

Початок загальному перегляду трудової теорії вартості поклав видатний український економіст М.І. Туган-Барановський, який ще в 1890 р. зазначав, що теорія граничної корисності не спростовує поглядів Д. Рікардо чи К. Маркса, а навпаки, якщо правильно її розуміти, підтверджує вчення зазначених економістів.

Чимало російських і українських економістів (В.К. Дмитрієв, Р.М. Орженицький, А.Д. Білімович та ін.) також виступали за органічний синтез трудової теорії вартості і теорії граничної корисності.

А. Маршалл процес формування вартості порівнює із з'єднанням двох лез ножиць. Одне лезо – витрати виробництва, друге – корисність (споживну вартість). З'єднання витрат і корисності й породжує вартість товару. Таким чином, вартість згідно з цією концепцією є проявом відносин між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем). Виробник (продавець) зацікавлений у відшкодуванні витрат та одержанні прибутку, споживач

(покупець) – у придбанні необхідної йому споживної вартості – корисності.

#### **5. 5. Функціонування товарного господарства та його закони**

Товарне господарство функціонує у формі відносин між суб'єктами товарного господарства. Основними суб'єктами товарного господарства є продавці (виробники) та покупці (споживачі).

Окрім того, між ними існують посередники, які “зводять” продавців і покупців, допомагають товарам просуватись на ринку. Основним змістом товарних відносин є відносини щодо купівлі-продажу товарів на ринку. Такі відносини характеризуються певними економічними законами, серед яких виділяють закон попиту, закон пропозиції та закон вартості (або закон цін).

Кожен із цих законів має певну категорію: закон попиту – попит, закон пропозиції – пропозицію, закон вартості – ціну.

Закон попиту характеризує поведінку покупців на ринку, закон пропозиції – поведінку продавців, закон вартості – їх взаємодію.

Про попит та пропозицію ітиметься в наступних темах. У даній темі зупинимось лише на законі вартості.

Суть закону вартості в тому, що виробництво й обмін товарів здійснюються на основі їх вартості, величина якої вимірюється суспільно необхідними витратами праці.

Як зазначалось, суспільно необхідними вважаються витрати за суспільно нормальних умов виробництва, за середнього рівня умілості та інтенсивності праці, середньої технічної оснащеності та продуктивності праці. Такі витрати можуть бути встановлені лише конкурентним ринком.

Якщо індивідуальні витрати на виробництво даного товару менші ніж суспільно необхідні, то виробник одержує прибутки при реалізації свого товару, якщо ж індивідуальні витрати перевищують суспільно необхідні, то виробник такого товару несе збитки. Закон вартості виконує такі функції:

- 1) стимулюючу;
- 2) регулюючу;
- 3) диференціації товаровиробників.

Стимулююча функція зводиться до того, що закон вартості

стимулює (заставляє) виробників постійно знижувати свої витрати на виробництво товарів, що досягається, насамперед, завдяки впровадженню досягнень науково-технічного прогресу (сучасної НТР).

Регулююча функція закону вартості означає, що цей закон є регулятором розподілу ресурсів між різними формами виробництва. Закон вартості через механізм цін дає “сигнал” про те, який товар слід виробляти, а виробництво якого товару слід припинити.

Функція диференціації товаровиробників полягає в тому, що саме один з них є “винуватцем” збитковості та банкрутства окремих підприємств при одночасній прибутковості, високій ефективності виробництва інших підприємств.

#### ***5. 6. Концепція безпосередньої суспільної форми господарювання***

Економічна теорія, зокрема марксистського напрямку, не заперечує існування й третьої форми господарювання — безпосередньо суспільного виробництва. Останнє, згідно з цією концепцією, приходить на зміну товарної форми виробництва і притаманне соціалізму, особливо його вищій стадії — комунізму. Така точка зору не відійшла в минуле навіть з кризою та крахом соціалістичної системи господарювання.

Під безпосередньою суспільною формою виробництва розуміють господарювання, в якому переважає безпосередньо суспільне (а не ринкове) визначення праці та суспільно планомірне регулювання виробництва. Така форма ґрунтується на суспільній загальнонародній власності на основні засоби виробництва та планомірній організації виробництва, на управлінні економікою з єдиного центру. Потреба в ринку та грошах у такому господарстві відпадає. Як аргумент на користь такої думки наводять організацію виробництва в рамках сучасних транснаціональних корпорацій (ТНК). Незважаючи на високий рівень спеціалізації виробничих структур, що входять в ТНК, відносини між ними в межах корпорації мають нетоварний характер: обмін здійснюється не товарами, а продуктами.

Враховуючи, що ТНК притаманне зростання обсягів виробництва не лише всередині країни, а й за її межами, автори такої концепції вважають, що товарна форма організації виробництва переросте в неринкове безпосередньо суспільне господарство.



## Тема 6

### Гроші

- 6.1. Виникнення і розвиток грошових відносин.
- 6.2. Суть і функції грошей.
- 6.3. Альтернативні теорії грошей.
- 6.4. Грошовий обіг і його закони.
- 6.5. Інфляція, її суть, види і причини виникнення.
- 6.6. Еволюція грошей. Сучасна грошова система.

#### **6.1. Виникнення і розвиток грошових відносин**

Другою, після товару, найважливішою категорією товарного виробництва, є гроші. Вони є продуктом розвитку товарообміну і з'явилися завдяки потребі забезпечення еквівалентності при обміні товарів різної споживної вартості. Як зазначалось у попередній темі, необхідність еквівалентного обміну зумовила появу вартості, а вартість породила гроші.

Останні є найуніверсальнішим засобом вираження вартості всіх товарів в умовах розвинутого товарного виробництва. Таким чином, гроші завдячені розвитку форми вартості. Згідно з теорією К. Маркса, форма вартості історично розвивалась в такій послідовності: проста, розгорнута, загальна та грошова.

**Проста, або випадкова,** форма вартості найдавніша. Вона виникла тоді, коли обмін лише зароджувався; коли окремі види продуктів лише випадково перетворювались на товари. За первісної форми обміну один товар, взятий у певному відношенні, відповідав певній кількості лише одного іншого товару і безпосередньо на нього обмінювався (наприклад, 1 сокира = 20 кг зерна, в загальному:  $X$  товару А =  $Y$  товару Б).

Уже в простій формі можна бачити зачатки грошей. Товар А має відносну вартість – тобто вартість його відноситься до вартості товару Б. Тоді товар Б має еквівалентну форму вартості: вартість товару Б вимірює вартість товару А. Еквівалентна форма вартості має такі особливості:

1. Споживна вартість товару-еквівалента стає формою прояву своєї протилежності – вартості. Тобто споживна вартість то-

вару-еквівалента зводиться до того, щоб вимірювати вартість інших товарів.

2. Конкретна праця, втілена у товарі-еквіваленті, є проявом своєї протилежності – абстрактної праці. Тобто, конкретна праця, затрачена на виготовлення товару-еквівалента, відображає абстрактну працю, тобто працю, що витрачається на виробництво інших товарів.

3. Приватна (індивідуальна) праця, втілена в товарі-еквіваленті, є формою прояву своєї протилежності – абстрактної людської праці. Тобто еквівалентна форма вартості відображає витрати суспільної праці.

З розвитком виробництва відбувається поглиблення суспільного поділу праці, що супроводжується зростанням її продуктивності та появою додаткового продукту. З першим великим поділом праці (відокремлення скотарських і землеробських племен) надлишки тваринницької продукції вже не випадково, а регулярно починають обмінюватися на надлишки продукції землеробства. За цих умов тварини набувають переважно відносної форми вартості, а інші товари (хліб, овочі та інше) стають товарами-еквівалентами. Так, власник шкіри тварини міг придбати зерно в тому разі, якщо ця шкіра була потрібна власнику зерна. Таким чином з'являється повна, або розгорнута, форма вартості.

Повна, або розгорнута, форма вартості – це така форма, за якою вартість товару виявляється не в одному якомусь випадковому товарі, а постійно, систематично – в цілій низці товарів.

Цю форму можна зобразити так:

1 вівця = 40 кг зерна = 20 м полотна = 2 сокирам = 3 грамам золота і т.д.

Для цієї форми вартості характерною є множинність еквівалентів – тобто в ролі товарів-еквівалентів виступали різноманітні товари.

Багатоеквівалентність утруднювала обмін товарів, регулярність якого з розвитком продуктивних сил і суспільного поділу праці посилюється. Виникає економічна необхідність подолати множинність еквівалентів.

Сфера обміну дедалі більше насичується різноманітними товарами, серед яких стихійно поступово виділяється один, найпоширеніший і найбільш ходовий товар, що найчастіше виконує роль еквівалента. Такими товарами були: у пастушачих пле-

мен – худоба, у племен, що жили в гірських і лісистих місцевостях – хутра, шкіра тварин. Зокрема на Русі хутра куниць та соболя.

З'явилась загальна форма вартості. Її можна зобразити так:

40 кг зерна =	}	= 1 вівці
або		
20 м полотна =		
або		
2 сокири =		
або		
3 грами золота =		

Суть загальної форми вартості полягає в тому, що всі товари обмінюються на один товар, який відіграє роль загального еквівалента.

Несталість і географічна різноманітність загального еквівалента (сьогодні роль виконує худоба, через деякий час – хутра тощо, при чому в різних народів цим еквівалентом виступали різні предмети) вносили суттєві складнощі в обмін.

Особливо ці складнощі посилювались, коли торгівля виходить за рамки місцевого, національного ринку і ведеться із заморськими країнами. Саме в цей період суспільну функцію загального еквівалента починають виконувати благородні метали. Загальна форма вартості перетворюється на грошову.

**Грошова форма вартості** – це найрозвинутіша загальна форма вартості, в якій роль загального еквівалента виконує золото як грошовий матеріал.

Схематично вона має такий вигляд:

40 кг зерна =	}	= 3 грамам золота
або		
20 м полотна =		
або		
1 вівця =		
або		
2 сокири і т. д. =		

Важливою і характерною рисою грошової форми вартості є те, що тут роль загального еквівалента зростається із споживною вартістю товару, який здатний виконувати цю роль у масштабі не лише місцевого, навіть національного ринку, а й в масштабах широкого, міжнародного обміну.

Золото саме за своїми фізичними та хімічними властивостями найбільш відповідало цим вимогам:

1. Рідкісний (обмеженої кількості) товар.
2. У незначній кількості золота втілена значна праця.
3. Зберігається тривалий час, не втрачаючи своїх властивостей (не підлягає корозії тощо).
4. Вартість при поділі певної кількості (куска) не втрачається: вартість однієї чверті куска становить рівно чверть вартості куска.

Золото виконувало функцію грошей уже за півтора тисячоліття до нашої ери. До цього золото було звичайним товаром поряд із іншими товарами. Паралельно з золотом загальним еквівалентом було й срібло. Так тривало кілька тисячоліть, і лише у другій половині ХІХ ст. роль грошей монополю закріпилася за золотом. Це означало встановлення золотого стандарту.

#### ***6.2. Суть і функції грошей***

Розглядаючи суть і функції грошей, слід мати на увазі те, що:

1. Вони виникли завдяки розвитку обміну товарів;
2. Вони є товаром, результатом розвитку товару і товарообміну, в процесі якого товар – гроші – став загальним еквівалентом;
3. Гроші – це економічна категорія товарного виробництва, яка виражає певні суспільно-виробничі відносини товаровиробників.

В економічній теорії зустрічається декілька визначень суті грошей:

1. Гроші – це товар, що виконує специфічну функцію загального товарного еквівалента, тобто на який обмінюються всі інші товари.
2. Гроші – це універсальний платіжний засіб.
3. Гроші – це все те, що виконує функцію грошей.
4. Гроші – це не товари, речі, метали, папери, проте вони є економічними відносинами в суспільстві щодо загального еквівалента при обміні результатами господарської діяльності.

Найповніше суть грошей виявляється і розкривається через їхні функції. Марксистська теорія виділяє п'ять функцій грошей: гроші як міра вартості, засіб обігу, засіб нагромаджен-

ня, засіб платежу, як світові гроші. Економічна думка Заходу зосереджує увагу лише на трьох функціях: міра вартості, засіб обміну та засіб нагромадження.

1. Гроші як міра вартості означає, що вони вимірюють вартість товарів. Грошовий вимір вартості товарів називають ціною. Таким чином, лише завдяки грошам ми можемо судити про ціну того чи іншого товару. Функцію міри вартості гроші виконують через масштаби цін. Масштаб цін – це певна вагова одиниця грошового металу, прийнята за грошову одиницю, з рівним поділом її на певну кількість менших одиниць. Наприклад, свого часу долар у США прирівнювався до 0,888671 грама золота, радянський карбованець (рубль) зразка 1961 р. – 0,987412 грама золота.

У даний час усі країни відмовились від золотого вмісту своїх грошей. Роль масштабу цін виконують курси національних валют.

2. Гроші як засіб обігу – обслуговують процес реалізації (купівлі, продажу) товару. Тут вони виступають в єдності функцій міри вартості і засобу обігу, тобто за допомогою грошей вимірюються вартості всіх товарів (ціни) і на гроші за відповідними цінами купуються всі товари. Особливістю цієї функції є плинність грошей. Вони можуть робити кілька оборотів за добу, обслуговуючи кілька актів купівлі-продажу, переходячи із рук у руки. Тобто гроші не затримуються на довго в одних руках.

Функцію засобу обігу можуть виконувати не тільки справжні (повноцінні) гроші, а й неповноцінні. Золоті гроші стерлися і втратили частину грошового металу, однак продовжували функціонувати як повноцінні гроші. Це було однією з передумов появи паперових грошей.

3. Гроші як засіб нагромадження, або засіб утворення скарбів, означає, що гроші мають здатність бути символом багатства – чим більшою кількістю грошей володіє особа, тим більше її багатство. Крім того, зберігати (нагромаджувати) гроші необхідно для купівлі дорогих речей у майбутньому; запас коштів необхідний для неперервності процесу виробництва – відтворення. В умовах, коли існували повноцінні (золоті) гроші, грошові скарби виступали своєрідним резервуаром, який то поглинав гроші, що вивільнялись з обігу, то викидав в обіг, якщо зростала потреба в грошах.

---

4. Гроші як засіб платежу діють тоді, коли процес купівлі-продажу не бігається в часі: процес відчуження (продажу) товару не збігається з часом реалізації його ціни, з отриманням грошей продавцем. Один товаровиробник продає свій товар раніше, ніж інший може його купити. В цих умовах продавець стає кредитором, позичальником, а покупець – дебітором, боржником.

Таким чином, гроші виконують функцію засобу платежу тоді, коли їх рух не супроводжується зустрічним потоком товарів або наданням певних послуг, тобто якщо вони надаються в кредит, а оплата їх (реалізація ціни) здійснюється через певний час після продажу.

Ця функція виходить за межі кредитних відносин, тобто вона діє при сплаті податків, ренти, виплаті заробітної плати, пенсій, стипендій тощо.

На ґрунті розвитку виконання грошима функції засобу платежу з'явилися кредитні гроші, формами яких є вексель, чек, платіжне доручення тощо.

Ця функція зумовлює систему безготівкових розрахунків, які за обсягом набагато перевищують обсяг готівкового грошового обігу.

5. Функцію світових грошей гроші виконують, коли функціонують на міжнародних ринках, тобто виступають засобом міжнародних розрахунків, засобом платежу та засобом збалансування торговельного і платіжного балансів країни.

Світові гроші виступають міжнародним загальним суспільним засобом.

Функцію світових грошей в недалекому минулому виконували лише повноцінні гроші – тобто золото. У даний час її виконують національні валюти окремих найрозвинутіших країн (наприклад, долар США), а також міжнародні та регіональні платіжні засоби – СДР (Спеціальні права запозичення Міжнародного валютного фонду – МВФ), еку – Європейська розрахункова одиниця, яку поступово замінюють на євро – спільну грошову одиницю країн Європейського союзу.

### 6.3. Альтернативні теорії грошей

Гроші поряд із вартістю товару належать до найскладніших і найважливіших категорій політичної економії. Тому не існує

єдиної теорії грошей. Вважається, що найбільш науковою, сутнісною є марксистська теорія грошей, яка під грошима вважає продукт розвитку товарообміну, особливий товар, що володіє загальним еквівалентом. Марксистську теорію називають теорією еволюційного походження грошей. Інші концепції грошей звертають увагу лише на поверхневі явища, процеси, пов'язані з обміном товарів і послуг. До альтернативних щодо марксистської теорії грошей можна віднести раціоналістичну, металістичну, номіналістичну, державницьку, кількісну, функціональну, монетаристську та інші.

У раціоналістичній теорії зазначається, що гроші є результатом згоди між людьми, які визнали необхідність спеціальних засобів для обслуговування обігу товарів і послуг.

Різновидом раціоналістичної концепції є державницька теорія грошей німецького економіста Г. Кнаппа, який назвав гроші “продуктом правопорядку”, творінням державної влади, встановленим законом платіжним засобом.

Г. Кнапп та його послідовники визначали гроші як символ, умовний знак, “талон” для одержання благ, вартість грошей об'являли “творінням закону”. Ця сама теорія була покладена в основу номіналістичної. Номіналісти повністю відривали вартість грошей від грошового матеріалу, пов'язуючи її з різними, в тому числі з неекономічними чинниками. Металістична концепція визнавала справжніми грошима лише металеві, зокрема, золото.

Ще раніше (у XVII ст.) виникла кількісна теорія грошей. Основним положенням цієї теорії є те, що ціни товарів залежать від маси (кількості) грошей, які перебувають в обігу.

Кількісна теорія найгрунтовніше пояснює природу сучасних паперових (кредитних) грошей.

Функціональна концепція грошей розглядає такі причини появи грошей, як розбіжність попиту на певні товари та їх пропозиції; необхідність мінімізації витрат ресурсів на обмін товарів; необхідність накопичення вартості; страхування від ризику при міновому обігу; необхідність більш тісного зв'язку між суб'єктами господарювання; відсутність синхронізації надходжень і платежів, що утруднює обмін.

Прихильники монетаристської концепції (М. Фрідмен та інші) фактично розглядають гроші лише зручним засобом то-

варного обміну й економічного регулювання, визначають їх “тимчасовим вмістилищем купівельної сили”.

Саме представникам сучасної функціональної концепції грошей належать такі визначення їх, як:

1. Гроші – все те, що виконує функції грошей;
2. Гроші – будь-який товар, який функціонує як засіб обігу, розрахункова одиниця і засіб збереження вартості.
3. Гроші – загально визнаний засіб платежу, який приймається в обмін на товари і послуги, а також при сплаті боргів.

#### **6.4. Грошовий обіг і його закони**

Під грошовим обігом розуміють рух грошей, що опосередковує рух товарів і послуг. Грошовий обіг обслуговує купівлю-продаж товарів і послуг, а також рух фінансів (сукупність усіх грошових засобів, а також система їх формування, розподілу і використання).

Формою грошового обігу виступає грошова система. Найважливішими елементами грошової системи є:

- національна грошова одиниця;
- масштаб цін;
- форми грошей;
- валютний паритет;
- інститути, що регулюють грошовий обіг.

Історія знає три типи грошових систем: біметальну, монометальну і систему нерозмінних кредитних (символічних грошей).

Закони грошового обігу полягають у дотримванні в обігу необхідної кількості грошей. Найпростішою формулою визначення цієї необхідності є: маса грошей в обігу прямо пропорційна вартості товарів і послуг, товарна маса, що знаходиться в обігу, обернено пропорційна швидкості обертання грошової одиниці. Цей закон враховує виконання грошима функцій міри вартості та засобу обігу і може бути представлений формулою:

$$K_{\Gamma} = \frac{\Sigma Ц \times T}{O},$$

де:  $K_{\Gamma}$  – кількість грошей, необхідних для товарного обігу в певному році;

$\Sigma Ц \times T$  – вартість товарів та послуг, що реалізуються у певному році;



$O$  – середнє число обігів за рік кожної грошової одиниці.

З розвитком функції грошей як засобу платежу ця формула набуває більш складного вигляду:

$$K_r = \frac{\Sigma C \times T + П - B - K}{O},$$

де:

$K$  – сума цін товарів, проданих у кредит;

$П$  – сума платежів за борговими зобов'язаннями;

$B$  – сума взаємопогашених безготівкових платежів.

Коли товар продається в кредит ( $K$ ) і коли платежі взаємопогашаються ( $-B$ ), наявних грошей непотрібно (у формулі перед  $K$  і  $B$  стоїть знак  $-$ ); коли ж настає термін платежу, гроші потрібні (перед  $П$  стоїть знак  $+$ ).

Таким чином, основними елементами закону грошового обігу є товарна маса, що перебуває в обігу, рівень цін товарів і швидкість обігу грошей.

Ці формули відображають закони обігу або їх готівкових знаків (банкнот, монет) в обігу.

Окрім готівкових грошей у сучасній економіці більшість товарів і послуг реалізується через безготівковий обіг. Зростання останнього робить непридатним застосування зазначених формул. Тому використовують рівняння Фішера:

$$MV=PQ,$$

де:

$M$  – маса грошей (готівка і безготівкові чекові гроші);

$V$  – швидкість обігу грошей;

$P$  – ціни товарів та послуг (рівень цін);

$Q$  – обсяг товарної маси (кількість товарів і послуг).

Звідси:

$$M=PQ/V.$$

Зі сформульованих законів випливає дуже важливий принцип грошового обігу – обмеження грошової маси реальними потребами обігу, тобто грошова маса повинна відповідати потребам обігу.

### **6.5. Інфляція, її суть, види і причини виникнення**

**Інфляція** – це процес знецінення грошей внаслідок перевищення кількості грошових знаків, що перебувають в обігу, над сумою цін товарів і послуг, тобто недотримання вимог за-

кону грошового обігу. Інфляція виявляється у зростанні цін. Вона зумовлює загальне падіння купівельної спроможності та зниження курсу національної валюти і перерозподіл частки національного багатства на користь підприємств-монополістів, держави, тіньової економіки та мафіозних структур.

Це явище відоме приблизно з IV – III ст. до н. е., тобто з моменту, коли грошовим товаром у світі утверджувалося срібло. Причиною знецінення була втрата довіри до монет, в яких під час карбування закладалося менше металу. Сучасна інфляція має багаточинний характер. Основними її причинами є:

- 1) Диспропорції між основними сферами народного господарства.
- 2) Монополістичні тенденції в економіці.
- 3) Надмірні військові витрати.
- 4) Зростання дефіциту державного бюджету.
- 5) Необгрунтоване підвищення зарплати.
- 6) Крах золотого стандарту.
- 7) Дотації нерентабельним галузям і підприємствам.
- 8) Надмірна кредитна емісія.
- 9) Наявність маси посередників між виробниками і споживачами.

Крім названих внутрішніх причин, існують зовнішні: необгрунтоване встановлення валютного курсу при конвертації валют; зростання цін на імпортні товари і послуги тощо.

За розмірами зростання цін інфляцію поділяють на:

- 1) Повзуча – коли ціни зростають у незначному обсязі (до 5% на рік).
- 2) Галопуюча – коли ціни зростають за рік на 10% і дещо більше.
- 3) Гіперінфляція – коли ціни зростають на 1 – 2% щоденно.

Темп інфляції визначають за формулою:

$$\text{Темп інфляції} = \frac{\text{Індекс цін поточного року} - \text{індекс цін базового року}}{\text{Індекс цін базового року}} \times 100\%.$$

Розрізняють також інфляцію попиту та інфляцію витрат (пропозиції).

**Інфляція попиту** виникає в умовах надлишкового сукупного попиту.

**Інфляція витрат (пропозиції)** виникає зі збільшенням витрат виробництва і зменшенням сукупної пропозиції.

Інфляція зумовлює суттєві негативні наслідки в соціально-економічному житті суспільства. Вона знецінює заощадження; зменшує поточне споживання; поглиблює майнову нерівність; зменшує зацікавленість виробників у продуктивній праці; гальмує технічний прогрес тощо.

Інфляцію не можна подолати, її можна лише приборкати за допомогою певних антиінфляційних заходів. Серед них – жорстке обмеження грошової маси.

#### ***6.6. Еволюція грошей. Сучасна грошова система***

Гроші у своєму розвитку пройшли шлях, який можна зобразити так: товарні гроші, металеві гроші, паперові гроші, кредитні гроші, електронні гроші тощо.

Гроші у вигляді товарів існували дуже давно. Такими своєрідними грошима ставали найпоширеніші продукти: у стародавніх греків – худоба, в іспанців і народів тихоокеанських островів – риба, у монголів – чай. Пізніше з'являються металеві гроші у вигляді злитків і монет. Зокрема ще в XII – XIII ст. у Київській Русі функцію грошей виконували зливки срібла вдовженої форми і певної маси, що називалися гривнями.

Слово “монета” походить від латинського “monere”, що означає “раджу”, “даю пораду”. У Давньому Римі богинею-радницею вважали Юнону. На території храму Юнони стали карбувати гроші й назвали їх монетами.

В Україні перші монети було карбовано за часів Володимира наприкінці X ст. Їх робили із золота і тому називали золотниками; на монеті було зображено тризубець.

У стародавні часи, у середні віки і навіть частково наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. в обігу були так звані справжні монети – зливки дорогоцінних металів з державним посвідченням їх вартості. У XX ст. монети стали символічними грошима, бо їх карбують із малоцінних металів – вартість металу, що містить монета, менша, ніж зазначена на ній вартість. Монети використовуються для розмінювання паперових грошей.

Монети як гроші мають певні недоліки:

а) їх можуть вилучити з обігу, переплавивши, якщо вони карбовані з дорогоцінних металів;

б) вони зношуються, стираються, що зменшує їхню масу і створює невідповідність між реальною вартістю металу (якщо це дорогоцінний метал) і тією вартістю, яка на монеті зазначена;

в) їх можна фальсифікувати, тобто зменшувати вміст дорогоцінного металу в монеті з метою збагачення держави.

Тому металеві гроші були замінені на паперові.

**Паперовим грошима** є банкноти, або банківські білети. Банкнотою у середні віки називали посвідчення, видане банкіром про те, що він одержав на зберігання певну кількість золота і зобов'язується повернути його на вимогу власника. Ці банківські розписки починали самостійний рух, і їх приймали при розрахунках. Надалі право випуску банкнот бере на себе центробанк і держава. На початку ХХ ст. більшість країн світу припиняє обмін банкнот на золото. До паперових грошей належать також казначейські білети. Їх випуском займається міністерство фінансів для покриття державних витрат. Казначейські білети ніколи не обмінювалися на золото. До того часу, коли такий обмін здійснювався стосовно банкнот, між ними і казначейськими білетами існувала відмінність. Після того, як обмін банкнот на золото було припинено, ця відмінність зникла.

Кредитні гроші існують у вигляді чеків, векселів, кредитних карток.

**Чеки** – наказ власника банківського рахунку перерахувати певну суму на користь пред'явника чека. Наслідком цього розпорядження може бути або видача пред'явникові чека готівкою, або безготівковий рахунок грошей з одного банківського рахунку на інший.

**Вексель** – письмове зобов'язання боржника сплатити визначену суму грошей у визначений термін. Вексель може розпочати самостійний рух, якщо він передається від одного власника до іншого за допомогою особливого передатного напису – індосаменту. У разі відмови від платежу держатель векселя подає до суду позов, і зазначена у векселі сума стягується з того, хто видав вексель, у судовому порядку.

**Кредитна картка** – розрахунковий засіб, який найчастіше видається банками своїм клієнтам. Картка являє собою пластикову платівку з індефікатором власника, тобто позначкою про номер рахунку в банку; її практично не можна підробити. При розра-

хунку кредитними картками у торгових або інших установах картка вставляється у спеціальний апарат, і її номер надходить через комп'ютерну мережу в банк. У банк також надсилають дані про рахунки за товари та послуги і він робить безготівкові перерахунки грошей на рахунки установ, що продали товари чи надали послуги. Кредитною карткою можна користуватись і в разі, якщо її власникові потрібна готівка.

**Банківські рахунки** – є електронними грошима. Вони відображають і контролюють стан і рух коштів (депозитів) власника грошей, який передав їх у банк. Гроші з безстрокового рахунку власник може зняти у будь-який час, зі строкового – лише в певний строк.

**Електронні гроші** – це записи у “пам'ять комп'ютерів”, які через записи інформації на касетах чи дисках здійснюють переведення потрібних сум із одного банківського рахунку на інший. Електронні гроші – це символічні гроші.

Таким чином, сучасна грошова система включає в себе готівкові та безготівкові гроші. Безготівкові, або кредитні, гроші виступають у вигляді рахунків у банках.

У цілому – це система нерозмінних кредитних грошей, яка характеризується: демонетизацією золотого вмісту кредитних грошей (банкнот); пануванням кредитних (символічних) грошей; значним розширенням безготівкового обігу; державним регулюванням грошового обігу.

Основними властивостями сучасних грошей є такі:

- 1) гроші мають здатність легко обмінюватися на товари та послуги, тобто мають найбільшу ліквідність;
- 2) гроші є декретними – це встановлені законом платіжні засоби;
- 3) цінність грошей виявляється в їх купівельній спроможності.

## Тема 7

### Витрати виробництва і прибуток

7.1. *Витрати виробництва, їх суть та види.*

7.2. *Собівартість, її структура і значення.*

7.3. *Витрати виробництва, вартість товару і його ціна.*

7.4. *Прибуток як економічна категорія. Норма прибутку.*

7.5. *Теорії прибутку.*

### **7.1. Витрати виробництва, їх суть та види**

Процес виробництва завжди пов'язаний з використанням робочої сили та засобів виробництва. Щоб використовувати ресурси, їх слід спочатку придбати. Придбання підприємством виробничих і невиробничих ресурсів утворює його витрати. Одні з цих витрат – це витрати на закупівлю сировини, палива, енергії, матеріалів, робочої сили (оборотних фондів, оборотного капіталу), інші – на закупівлю засобів праці (основних фондів, основного капіталу).

Витрати виробництва – одна з найважливіших категорій господарювання. Без витрат неможливо здійснення виробництва, вони є передумовою виробництва. Одночасно витрати виступають як базис конкуренції: в умовах конкурентної боротьби виграє той, хто постійно знижує свої витрати, тобто витрати суттєво впливають на те, чи залишиться фірма (підприємство) на даному ринку взагалі, чи буде змушена покинути його.

Представники західної економічної науки, виходячи з конкуренції обмеженості ресурсів і неможливості їхнього альтернативного використання, ввели категорію «зобов'язувальні витрати» (тобто приписувані комусь, віднесені на чийсь рахунок). Це дійсні витрати виробництва на певний товар, які дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби витрачені виробничі ресурси використовувались по-іншому (альтернативно).

Зобов'язувальні витрати з позицій окремої фірми (підприємства) поділяють на явні та неявні. *Явні*, у свою чергу, поділяють на зовнішні та внутрішні, які обліковуює бухгалтерія.

Зовнішні витрати пов'язані з придбанням підприємством ресурсів (сировини, матеріалу, робочої сили тощо) на стороні, на ринку.

Внутрішні витрати пов'язані з використанням факторів виробництва, які перебувають у власності самого підприємства (органічні добрива власного виробництва у сільськогосподарському підприємстві).

*Неявні витрати* пов'язують із втраченою (упущеною) вигодою при зайнятості саме даною підприємницькою діяльністю, а не іншою. Якщо найманий працівник, який одержував заробітну плату в 200 грн, вирішив стати підприємцем (власником фірми), то він 200 грн втрачає. Це є його упущена вигода. Неявні витрати бухгалтерією не обліковуються.

Витрати підприємства на виробництво певного обсягу продукції залежать від терміну, за який можлива зміна ресурсів, що використовуються. У зв'язку з цим розрізняють поняття «постійні витрати» (обладнання, верстати, будівлі, оплата вищого управлінського персоналу тощо, які залишаються незмінними) та «змінні витрати» (праця, сировина, матеріали тощо, які змінюються зі зміною обсягу виробництва. Це протягом короткого терміну. За тривалий період можна змінити кількість усіх зайнятих ресурсів, у тому числі виробничі потужності. Відповідно всі ресурси у цей період розглядаються як змінні.

Розмежування витрат виробництва протягом короткого терміну на постійні та змінні є вихідним пунктом для визначення закону спадної віддачі, або ефективності граничного продукту. Згідно з цим законом, починаючи з певного моменту, послідовне приєднання одиниць змінного ресурсу (наприклад, праці) до незмінного (фіксованого) ресурсу (наприклад, капіталу) дає обсяг додаткового продукту, що зменшується в розрахунку на кожен наступну одиницю змінного ресурсу. Так, при певній кількості обладнання обсяг виробництва зростає дедалі повільніше, якщо дедалі більше робітників залучатимуться до його обслуговування.

Сума постійних і змінних витрат фірми під час виробництва певної кількості продукту становить загальні (сукупні) витрати. Витрати на весь обсяг виробленої продукції називають валовими: валові постійні, валові змінні, валові загальні.

Для того щоб порівняти витрати на виробництво продукту з його ціною, треба підрахувати витрати на виробництво одиниці продукту, або середні витрати.

Зміна витрат залежно від кількості створеного продукту відображається категорією «граничні витрати», тобто ті, які додатково необхідні для виробництва кожної нової додаткової одиниці продукції.

Концепція граничних витрат дає змогу визначити ті витрати, величину яких можна контролювати безпосередньо і які враховують при вирішенні питання: нарощувати чи скорочувати обсяги виробництва.

Сума явних та неявних витрат становить економічні витрати, тоді як лише явні витрати – бухгалтерські витрати.

У марксистській теорії, якої дотримувалась довгий час вітчизняна політична економія, витрати виробництва розглядалися як витрати постійного капіталу  $C$ , тобто витрати на придбання засобів виробництва, і витрати змінного капіталу  $V$ , тобто витрати на придбання робочої сили. Загальні витрати зводились до витрат авансованого капіталу  $K = C + V$ . Це витрати підприємства.

Суспільні витрати, тобто витрати суспільства, окрім зазначених витрат авансованого капіталу включали і витрати додаткової праці  $M$ .

Таким чином, суспільні витрати складаються з трьох частин: витрат уречевленої праці  $C$ ; витрат необхідної праці (необхідного продукту)  $V$  та витрат додаткової праці (додаткового продукту)  $M$ :

$$CB = C + V + M.$$

Окрім того, виділяли витрати власне виробництва та витрати обігу (пов'язані з реалізацією товару). Витрати обігу поділялись на чисті витрати обігу (на купівлю-продаж, зарплату продавців і касирів, маркетинг, рекламу, утримання торговельних приміщень, касові операції тощо) та додаткові витрати обігу, пов'язані з продовженням виробництва у сфері обігу (зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування тощо).

### 7.2. Собівартість, її структура і значення

У вітчизняній економіці категорією витрат була собівартість.

Затрати підприємства у грошовій формі називають собівартістю продукції.

Залежно від функціонального призначення собівартість у господарській практиці поділяють на розрахункову, фактичну, виробничу і комерційну.

Розрахункова собівартість відображає затрати, що очікують у період, на який розробляють виробничу програму.



**Фактична** собівартість відображає дійсний рівень затрат, що склався за підсумковий період.

**Виробнича** собівартість складається із витрат на виготовлення товару і витрат на оплату праці управлінського та допоміжного персоналу, утримання офісів та ін.

**Комерційна** собівартість включає виробничу собівартість і витрати, пов'язані з реалізацією товару.

Перелічені види собівартості на різних підприємствах, які виготовляють однотипний товар, є різними. У цьому зв'язку виділяють собівартість індивідуальну та суспільну.

**Індивідуальна** собівартість — один із основних якісних показників у господарській діяльності та у визначенні ефективності виробництва.

**Суспільна** собівартість — це узагальнена, усереднена (середньозважена) собівартість для даного виробу на різних підприємствах, яка визнана споживачами на ринку (суспільством) як прийнятна для них. Суспільна собівартість становить основу ринкової ціни товару.

Собівартість має досить складну структуру. Основні складові собівартості за елементами витрат: сировина й основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, електроенергія, амортизація основних фондів, заробітна плата (основна і додаткова), соціальне страхування та інші затрати.

Структура собівартості за елементами витрат характеризує загальний економічний стан підприємства, висвітлює джерела перевитрат або економії, а також виявляє загальні потреби підприємства у мінімізації витрат.

Товаровиробник повинен постійно прагнути до скорочення і зниження собівартості. Низька індивідуальна собівартість забезпечуватиме йому додатковий прибуток, тим більший, чим меншою буде індивідуальна собівартість порівняно із суспільною.

Зниження собівартості виробництва передбачає скорочення витрат на кожний елемент її структури: зростання продуктивності праці; впровадження нових технологій; постійне підвищення кваліфікації робітників; поліпшення організації виробництва і праці; економія матеріалів і сировини та ін.

У структурі собівартості виділяють матеріальні витрати та витрати на оплату праці, а також капітальні витрати (пов'язані

з основним капіталом) і поточні витрати (пов'язані з оборотним капіталом).

### **7.3. Витрати виробництва, вартість товару і його ціна**

Незважаючи на різноманітні підходи до визначення витрат, більшість економістів вважає, що вартість товару формують витрати. Згідно з марксистською концепцією, вартість товару перевищує собівартість на величину додаткової вартості.

Тобто, собівартість – це те, чого коштує виробництво товару виробникові (підприємству), вона зводиться до суми:  $K = C + V$ , вартість – це те, чого коштує виробництво даного товару суспільству, тобто вона є сумою:

$$T = C + V + M.$$

В умовах конкуренції вартість виявляється на ринку і виступає у формі ціни. Для окремого підприємства ціна є незалежною від нього величиною, вона може безпосередньо впливати лише на свої витрати:  $C + V$ . Таким чином, при незмінних ринкових цінах основною умовою одержання додаткової вартості є зниження витрат, насамперед, середніх, тобто витрат на одиницю продукції.

Якщо ж на ринку діє фірма-монополіст, вона використовує свою владу на ринку як монополіст, може впливати на ціну своїх товарів, цим самим збільшуючи свій додатковий продукт за рахунок ціни, а не за рахунок зниження витрат.

Ціна, що формується на ринку, перевищує витрати (собівартість) на величину прибутку. Тому у цілому ціну одиниці товару можна виразити таким чином:

$$\text{Ціна} = \text{Середні витрати} + \text{Середній прибуток}.$$

Тут під середніми витратами розуміють витрати у розрахунку на одиницю продукції (собівартість одиниці продукції), під середнім прибутком – прибуток, одержаний від реалізації одиниці продукції. Якщо цей середній прибуток для всіх обсягів виробництва  $Q$  однаковий, то середній прибуток СП, помножений на обсяг виробництва  $Q$ , дасть загальний (валовий) прибуток ВП:

$$\text{ВП} = \text{СП} \cdot Q$$

### **7.4. Прибуток як економічна категорія. Норма прибутку**

Прибуток виступає метою підприємницької (виробничої)

діяльності фірми. У цілому це перевищення ціни (обсягу реалізації продукції) над середніми (або сукупними) витратами.

Середній прибуток = Ціна – Середні витрати;

Валовий прибуток = Обсяг реалізації продукції – Валові витрати.

Таким чином, валовий прибуток є різницею між обсягом реалізації (доходом фірми) і її витратами.

Доход  $D$  дорівнює ціні  $P$ , помноженій на обсяг реалізованої продукції  $Q$ :

$$D = P \cdot Q.$$

Таким чином, прибуток  $\Pi$  можна знайти за формулою:

$$\Pi = D - B = P \cdot Q - B;$$

$$\Pi = P \cdot Q - B.$$

Формула прибутку свідчить, що він залежить від ціни реалізації продукції  $P$ , обсягу виробництва (реалізації)  $Q$  та витрат  $B$ . Чим вищі ціни та більший обсяг виробництва, тим (за рівних інших умов) більший прибуток. Чим менші витрати, тим, за рівних інших умов, більший прибуток.

У зв'язку з таким підходом до прибутку, залежно від того, які витрати враховуються при його обчисленні, виділяють бухгалтерський прибуток, економічний прибуток та нормальний прибуток.

Бухгалтерський прибуток – це різниця між доходом і бухгалтерськими витратами; економічний прибуток – різниця між доходом і економічними витратами; нормальний прибуток – різниця між бухгалтерським та економічним прибутком. У принципі, нормальний прибуток – це сума, яка дорівнює неявним витратам.

Відношення прибутку до витрат називають нормою прибутку.

Норму прибутку виражають, тому її формула має вигляд:

$$\Pi = (P \cdot Q - B) / B \cdot 100.$$

Якщо норма прибутку дорівнює 20%, то це означає, що ціна одиниці товару перевищує собівартість (середні витрати) на 20%.

З формули видно, що норма прибутку визначається ціною реалізації, обсягом продажу та витратами: вона перебуває у прямій залежності від ціни й обсягу виробництва і в оберненій залежності від витрат (собівартості продукції).

Норма прибутку характеризує ефективність господарювання: чим вона вища, тим вищою є ефективність виробництва. Інколи норму прибутку називають рівнем рентабельності.

### ***7.5. Теорії прибутку***

Щодо прибутку в політичній економії є різні погляди (концепції). Вони різняться не лише поглядами на суть категорії, а й поглядами на джерела прибутку.

Першою спробою пояснити природу прибутку в політичній економії була теорія меркантилістів. Виходячи з суто зовнішнього поверхового сприйняття дійсності, вони вважали, що прибуток виникає у сфері обігу, у зовнішній торгівлі внаслідок продажу товарів за кордоном дорожче, ніж їх купили. Зовнішня торгівля, на думку представника меркантилізму Томаса Мена, приносить користь трьох видів: користь державі, прибуток купцю, доходи королю.

Фізіократи, які прийшли на зміну меркантилістам, перенесли проблему одержання прибутку із сфери обігу в сферу виробництва, однак вони вважали, що прибуток створюється лише в землеробстві, бо тут досить наочно видно, як вплив сил природи веде до зростання споживних вартостей понад витрати виробництва (посіяно навесні одну кількість зерна, зібрано восени значно більше).

Суттєвий доробок у розробку проблеми прибутку внесли класики політичної економії А.Сміт і Д.Рікардо. А.Сміт визначав прибуток як вирахування з продукту праці робітників на користь підприємця. Тим самим він зводив прибуток до привласнення чужої, неоплаченої праці. А.Сміт зазначав, що нова вартість, яку створюють наймані робітники, розпадається на дві частини: заробітну плату і прибуток підприємця. Щоправда, А.Сміт стверджував, що прибуток – це породження не лише праці, а й капіталу.

Д.Рікардо, послідовно розглядаючи прибуток як вирахування з продукту праці робітника, сформулював закон, згідно з яким заробітна плата і прибуток перебувають у зворотному відношенні одне до одного. Він писав, що прибуток буде високим або низьким відповідно до того, низька чи висока заробітна плата.

Представники *прагматичної* політекономії початку ХІХ ст., розробляючи проблему прибутку, зробили крок назад порівняно з класиками. Так, вони підмінили питання про *джерело* прибутку питанням про те, на якій основі можна *отримати* прибуток. Найяскравіше така трактовка прибутку була виражена французьким економістом Ж. Б. Сеєм у його теорії трьох чинників виробництва. Згідно з цією теорією в процесі виробництва беруть участь три чинники: праця, капітал і земля, які є самостійними джерелами доходів. На підставі цього прибуток проголошується винагородою підприємцям за «продуктивну послугу» у вигляді витрат капіталу. Тобто прибуток – це доход, який одержує власник капіталу (підприємець), тоді як зарплата – доход власника ресурсу праця, рента – доход власника ресурсу земля.

Близькою за змістом до теорії продуктивності капіталу є теорія *трудового доходу* підприємців, яку започаткував англійський економіст Дж. Мілль і яку поділяли такі відомі економісти ХІХ ст. як Ф.Бастіа, Мак-Куллох, А.Маршалл та інші. Згідно з цією теорією підприємці утворюють особливу групу трудящих. Вони, як і робітники, виконують соціальнонеобхідні функції: робітники – функції виконавців, підприємці – функції організаторів. І перші, і другі за свою працю отримують справедливую винагороду: робітники – заробітну плату, підприємці – прибуток. Отже, прибуток як трудовий дохід підприємців є лише іншою назвою заробітної плати.

Досить оригінальною теорією прибутку була *теорія утримання*, з якою виступив у середині ХІХ ст. англійський економіст Н. Сеніор. Він стверджував, що підприємці заради виробництва й нагромадження жертвують своїм добробутом, утримуючись від повсякденного використання коштів на особисте споживання, виявляють бережливість тощо і завдяки цьому отримують прибуток.

К.Маркс розробив свою теорію прибутку, яка значною мірою перекликалася з поглядами представників класичної політичної економії (спиралася на трудову теорію вартості) і суттєво відрізнялася від концепції прагматичної політичної економії. На відміну від економістів-прагматиків, які в своєму теоретичному аналізі прибутку прагнули виправдати його привласнення власниками засобів виробництва, К.Маркс аналізує

природу прибутку й джерела його виникнення. Зокрема він довів, що прибуток – це перетворена форма додаткової вартості. А додаткова вартість є неоплаченою працею найманих робітників. Отже, по-перше, прибуток – категорія виробництва, а не сфери обігу, і тим більше не психологічна. І, по-друге, привласнення його підприємцями здійснюється не на основі того, що вони беруть певну участь у виробництві (як їхня заробітна плата), і не тому, що вони утримуються від споживання, а тому, що вони є власниками засобів виробництва, робітники ж їх (засобів виробництва) не мають і тому змушені продавати свою здатність до праці (робочу силу), яка і є джерелом прибутку. Останній привласнюється підприємцями безоплатно.

Сучасні західні економісти розвивають теорії прибутку економістів ХІХ – початку ХХ ст., пристосовуючи їх до нових умов. Серед них можна виділити чотири основні концепції:

- теорія «продуктивності капіталу», згідно з якою прибуток є результатом капіталу як фактора виробництва;
- теорія «утримання», яка проголошує прибуток психологічним фактором;
- теорія, яка визначає прибуток як «трудовий дохід» підприємців за підприємницьку діяльність;
- теорія, в якій прибуток розглядається в як дохід, породжений монополіями.

Однак внесено дещо нове в ці теорії:

По-перше, вони пов'язують прибуток із нововведеннями: технічним прогресом та наукою. Відомий американський економіст ХХ ст. П. Самуельсон дає визначення прибутку як доходу *від чинників виробництва і також як винагороди за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень*.

По-друге, вважається, що прибуток значною мірою зумовлений *ризиком і невпевненістю* підприємців у майбутніх доходах. Підприємці, які вкладають свої капітали у виробництво нових товарів, розробку природних ресурсів, або ті, які відкривають нові ринки збуту товарів, не впевнені в прибутковому прикладанні капіталу, а тому повинні отримувати прибуток як компенсацію за ризик і невпевненість у майбутніх прибутках.

По-третє, багато сучасних економістів трактують *прибуток як трудовий дохід*, тобто різновид заробітної плати. Так, англійський економіст Р. Харрод пише, що прибуток люди заробля-

ють службою, особистою старанністю, інтелектуальною діяльністю, мужністю. Таку саму точку зору поділяє й американський економіст Е.Сайке, який стверджує, що доход підприємця повністю відповідає його праці, тій послугі, яку він надає суспільству, керуючи підприємством.

По-четверте, прибуток пов'язаний з «*монопольним доходом*». Вважають, що прибуток можуть отримувати лише монополісти, тобто вони володіють певними перевагами (нововведеннями) порівняно з іншими. Якщо нововведення стає надбанням усіх виробників, прибуток зникає.

По-п'яте, поряд з модернізацією старих теорій прибутку сучасні економісти Заходу висунули низку нових. Досить поширена серед них *концепція революції в доходах*. До найактивніших пропагандистів цієї концепції належить американський економіст Д.Гелбрей. В умовах, коли власники і підприємці відходять від керівництва господарством, управління фірмами надається найманим менеджерам. Тому змінюється й мета підприємництва. Рушійним мотивом виробництва стає не прибуток сам по собі, а задоволення потреб. На цій основі прибуток як економічна категорія зникає, відбувається вирівнювання доходів різних соціальних верств населення. Всі отримують справедливі доходи відповідно до участі кожного у виробництві. Формується єдність інтересів різних суб'єктів господарювання, на основі чого виникає гармонія між найманими працівниками та роботодавцями. Частина прибутку у вигляді дивідендів на акції привласнюється людьми найманої праці.

## Тема 8

### Ринок: суть, функції та умови формування

- 8.1. Ринкові відносини, їх суб'єкти й об'єкти. Суть ринку.
- 8.2. Закони попиту та пропозиції. Ринкова рівновага. Ринкова ціна.
- 8.3. Функції ринку та умови його формування і розвитку.
- 8.4. Конкуренція та її суть. Функції та форми конкуренції.
- 8.5. Конкуренція і монополія.
- 8.6. Антимонопольна політика держави.

***8.1. Ринкові відносини, їх суб'єкти й об'єкти. Суть ринку***

**Ринок – досягнення всього людства.** Ринкове господарство є середовищем, “атмосферою” в рамках і за допомогою якого відтворюються і панують відносини товарного виробництва. Саме вони і є тим «робочим одягом», в якому діють економічні закони товарного суспільного виробництва.

З політико-економічної точки зору ринкове господарство є обов'язковим, невід'ємним компонентом товарного виробництва. Отже, природа, економічний зміст, функції і структура ринкової господарської системи зумовлюються товарним виробництвом, його принципами та законами.

У сучасній науковій літературі, в політичних та законодавчих документах поняття “ринкове господарство” нерідко отожднюється з такими поняттями, як “ринок”, “ринкова економіка”, “ринкова організація виробництва”. Ці поняття в цілому можна використовувати як тотожні для економічних систем, господарська діяльність яких ґрунтується на конкуренції.

Ринкова економіка передбачає свої відповіді на основні економічні запитання: “Що і в якому обсязі виробляти”? “Як виробляти”? “Для кого призначена вироблена продукція”? “Який життєвий цикл виробленого товару”? На більшість цих запитань ринкові відносини відповідають таким чином:

- виробляється те, на що є попит;
- виробляється стільки, яка величина попиту;
- виробляється продукція для того, у кого є гроші;
- виробляється на основі технології, яка зумовлює зменшення витрат, і т. д.

Ринкова економіка ґрунтується на могутньому фундаменті матеріальних економічних інтересів.

Конкурентно-ринкове середовище визначає найбільш життєдатні структури. Ринок спонукає до раціонального господарювання, вміння рахувати витрати й прибутки. Ринок стимулює диференціацію прибутків відповідно до кінцевих результатів господарської діяльності.

Суб'єкти ринкових економічних відносин – ті, хто є їх носієм, тобто хто продає та купує: практично кожна фізична особа, яка не обмежена законом у правоздатності та дієздатності;



групи громадян; трудові колективи; юридичні особи всіх форм власності, держава.

Носії ринкових відносин – це, ті, хто займається індивідуально-трудовою діяльністю; державні підприємства; кооперативи; орендні підприємства; фермерські господарства; колективні господарства; народні підприємства; акціонерні товариства; асоціації і консорціуми; спільні (змішані) підприємства, міжнародні економічні організації тощо.

Одночасно суб'єктів ринкових відносин поділяють на виробників (продавців) та споживачів (покупців). Окрім того виділяють посередників, які “зводять” покупців та продавців. Такими посередниками є приватні комерсанти, банки, біржі, торгові філії, торгово-промислові палати, страхові компанії. Найкрупніший посередник – держава. Прийнято виділяти чотири крупні суб'єкти ринкового господарювання: домогосподарства, фірми, банки та державу (уряд).

Об'єктами ринкових відносин є те, для чого вони існують: насамперед, це товари та послуги (предмети споживання та засоби виробництва), капітал, праця, земля та інша нерухомість, цінні папери, інтелектуальні досягнення (ідеї, відкриття тощо), інформація (у тому числі реклама). Тобто об'єктами ринкових відносин є все те, що продається і купується.

Є декілька визначень ринку. Серед них:

1) це сфера обміну, в якій здійснюються угоди купівлі-продажу товарів і послуг; тобто це торгівля;

2) це сфера обігу, тобто форма товарно-грошового обігу, який включає не лише товарний обмін, а й грошовий обіг, обіг цінних паперів тощо;

3) це місце, де зустрічаються покупці та продавці;

4) це форма організації і функціонування економічних суб'єктів, що ґрунтуються на основі купівлі-продажу.

У цілому ринок як економічну категорію визначають:

– як сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економіки з приводу обміну результатами виробництва, товарного і грошового обігу та розподілу умов виробництва (виробничих факторів);

– як сферу економічних інтересів (потреб) суб'єктів економіки, де відбувається їх зіткнення і взаємодія;

– як форму об'єктивного і саморегульованого функціонування товарного виробництва.

**8.2. Закони попиту та пропозиції. Ринкова рівновага. Ринкова ціна**

Поряд з такими категоріями, як товар і гроші ринковій економіці притаманні попит, пропозиція та їх рівновага.

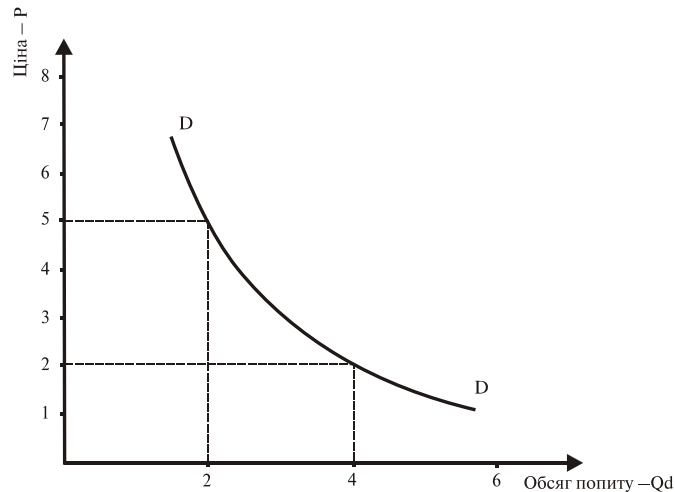
Рішення (бажання) покупців придбати товар є попитом. Рішення (бажання) продавців продати товар називають пропозицією (або пропонуванням).

Серед багатьох чинників, які можуть вплинути на попит, найголовнішими є економічні: ціна даного товару, ціни інших товарів, доходи покупців, смаки та уподобання покупців, очікування та кількість покупців тощо.

Якщо зафіксувати всі фактори, крім ціни нашого товару, на незмінному рівні, тобто тимчасово виключити дію інших факторів, то матимемо залежність, що називають функцією попиту від ціни. Записати це можна так:

$$Q_d = f(p),$$

де  $Q_d$  – обсяг попиту, кількість певного товару, що його готові придбати покупці за певну ціну;  $p$  – ціна цього товару. Чим вища ціна на товар, тим менша величина попиту, і, навпаки, чим менша ціна, тим більша величина попиту. Цю залежність називають законом попиту. Проілюструвати цей закон можна за допомогою кривої попиту (на мал. 8.2 крива D).



Мал. 8.2. Крива попиту

При зниженні ціни товару від 5 до 2 грн, обсяг попиту зріс від 2 до 4 одиниць.

Ринкова пропозиція – готовність виробників продавати даний товар або це кількість товару, яку продавці готові продати за даною ціною.

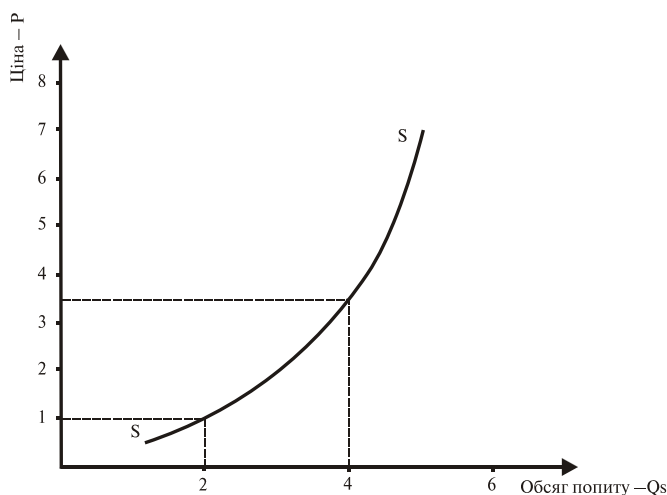
Серед чинників, які впливають на бажання продати, визначальну роль відіграють такі, як ціна даного товару, ціни інших товарів, застосовувана технологія, податки, дотації виробників, кількість продавців тощо.

Якщо зафіксувати на незмінному рівні всі фактори, крім ціни даного товару, то матимемо функцію пропозиції, яку можна зобразити так:

$$Q_s = f(p),$$

де  $Q_s$  – обсяг пропозиції товару за певний час;  $p$  – ціна цього товару.

Якщо ціна вища, то на ринку пропонується більша кількість товару. Обсяг пропозиції даного товару перебуває в прямій залежності від ціни цього товару. Таку залежність називають законом пропозиції. Проілюструвати цей закон можна за допомогою кривої на мал. 8.3.

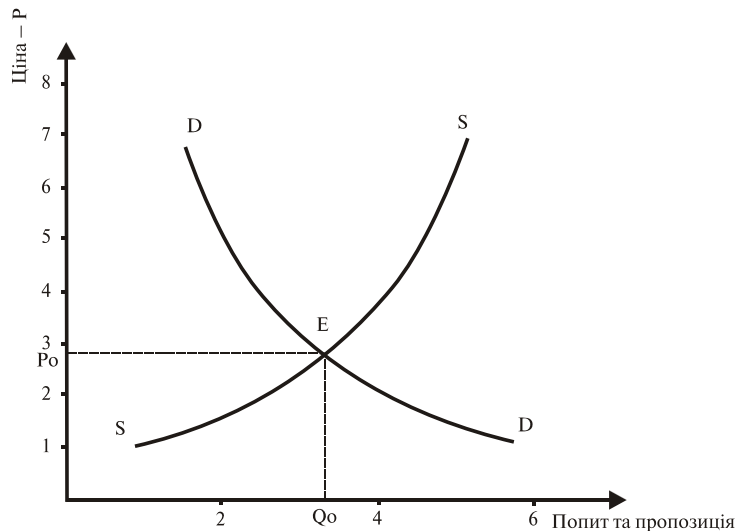


Мал. 8.3. Крива пропозиції

При зростанні ціни від 1 до 3,5 грн обсяг пропозиції зріс від 2 до 4 одиниць товару.

Ринковою рівновагою називають ситуацію, за якої обсяг пропозиції і попиту, тобто наміри покупців і продавців збігаються. Ринкова рівновага зображується перетином кривих попиту та пропозиції. Точку їх перетину називають точкою ринкової рівноваги, ціну при цьому – рівноважною ціною, а обсяг попиту та пропозиції, які збігаються, рівноважною кількістю продукції на ринку.

Графічне зображення ринкової рівноваги зображено на мал. 8.4.  $E$  – точка рівноваги,  $P_0$  – рівноважна ціна,  $Q_0$  – рівноважна кількість продукції.



Мал. 8.4. Ринкова рівновага

В умовах, коли обсяг попиту збігається з обсягом пропозиції, ринкова ціна збігається з рівноважною. Коли попит зростає (зменшується) при незмінній пропозиції, ціни на даний товар зростають (зменшуються). Коли ж пропозиція зростає (зменшується) при незмінному попиті, ціни на товар зменшуються (зростають).

Якщо ціна встановлюється на рівні, який перевищує ціну рівноваги, пропозиція перевищує попит, і виникає надлишок продукту. Коли ж ціна нижча, ніж ціна рівноваги, попит перевищує пропозицію, і виникає дефіцит товару.

Вища ціна спонукатиме виробників збільшувати обсяги виробництва. Більша ж пропозиція створить проблему, як реалізувати свій товар. Продавці, конкуруючи між собою, почнуть знижувати ціну. Дефіцит також створить проблему, як придбати товар. Споживачі, конкуруючи між собою, почнуть пропонувати вищу ціну.

Механізм ринкової конкурентної ціни є тим реальним інструментом, що, незважаючи на можливі відхилення, повертає ціну до такого рівня, який врівноважує попит і пропозицію, а отже, узгоджує інтереси виробників і споживачів.

Ціна ринкової рівноваги не лише збалансовує попит і пропозицію, а й інформує про шляхи раціонального розподілу ресурсів, є засобом саморегулювання відносин покупців і продавців.

### ***8.3. Функції ринку та умови його формування і розвитку***

Сутність ринку знаходить свій вияв в його головних економічних функціях. Економічна функція – це головне призначення, яке має виконувати дана категорія і яке відображає сутність останньої.

До головних економічних функцій ринку відносять такі функції:

**саморегулювання** економіки, котра передбачає узгодження виробництва і споживання по всьому асортименту товарів і послуг, а також підтримування збалансованості попиту і пропозиції за обсягом і ціною;

**стимулююча** – полягає в спонуканні виробників до створення нової продукції з найменшими витратами і найбільшими доходами;

**регулююча** – передбачає забезпечення певної пропорційності у виробництві й обміні між регіонами і сферами економіки;

**раціональності** – передбачає зменшення виробничих витрат, а також витрат обігу;

**еквівалентності** – полягає у зіставленні індивідуальних витрат ресурсів із суспільними, що виявляє цінність продукту;

**демократизації** господарської діяльності, тобто санації (позбавлення) економіки від нежиттєздатних елементів, що веде до диференціації товаровиробників-конкурентів.

Таким чином, ринок є функціональною формою економічних зв'язків між суб'єктами цілісної економічної системи, це конкретна форма існування вільного підприємництва. Найповніша суть ринкової економічної системи відображає ринок вільної (чистої) конкуренції, що дає найбільшу свободу дії ринкового механізму господарювання.

Зазначений ринок вільної конкуренції існує за певних умов:

- існування в економіці різноманітних форм власності і різноманіття форм господарювання, а також конкуренції;
- демонополізація економіки, свобода вибору партнерів на господарських угодах (свобода купівлі - продажу);
- право вільного встановлення цін на власний продукт;
- існування вільного маневрування виробничими ресурсами;
- повнота і доступ усіх господарських структур до інформації про стан ринку та його кон'юнктуру;
- наявність ринкової інфраструктури, тобто комплексу галузей, систем, служб, підприємств, установ, що обслуговують ринок (банки, біржі, ринкові форми торгівлі тощо);
- наявність достатньої маси грошей, необхідних для обігу товарів, послуг та інших об'єктів ринкових відносин.

Ринок чистої монополії – це ринок, де одна фірма продає єдиний у своєму роді продукт, що не має близького за якісними і технічними показниками замітника. Така фірма контролює ціну на свій продукт. На даному ринку може діяти, а може і не діяти цінова конкуренція.

Підприємницька монополія – це ситуація на ринку, коли одна фірма або декілька займають провідне положення в галузі.

Двостороння монополія – це ринок на, якому єдиному продавцю протидіє єдиний покупець.

Існує також природна монополія, коли ефект масштабу настільки великий, що одна фірма може забезпечувати весь ринок, маючи при цьому менші витрати на одиницю продукції, ніж у фірм-конкурентів.

Зазначений поділ ринків є умовним. Чиста конкуренція та чиста монополія – скоріше абстрактні категорії, яких у реальній дійсності майже нема. Однак найбільш близьким до чистої конкуренції є ринок сільськогосподарської продукції (наприклад, пшениці), до чистої монополії – наприклад, один цукровий завод у певному регіоні, один банк у районі тощо.

Реально існуючими є ринки монополістичної конкуренції та олігополії. Перші стосуються галузей, що обслуговують населення (пошиття одягу, взуття, ремонт домашньої техніки тощо).

Олігополія характерніша для металургійної промисловості, виробництва автомобілів тощо.

Таким чином, сучасна економічна теорія розрізняє чотири основні моделі ринку: чиста конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія і монополія.

Ринок чистої конкуренції – це ринок, де існує велика кількість фірм, що продають стандартизовані товари. Доступ на ринок вільний, продавці не в змозі контролювати ціну на товар, який вони продають. На ринку відсутня нецінова конкуренція.

На ринку монополістичної конкуренції діє багато продавців диференційованих за якістю, дизайном, фасоном товарів і послуг. Саме різноманіття в якості, упаковці, розміщенні фірм тощо є основною ознакою монополістичної конкуренції. Тут кожна фірма володіє певною часткою ринку, тобто має елементи монополізму. Для монополістичної конкуренції характерною є нецінова конкуренція і, насамперед, реклама.

Олігополістичний ринок – це ринок, на якому декілька фірм продають як стандартизовані, так і диференційовані товари. Основна риса такого ринку – взаємозалежність конкуруючих фірм одна від одної.

Ринок чистої монополії існує тоді, коли на ринку діє один продавець, який диктує свої умови ринку, сам встановлює ціну для свого товару. Його мета – одержання монополю високого прибутку.

#### **8. 4. Конкуренція та її суть. Функції та форми конкуренції**

Характеризуючи механізм ринкового саморегулювання, неможливо не зупинитись окремо на головному інструменті, який забезпечує умови його функціонування, – на конкуренції.

Під конкуренцією розуміють перш за все змагання, боротьбу в досягненні кращих результатів на будь-якому терені, суперництво фірм за здобуття вигідніших умов виробництва і збуту товарів, змагання між країнами за джерела сировини, ринку збуту і сфери вкладання капіталу.

Конкуренція – невід’ємний атрибут товарного виробництва та обігу, зорієнтованого на споживача, це об’єктивний еко-

номічний закон, що виражає внутрішньо необхідні, сталі й суттєві зв'язки між відособленими товаровиробниками і споживачами їх продукції.

**Конкуренція** має такі функції:

- змушує товаровиробника підвищувати якість продукції, розширювати асортимент товарів та послуг, що пропонуються;
- забезпечує тенденцію до постійного зниження цін;
- стимулює впровадження науково-технічних досягнень і зростання продуктивності праці;
- веде до виведення з ринку неефективних підприємств, сприяє раціональному перерозподілу ресурсів;
- охороняє споживача від диктату виробника.

Саме тому конкуренція є головною рушійною силою ринку, найсуттєвішим інструментом його самореалізації.

Найбільш вражаюче позитивний ефект конкуренції виявляється в малому бізнесі. Перебуваючи в умовах особливо жорсткого суперництва, малі підприємства є головними постачальниками науково-технічних відкриттів. Так, у США понад 90% нових технологій створюють малі підприємства та незалежні винахідники. У порівнянні з великими компаніями малі фірми в середньому на долар витрат впроваджують у 17 разів більше нововведень. Завдяки конкуренції у малому бізнесі з'явилася можливість використовувати винайдені свого часу електронну трубку, кондиціонер, копіювальну машину, транзистор, кулькову ручку, пілосос, тестер, міксер, целофан, інсулін та багато інших корисних і таких звичайних сьогодні речей.

Але, як і будь-яке змагання, конкурентна боротьба може скінчитися поразкою.

Розрізняють внутрішньогалузеву і міжгалузеву конкуренції. Внутрішньогалузева – це конкуренція виробників однієї галузі, що виробляють стандартизований (однорідний) продукт. Її результатом стає формування єдиної ринкової вартості, або ціни, товару.

Міжгалузєва – це боротьба за найприбутковіші сфери прикладання капіталу. Її механізм полягає у вільному переливанні (переміщенні) капіталів із менш прибуткових у більш прибуткові галузі (за вільної конкуренції не існує для цього особливих перешкод). Результатом такої конкуренції стає утворення рівноважної (середньої) норми прибутку, тобто на рівний ка-



пітал одержують рівний прибуток, незалежно від галузі його прикладання. Завдяки цьому вартість набуває форми ціни виробництва, яка дорівнює сумі середніх витрат та середнього прибутку.

#### **8. 5. Конкуренція і монополія**

Конкуренція між окремими, відособленими товаровиробниками, породжує монополію. З метою одержати перемогу в конкурентній боротьбі підприємства об'єднуються, створюючи крупніші фірми, яким легше боротися “за місце під сонцем” на ринку. Такі об'єднання називають монополіями.

Монополія – це найбільші капіталістичні підприємства або їхні об'єднання, які зосереджують під своїм контролем виробництво переважної (або істотної) частини певного виду (видів) продукції, що дає їм змогу регулювати виробництво цієї продукції, визначати монополійні ціни і одержувати високі прибутки. У широкому розумінні монополія – це і сама домовленість, угода між великими підприємствами про поділ ринку, обсягу виробництва і ціни.

Монополії виявляються в досить різноманітних формах. Найпростішими є так звані конвенції, кули, ринги, корнери, які виникають на основі короткострокових угод про єдині умови збуту між групами великих підприємств. Більш розвинутими та стійкими формами монополістичних об'єднань є картелі, синдикати, трести, концерни, конгломерати.

Картель – це відносно тривка монополістична угода власників підприємств певної галузі, які зберігають свою комерційну, виробничу і фінансову самостійність.

Синдикат – це монополістична угода між власниками підприємств однієї галузі, учасники якої зберігають виробничу, але втрачають комерційну самостійність.

Трест – монополістична угода між власниками підприємств однієї чи кількох галузей господарства, учасники якої позбавлені як виробничої, так і комерційної самостійності.

Концерн – це монополістичне об'єднання капіталу підприємств різних галузей за допомогою встановлення між ними контролю єдиного фінансового центру, який скуповує їхні акції. Таким чином, концерн – це об'єднання підприємств різних галузей промисловості, торговельних, банківських, транс-

портних, страхових та інших компаній на основі фінансової залежності від однієї компанії – холдінг-компанії.

Сучасна економічна теорія вважає, що монополія, порівняно з конкуренцією, володіє суттєвими недоліками, які негативно впливають на стан суспільної економіки. Серед них – зниження обсягів виробництва та підвищення цін.

#### ***8.6. Антимонопольна політика держави***

Антимонопольна діяльність – це комплекс заходів, розроблених і впроваджених у багатьох країнах світу, які спрямовані на обмеження діяльності монополій. Таке обмеження випливає з того, що монополія не є ефективною формою ринкового господарювання, вона, підвищуючи ціни та зменшуючи обсяги виробництва, негативно впливає на суспільну економіку. Поява ж монополії (монополізму) впливає з суті самої конкуренції: конкуренція стимулює об'єднання підприємств у крупні з метою виграти конкурентну боротьбу. Уперше антимонопольні заходи були вжиті наприкінці XIX – на початку XX ст. у США, Канаді, Австралії, оскільки монополізація у цих країнах відбувалася найінтенсивніше.

Антимонопольні закони формально забороняли трести та деякі інші форми монополій. Вони ґрунтувалися на такому розумінні сутності монополій, як повне (абсолютне) панування однієї компанії (чи їхніх об'єднань), або повне виключення конкуренції.

Існують американська та європейська системи антимонопольного права. Перша бере свій початок від закону Шермана (1890) і з доповненнями 1914, 1936, 1950 рр. залишається єдиним антитрестівським законом Америки. Він забороняє не лише різні форми монополій, а й саму спробу монополізувати торгівлю.

Тим самим законом обмежувалась діяльність трестів і картелей.

Наступні закони забороняли злиття компаній, якщо воно вело до істотного послаблення конкуренції або до встановлення монополій.

Антимонопольні закони втілюють у життя спеціально створені органи. У США – Федеральна торговельна комісія й Антитрестівське управління Міністерства юстиції. Головною ме-

тою антимонопольних законів є обмеження монополій та їх влади, створення конкурентного середовища, підтримка дрібного бізнесу та сприяння йому.

Європейська та японська системи антимонопольного права забороняють не саму монополію, а лише її зловживання владою.

Більшість антимонопольних законів у європейських країнах забороняють такі види монопольних угод, як угоди про поділ ринків, фіксовані ціни тощо. У Німеччині монополією вважається компанія, яка зосередила у своїх руках третину обігу, в Японії – коли частка однієї компанії перевищує 50%, а двох – 75% і більше.

Від директивної економіки Україна отримала у спадок надмонополізовану структуру виробництва та розподілу. Згідно з останніми даними Мінстату, в Україні є 870 підприємств, які мають монопольне становище у випуску промислової продукції. Найвищий рівень монополізації виробництва склався в машинобудуванні, металургії, хімічній промисловості.

Найважливішим напрямом побудови в Україні розвинутих ринкових відносин є введення в дію механізмів ринкового регулювання, розвиток здорової конкуренції товаровиробників, демонополізація виробництва.

Для цього вже є певна правова база: на початку 1992 р. в Україні прийнято Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності». Він спрямований на демонополізацію економіки, фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну підтримку підприємств, які сприяють розвитку конкуренції. Згідно з цим законом, монопольним вважається становище, коли частка окремого підприємця на ринку його продукції перевищує 35%. Закон передбачає контроль за створенням, реорганізацією (злиттям, приєднанням) фірм з метою запобігання виникненню монопольних ситуацій, штрафи підприємців і посадових осіб, а також відшкодування збитків, заподіяних зловживанням монопольним становищем та несумлінною конкуренцією. Також прийнято закони України “Про Антимонопольний комітет України” та “Про захист економічної конкуренції”, “Про захист від недобросовісної конкуренції” та інші.

## Тема 9

### Класифікація ринків

- 9.1. Структура та принципи класифікації ринків.
- 9.2. Ринок предметів споживання.
- 9.3. Ринок засобів виробництва. Проблеми формування цін на ресурси.
- 9.4. Ринок капіталу та його складові. Фінансовий ринок.
- 9.5. Ринок праці.
- 9.6. Ринок нерухомості та його особливості.

#### **9.1. Структура та принципи класифікації ринків**

Пізнати ринок як економічну категорію неможливо без глибокого аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Для цього слід обирати критерії, за якими можна розмежувати елементи ринку. Таких критеріїв може бути кілька, оскільки ринок є багатоманітним явищем економічного життя.

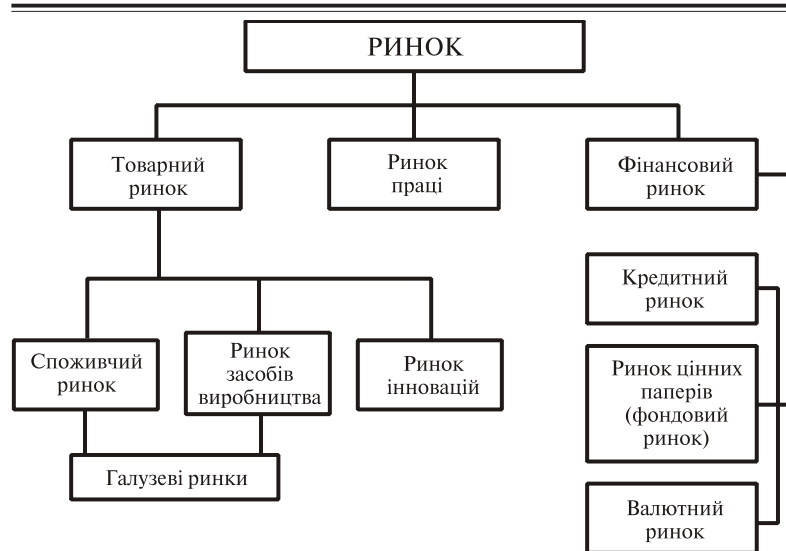
**Структура ринку** – це внутрішня будова, розміщення, порядок окремих елементів ринку, їх питома вага в загальному обсязі ринку. Ознаки будь-якої структури такі: тісний зв'язок між її елементами; певна стійкість цих зв'язків; цілісність, сукупність відповідних елементів тощо. Структура ринку визначається за такими **критеріями**: за об'єктами, за суб'єктами, у територіальному аспекті, за формами контактів, за рівнем насиченості, за ступенем зрілості, за ступенем обмеженості конкуренції, з позиції відповідності законодавству, за асортиментом товарів тощо.

**За об'єктами** загальна структура ринку подана на мал.9.1.

**Споживчий ринок** включає ринки продовольчих і непродовольчих товарів, побутових, комунальних, транспортних послуг, послуг освіти, охорони здоров'я, культури.

Ринок **засобів виробництва** – охоплює ринки засобів праці (техніки, обладнання тощо), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії тощо).

**Ринок інновацій** – охоплює ринки науково-технічних розробок, нововведень, винаходів, раціоналізаторських пропо-



Мал.9.1. Структура ринку

зицій, патентів, ліцензій. Сюди ж можна віднести ринок інформації, хоча він є особливим ринком.

Ринок праці – це ринок робочої сили, де продається і купується особливий ресурс – праця.

Ринок інвестицій включає в себе ринок грошей і валют, кредитний ринок, ринок цінних паперів. З цим ринком пов'язаний і фінансовий ринок, що складається з фондового, фінансового, валютного ринків, ринку капіталу та інші.

За суб'єктами виділяють ринки: покупця, продавця, державних установ, посередницький ринок. На ринку покупця пропозиція перевищує попит, виникає конкуренція між продавцями; більшість сучасних ринків – це ринки покупця. На ринку продавця попит значно перевищує пропозицію; існує конкуренція між покупцями, дефіцит товару. Такі ринки характерні для тоталітарних та перехідних економік. Ринок державних установ включає сукупність актів купівлі-продажу товарів і послуг державних організацій, установ, уряду, адміністрацій областей, місцевих органів тощо. Посередницький ринок – сукупність економічних відносин осіб і організацій, що купують товари і послуги для перепродажу.

У територіальному аспекті виділяють місцеві, регіональні, національний та світовий ринки, також внутрішні і зовнішні ринки.

За формами контакту розрізняють ринки на особистому контакті і безособові ринки. За рівнем насиченості виділяють рівноважний ринок, дефіцитний ринок, надлишковий ринок. За ступенем обмеженості конкуренції розрізняють ринок вільної конкуренції, монополістичний ринок, олігополістичний ринок, ринок монополістичної конкуренції.

З позиції відповідності чинному законодавству існують легальний і нелегальний ринки.

З урахуванням асортименту товарів розрізняють замкнутий ринок, насичений ринок, ринок широкого асортименту, змішаний ринок.

### **9.2. Ринок предметів споживання**

На цьому ринку здійснюється реалізація товарів тривалого користування (телевізорів, холодильників, автомобілів, відео-техніки, пральних машин тощо) та поточного споживання (продовольства, одягу, взуття та ін.). Також споживчий ринок включає в себе ринки різноманітних послуг: ремонт взуття та домашньої техніки, житла, пошиття одягу та взуття, послуг освіти, охорони здоров'я, культури, інтелектуальної власності (творів мистецтва тощо). На споживчому ринку об'єктом є продукти кінцевого особистого споживання, які безпосередньо задовольняють певну особисту потребу домогосподарств та окремих громадян.

Носіями попиту на споживчому ринку є домогосподарства (населення), носіями пропозиції – фірми, підприємства, що виробляють і виносять на ринок споживчі товари і послуги.

Попит на ринку окремого споживчого товару (послуги) залежить від багатьох чинників: доходів домогосподарств, смаків (уподобань) населення; змін у цінах на супровідні товари (замінники та доповнювачі).

Пропозиція на цьому ринку визначається виробничими можливостями фірм (підприємств), їх бажанням максимізувати прибуток, оподаткуванням підприємств державою та інше.

Вирішальну роль відіграє попит населення: підприємства завжди виносять на ринок лише такі товари і послуги, на які є попит, які купуються.

Поведінка споживача (покупця) на такому ринку характеризується законами попиту, спадної граничної корисності, зіставленням бажання і можливостей домогосподарств. Бажання в економічній теорії характеризується кривими байдужості, а можливість — бюджетними лініями (див. тему 1.1.).

Для перехідних економік, у тому числі України, існують проблеми формування споживчого ринку. Найважливішими напрямками формування такого ринку в Україні є:

По-перше, ліквідація глибокої диспропорції в народному господарстві між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання. У 1995 р. у промисловості це співвідношення становило 73% : 27%, тоді як у країнах з розвинутою економікою воно було 30% : 70%. Тобто пріоритетними повинні стати галузі, що виробляють продукти, які безпосередньо задовольняють потреби населення (сільське господарство, легка промисловість, побутове обслуговування, житлово-комунальне господарство, послуги освіти, охорони здоров'я, культури тощо);

По-друге, здійснення кардинальних реформ в оплаті праці та пенсійному забезпеченні, які є основними джерелами доходів населення. Останніх повинно бути досить для нормальної життєдіяльності, в тому числі й для купівлі товарів на споживчому ринку.

### **9.3. Ринок засобів виробництва. Проблеми формування цін на ресурси**

Цей ринок інакше називають ринком ресурсів у частині засобів праці та предметів праці. Носіями попиту на ресурси є фірми (підприємства), які купують їх для виробництва споживчих товарів і послуг. Носіями пропозиції на цьому ринку є також фірми (підприємства), але які виробляють саме ресурси, а не споживчі товари і послуги. Наприклад, сільгоспвиробнику, який виробляє м'ясо, необхідно придбати трактор, комбайн, іншу техніку з метою виробництва зерна та інших кормів для тваринництва. Виробники взуття, одягу, легкових автомобілів тощо купують на ринках ресурсів метал, паливо, електроенергію, тканини та інші сировину і матеріали.

Таким чином, на цьому ринку основними суб'єктами є фірми (підприємства): виробники предметів споживання і виробники засобів виробництва.

Попит на засоби виробництва називають похідним від попиту на предмети споживання: попит виробника шкіряного взуття на шкіру буде повністю залежати від попиту населення на таке взуття; попит на борошно хлібозаводу залежить від попиту на хліб, який він випікає і поставляє на ринок.

Пропозиція на ринку засобів виробництва (ресурсів) значною мірою визначається наявністю власних корисних копалин (нафти, газу, вугілля тощо) або розмірами їх імпортованих закупівель за кордоном.

Тому ціни на цьому ринку визначаються багатьма факторами: попитом на товари, що виготовляються за допомогою цих ресурсів; витратами на виробництво власних ресурсів, цінами імпортованих ресурсів, тобто цінами, за якими купують ресурси за кордоном та інше. Особливе значення останнє має для України, яка переважну частину необхідних їй нафти і газу закуповує в Росії, Туркменістані та інших країнах. Тому в ціноутворенні на ринку засобів виробництва суттєву роль відіграє держава.

У цілому фірма-виробник (продавець) предметів споживання, одночасно є споживачем (покупцем) засобів виробництва. Для неї ціни, за якими вона купує ресурси є витратами, а ціни, за якими вона продає власний товар – доходами.

#### **9.4. Ринок капіталу та його складові. Фінансовий ринок**

В економічній теорії під ринком капіталу розуміють ринок ресурсів, необхідних для інвестування, тобто розширення виробництва, або ринок інвестицій. Це поняття складне, але його можна звести до таких більш конкретних ринків, як ринок кредитів, фондовий ринок (або ринок цінних паперів), валютний ринок (ринок грошей). У цілому ж це все об'єднують у поняття фінансового ринку.

Найпоширенішими об'єктами відносин на цьому ринку є гроші, кредити та цінні папери.

Носіями попиту виступають фірми (підприємці), яким потрібні кошти для заснування (створення) власного бізнесу, розширення підприємницької діяльності тощо. Як правило, вони виступають у ролі позичальників.

Носіями пропозиції є банки та інші кредитні установи, які володіють капіталом (грошима) і бажають їх віддати в тимча-

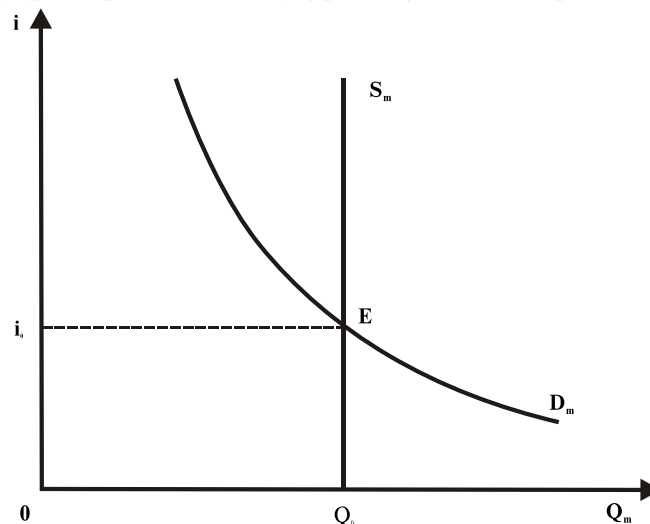


сове користування тим, у кого його (їх) не вистачає. У цьому випадку їх називають кредиторами.

Попит на капітал (гроші) визначається двома складовими: попитом на гроші для здійснення угод (купівлі товарів, виплати заробітної плати, сплати боргів тощо) та попитом на гроші з боку активів (придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів; вклади для отримання процентів тощо).

Пропозиція на ринку капіталів визначається грошовою масою, яку може надати кредитна система позичальникам. Вважається, що вона визначається грошовою масою в обігу, тобто сукупністю платіжних засобів, що обертаються в країні в даний момент.

Графічно ринок капіталу (грошей) можна зобразити так:



Мал. 9.2. Ринок капіталу

де:  $D_m$  – крива попиту;  
 $S_m$  – крива пропозиції;  
 $E$  – точка рівноваги;  
 $i_0$  – рівноважна ціна капіталу;  
 $Q_0$  – рівноважний обсяг капіталу.

Під ціною на ринку капіталів розуміють процент за користування позичкою, а точніше, ставку процента (про це детально – в наступній темі).

Оскільки інвестування пов'язане із вкладанням коштів (грошей) на тривалий час, постає питання про порівняння наступних доходів від інвестицій із теперішньою вартістю вкладень (грошей). Вважають, що гроші мають властивість знецінюватися, тому майбутні гроші (доходи) дешевші від теперішніх. Механізм прирівнювання майбутніх грошей (доходів) до теперішніх називають дисконтуванням, і зв'язок між ними визначають за формулою:

$$P V = S P / (1+i)^t ,$$

де:  $P V$  – сучасна вартість капіталу;  
 $S P$  – майбутня вартість капіталу;  
 $i$  – ставка (річна);  
 $t$  – період, який розглядається (років).

Різновидом ринку капіталів є фондовий ринок, або ринок цінних паперів. Об'єктами купівлі-продажу на цьому ринку є акції, облігації, векселі, чеки, депозитні сертифікати тощо. Найпоширеніші – акції та облігації.

Суб'єктами (учасниками) цього ринку виступають емітенти (підприємства-корпорації, що випускають і продають цінні папери; емітентом може бути й держава, яка випускає в обіг, наприклад, ОВДП – облігації внутрішньої державної позики), інвестори та інвестиційні установи.

Емітенти отримують від продажу цінних паперів засоби, що використовуються для здійснення комерційної діяльності, сплати боргів тощо. Фінансовий результат комерційної діяльності стає джерелом виплати емітентами доходів у вигляді дивідендів чи процентів інвесторам.

Фірми, держава, приватні особи, які купують цінні папери від свого імені і за власний рахунок, стають інвесторами.

Для здійснення посередницької діяльності при купівлі-продажу цінних паперів використовуються інвестиційні установи – інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, фінансові брокери тощо.

Ринок цінних паперів виконує інвестиційну і перерозподільну функції. Капітал, представлений цінними паперами, називають фіктивним, на відміну від реального, який функціонує у виробництві і сфері обігу.

Розрізняють первинний і вторинний фондові ринки. На первинному ринку продаються щойно випущені цінні папери,

розміщенням яких займаються спеціалізовані установи (інвестиційні банки і компанії, брокерські фірми) або самі емітенти. На вторинному ринку перепродаються і купуються уже раніше розміщені цінні папери (акції і облігації). Він поділяється на організований (біржовий) і позабіржовий ринки.

Ціна на ринку цінного паперу є капіталізованою вартістю його, тобто це така сума, при вкладенні якої в банк отримують процент, рівний доходу від цінного паперу. Оскільки акція приносить дохід у вигляді дивіденду, то ціна її становитиме:

$$ЦА = (\text{Дивіденд} / \text{Ставка проценту}) \times 100.$$

#### **9.5. Ринок праці**

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

Продаж робочої сили здійснюється у сфері обігу. В сучасних умовах результати цього продажу фіксуються в колективних та індивідуальних контрактах, в яких зазначаються обсяги й умови роботи, величина заробітної плати, тривалість оплачуваних відпусток та інше.

Залежно від співвідношення попиту та пропозиції формується дефіцитний, рівноважний і надлишковий ринки робочої сили.

Об'єктом відносин на цьому ринку є робоча сила — здатність людей до праці, сукупність фізичних та розумових здібностей людини виконувати ту чи іншу роботу. Її називають — ресурсом праця.

Суб'єктами цього ринку виступають фірми як працедавці, тобто покупці праці; наймані працівники — продавці своєї праці та посередники (біржі праці, служби зайнятості тощо).

Ринок праці виник і існує тоді, коли робоча сила стає і є товаром.

Таким чином, носієм попиту на ринку праці є фірми (підприємці), в яких є вільні робочі місця, тобто у них є попит на заміщення (заповнення) вакантних місць; носієм пропозиції на ринку праці є ті, хто має лише здатність до праці, а робочого місця не мають (тобто ті, хто здійснює пошук роботи — місця застосування свого ресурсу праця). Як правило — це безробітні.

Ціною на ринку праці виступає заробітна плата, а точніше, ставка заробітної плати, яка в цілому формується під впливом взаємодії попиту та пропозиції на цьому ринку. Окрім ринкових факторів, значною мірою на заробітну плату впливає відповідна політика держави (політика оплати праці) та діяльність професійних спілок.

Ринок праці – особливий, тому що на ньому продається і купується особливий товар – робоча сила, носієм якої є людина з її свідомістю, інтелектом, розумом, психологією, мораллю тощо. Окрім того для цього ринку характерні такі ознаки:

– неоднорідність попиту на працівників різних професій, спеціальностей і кваліфікацій;

– стан ринку визначається демографічними, природно-кліматичними, правовими, морально-психологічними та іншими чинниками;

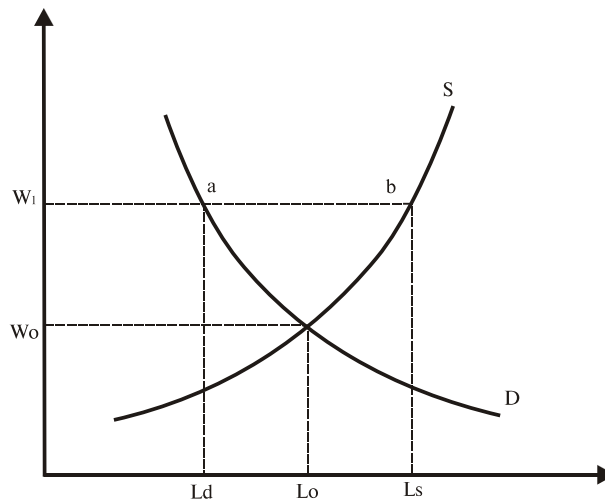
– взаємозв'язок місцевих, регіональних, національних та світового ринків праці.

Розрізняють конкурентний та неконкурентний ринки праці. На конкурентному ринку ні продавці (фірми), ні працівники (ті, які наймаються) не можуть впливати на ринкову ситуацію в цілому, рівновага ринку не залежить від поведінки окремих фірм чи окремих груп працівників, а визначається загальною кон'юктурою, спільною взаємодією всіх ринкових суб'єктів. Неконкурентні ринки праці – такі, де існує один покупець робочої сили певної кваліфікації (монопсонія), або коли в стан справ на ринку праці активно втручається держава та профспілки.

Із поняттям ринку праці тісно пов'язані такі поняття, як зайнятість та безробіття.

Під повною зайнятістю розуміють стан на ринку праці, коли обсяг попиту на працю збігається з обсягом пропозиції ресурсу праця. Коли ж пропозиція робочої сили перевищує попит на неї, з'являється надлишок робочої сили, або безробіття. Це, як правило, настає тоді, коли фактична ставка заробітної плати перевищує рівновагову (див. мал. 9.3).

Якщо ставка заробітної плати  $W_1$  перевищує рівноважну  $W_0$  ( $W_1 > W_0$ ), то величина попиту  $L_d$  менша за величину пропозиції  $L_s$ . Різниця між ними  $L_s - L_d = a b$  і є надлишком робочої сили.



Мал. 9.3. Ринок праці

Існує американська, японська та шведська моделі ринку праці. Американська передбачає географічний і професіональний рух робочої сили, тобто заповнення робочих місць шляхом руху праці між фірмами, регіонами і навіть країнами. Японська – орієнтується на внутріфірмове переміщення робочої сили із застосуванням умов довічного найму людини однією фірмою. Шведська – є змішаною, яка поєднує елементи як американської, так і японської моделей. У більшості країн існує саме така модель ринку робочої сили.

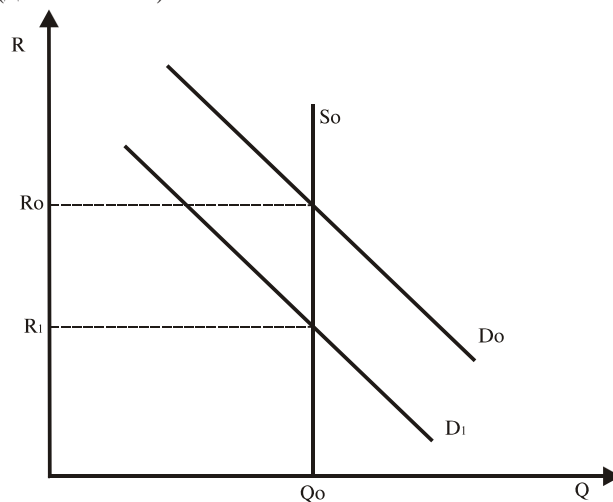
Конкретними організаційно-правовими інструментами купівлі-продажу робочої сили виступають контракти, колективні договори, тарифні угоди тощо.

#### **9.6. Ринок нерухомості та його особливості**

Нерухомість – це все те, що не може бути переміщене з одного місця в інше. До неї можна віднести будівлі та споруди (у тому числі квартири, житлові будинки, дачі, гаражі тощо), природні ресурси (ліси, озера, річки, надра, земля). Головною нерухомістю (природним ресурсом) є земля. В економічній теорії під ресурсом “земля” розуміють усю сукупність природних ресурсів, які пов’язані з землею і землею породжуються.

Найважливішою особливістю нерухомості, у тому числі природних ресурсів (землі), є їхня обмеженість, або рідкісність та невідтворюваність. Це означає, що в даний момент у даному місці є лише певна кількість даного ресурсу (квартир, будинків, земельних ділянок тощо) і з однієї земельної ділянки площею в 10 га не можна одержати через рік/два ділянку площею в 20–30–100 га; з однієї квартири не можна мати 2–3–4 таких самих квартир і т.д.

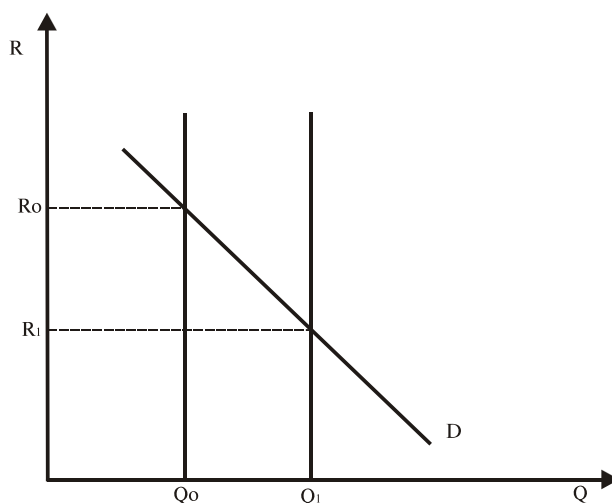
В умовах ринкових відносин нерухомість стає товаром (в Україні в даний час широкого розвитку набув ринок житла, гаражів, дач; ринок землі, хоча й перебуває в зародковому стані, але набуває дедалі більших розмахів). Особливістю такого ринку є те, що в певний період часу в певному місці для продажу може пропонуватись лише певна (не більше і не менше) кількість даного товару (однакової споживної вартості). Тобто обсяг пропозиції такого товару не залежить від ціни даного товару, як це буває на ринках інших товарів. Крива пропозиції в ньому є вертикальною прямою (див. мал. 9.4).



Мал. 9.4. Ринок нерухомості (землі)

Ціна на нерухомість, у тому числі і на землю, визначається, таким чином, лише попитом. Зменшення попиту від  $D_0$  до  $D_1$  привело до зниження ціни від  $R_0$  до  $R_1$ .

Звичайно, на ринку може з часом змінюватись і пропозиція: продаватись не одна, а декілька земельних ділянок; не 10, а 100 і більше квартир. Тоді, при незмінному попиті, ціна на такий товар буде знижуватись (див. мал. 9.5).



Мал. 9.5. Зростання пропозиції на ринку нерухомості

Ціну на ринку нерухомості часто називають рентою, на ринку землі — земельною рентою.

У цілому аналогічно визначенню ціни акції, ціну землі визначають як капіталізовану земельну ренту:

$$\text{ЦЗ} = (\text{Рента} / \text{Ставка}) \cdot 100.$$

Тобто власник землі при її продажу має одержати таку суму, щоб, поклавши її до банку і тим самим перетворивши на грошовий капітал, одержавти дохід, рівний у сумі ренті.

## Тема 10

### Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу

10.1. *Поняття і основні риси інфраструктури ринку.*

10.2. *Позичковий капітал і процент. Економічна природа процента.*

10.3. Банки, їх роль і функції. Центральний і комерційні банки. Банківський прибуток.

10.4. Суть кредиту та його форми.

10.5. Капітал у сфері торгівлі. Роздрібна й оптова торгівля. Торговельний прибуток.

10.6. Товарні та фондові біржі. Цінні папери.

### **10.1. Поняття й основні риси інфраструктури ринку**

Надзвичайно важливим структурним утворенням ринкової економіки є ринкова інфраструктура.

Підприємства ринкової інфраструктури займають провідне місце в економіці розвинутих країн. Так, частка капіталовкладень в інфраструктуру у них становить 65 – 75 % загального обсягу інвестицій. Така структура капіталовкладень сприяє зростанню ділової активності населення, створює додаткові робочі місця, скорочує кругообіг капіталу. Створення ринкової інфраструктури в економіці України значною мірою сприятиме формуванню ринкових відносин.

Інфраструктура – це система підприємств і організацій, які допомагають функціонуванню ринку, тобто забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили тощо.

Вона містить такі елементи, як банки, аукціони, торгово-промислові палати, торгові дома, ярмарки, біржі, брокерські, страхові та аудиторські фірми, холдингові компанії та ін.

Про банки та біржі йдеться в окремих питаннях.

*Аукціони* – форма продажу у визначений час і у визначеному місці товарів, попередньо встановлених для ознайомлення, які користуються підвищеним попитом; продаж на основі конкурсу покупців.

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

*Торгові дома* – це торговельні фірми, що закуповують товари у виробників або оптовиків своєї країни і перепродують за кордоном або закуповують товари за кордоном і перепродують місцевим оптовим або роздрібним торговцям і споживачам.

*Ярмарки* – це торги (ринки) товарів, які періодично організують в установленому місці. Вони бувають всесвітні, міжнародні, регіональні, національні та місцеві.



*Брокерські фірми* за допомогою брокерів (посередників) купують і продають товари, грошові номінали чи акції від інших осіб, надають клієнтам також послуги, у тому числі й у вигляді кредитів, інформації про кон'юнктуру ринку, реклами тощо.

*Страхова компанія* – комерційна, фінансово-кредитна організація, що ставить за мету отримання прибутку від здійснення страхових операцій, спрямованих на повне або часткове відшкодування застрахованим фірмам збитків, яких вона зазнала за непередбачених обставин.

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

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

Окрім того, розрізняють торговельну інфраструктуру ринку, транспортну інфраструктуру тощо.

Виділяють також загальну інфраструктуру, яка обслуговує ринки незалежно від їх особливостей (грошова, банківська інфраструктура), та інфраструктуру окремих ринків (товарний ринок – товарна біржа, фондовий ринок – фондова біржа, валютний ринок – валютна біржа, ринок робочої сили – біржа праці).

Чільне місце в ринковій інфраструктурі посідають транспорт, зв'язок, сучасні телерадіокомунікації, які переміщують товари, зв'язують покупців і продавців у процесі та після здійснення ринкових угод тощо.

Останнім часом формується інформаційна інфраструктура ринку, функцією якої є забезпечення суб'єктів господарювання необхідною для здійснення ринкових угод інформацією.

#### **10. 2. Позичковий капітал і процент. Економічна природа процента**

Здійснення ринкових угод, як правило, неможливе без грошей. Однак у момент здійснення угоди в окремих суб'єктів ринкових відносин грошей може не вистачати або не бути зовсім. Одночасно ринок породжує наявність спеціальних суб'єктів

господарювання, які володіють такими грошима. Таким чином, в розвинутій ринковій економіці практично завжди існує ситуація, коли одні суб'єкти (підприємці) потребують додаткових коштів, а інші їх мають. Ті, хто має гроші, можуть надати їх в позику тим, у кого їх не вистачає. Відносини щодо такого надання таким чином коштів і відображають категорії позичкового капіталу та позичкового проценту.

Під позичковим капіталом розуміють капітал, зосереджений у спеціальних установах – банках, основною формою функціонування якого є кредит.

Банк, у цьому випадку, називається кредитором, а той, хто позичає гроші, – позичальником. Особливістю відносин між кредитором і позичальником є те, що банк залишається власником грошей, наданих у кредит до закінчення угоди, тобто до тих пір, поки позичальник повністю не виконає умови позики. Позичальник до цього часу є лише тимчасовим користувачем частини капіталу банку.

Як і кожний суб'єкт ринкових відносин, власник позичкового капіталу одержує доход (прибуток). Цей доход (прибуток) виступає у формі процента.

Процент – це плата за позичку (кредит), і виступає зовні як ціна позички (кредиту). Відношення процента до суми кредиту називають ставкою процента (часто – ставкою відсотка).

Наприклад: позичальник одержав 1000 грн позик, а через рік повернув кредитору 1200 грн. У цьому випадку процент становить  $1200 - 1000 = 200$  (грн), а ставка процента  $i = (200/1000) \cdot 100 = 20\%$ .

Процент як доход на позичковий капітал, виданий у позику, – загадкова економічна категорія.

В економічній теорії існує кілька версій його суті і економічної природи.

Класична концепція, продовжена Марксом, процент пов'язує з прибутком (додатковою вартістю). Згідно з цією концепцією, капітал, наданий позичальнику (підприємцю) і використаний ним у своїй власній справі, приносить йому прибуток (додаткову вартість). Однак позичальник частину цього прибутку повинен повернути кредитору як плату за кредит у вигляді процента. Таким чином, процент – це частина прибутку (додаткової вартості), створена у процесі продуктивного використання

позики, яку сплачує позичальник кредитору за користування позикою.

Психологічна концепція (з появою маржиналізму) процент пов'язує із знеціненням грошей у майбутньому. Позика грошей пов'язана з її поверненням через певний час, протягом якого власник позикового капіталу втрачає певну суму (теперішні гроші мають більшу вартість ніж майбутні). Тому процент і є найменшою втратою, яку несе власник грошей, даючи гроші в кредит на певний термін. Щоб цієї втрати не було, він вимагає від позичальника повернення більшої суми грошей порівняно із сумою кредиту.

У кейнсіанській концепції процент пов'язують із попитом та пропозицією на ресурс капітал (гроші).

Сучасна економічна теорія трактує процент як ціну, яка виплачується за те, щоб одержати ресурси зараз, замість того, щоб чекати до тих пір, поки нагромадяться гроші, на які ці ресурси можна купити. Це пояснюється дією закону спадної віддачі: вартість певної суми грошей сьогодні вища, ніж буде завтра. Отже, сьогодні процент розглядається як дисконт, компенсація за втрату частини вартості грошового капіталу. Через виплату процента відбувається дисконтування капіталу.

При аналізі категорії процента розрізняють номінальну і реальну процентну ставку. Номінальна – це поточна ринкова процентна ставка без врахування темпів інфляції. Реальна – це номінальна ставка за відрахуванням очікуваних темпів інфляції. Якщо номінальна ставка – 14%, а очікуваний темп інфляції – 6% на рік, тоді реальна процентна ставка дорівнюватиме 8% ( $14\% - 6\%$ ).

### 10. 3. Банки, їх роль і функції. Центральний і комерційні банки. Банківський прибуток

Банки є головними елементами кредитної системи, тобто системи кредитно-фінансових установ, які акумулюють вільні грошові засоби на кредитному ринку і надають їх у позику.

Кредитна система як система фінансових посередників, що діють на кредитному ринку, є однією із суттєвих елементів ринкової інфраструктури.

Сучасна кредитна система включає такі основні компоненти:  
1) центральний (емісійний) банк;

- 2) комерційні, інвестиційні і спеціальні банки;
- 3) страхові компанії і пенсійні фонди;
- 4) спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові установи (фінансові компанії, інвестиційні фонди, кредитні системи, благодійні фонди тощо).

Центральний банк – це банк, який регулює кредитну систему. Він володіє монопольним правом випуску (емісії) банкнот в обіг і здійснює кредитно-грошову політику в інтересах національної економіки. Центральний банк – один із найважливіших інструментів державного регулювання економіки та поєднує функції банку й органу державного управління. Основним завданням центрального банку є кредитно-грошова і валютна стабілізація національної економіки. В Україні центральним є Національний банк України. Його основні функції:

- 1) емісія готівкових грошей;
- 2) регулювання кредитної емісії (випуск безготівкових грошей);
- 3) акумуляція та збереження касових резервів інших кредитних установ;
- 4) збереження офіційних золотовалютних резервів;
- 5) надання кредитів і виконання розрахункових операцій для урядових органів;
- 6) здійснення розрахунків і перевідних операцій для комерційних банків;
- 7) грошово-кредитне регулювання економіки;
- 8) контроль за діяльністю кредитних установ;
- 9) надання комерційним банкам ліцензій на проведення банківських операцій та операцій із зарубіжною валютою;
- 10) обслуговування державного боргу країни.

Таким чином, центральні емісійні банки у більшості країн виконують роль емісійного, відповідального за грошове господарство і кредитного центру, а також роль касира держави. Вони є кредиторами комерційних банків. Основна форма надання центральним банком кредитів комерційним банкам – скуповування у них цінних паперів та переоблік (дисконт) векселів, виданих підприємствами і прийнятими на облік (для забезпечення кредиту) комерційними банками. При цьому Центральний банк регулює процентну ставку через політику облікової (дисконтної) ставки.

Зниження дисконтної ставки центрального банку стимулює комерційні банки розширювати кредитування підприємств, а підвищення – навпаки.

Другим рівнем банківської системи виступають комерційні банки. Це – кредитні установи, призначені для залучення грошових засобів та їх розміщення від свого імені на умовах поверненості, строковості, платності.

Основне призначення комерційних банків – посередництво у переміщенні грошових засобів від кредиторів до позичальників і від продавців до покупців.

Комерційні банки здійснюють банківські операції у найширшому діапазоні:

- концентрують тимчасово вільні грошові кошти, перетворюючи їх у позичковий капітал;
- надають кредити підприємствам і організаціям;
- здійснюють посередництво у розрахунках і платежах;
- здійснюють кредитну емісію, випуск в обіг безготівкових грошей;
- здійснюють операції з цінними паперами і товарними документами;
- надають консультаційні послуги тощо.

Усі операції, що виконуються комерційними банками, поділяють на три групи: 1) пасивні; 2) активні; 3) комісійні.

Пасивні спрямовані на залучення коштів. За цими операціями банк має зобов'язання перед іншими суб'єктами і здійснює витрати.

Активні спрямовані на використання ресурсів банку (надання позик). За цими операціями банк одержує доходи.

Комісійні операції – це посередницька діяльність: обслуговування платежів клієнтів, отримання грошей за борговими зобов'язаннями (векселями, чеками) за дорученням своїх клієнтів, зберігання цінних паперів, тощо.

У цілому інші операції, що виконують комерційні банки, поділяють на:

– Фондові операції – це операції з цінними паперами (придбання цінних паперів для банків, первинне розміщення випущених паперів, вторинний обіг цінних паперів, розміщення державних позик і операції з облігаціями).

– Комерційно-посередницькі операції – це операції, за допомогою яких банк за дорученням своїх клієнтів отримує

гроші. Приймаються чеки, векселі, цінні папери, іноземна валюта. Найпоширеніші інкасові операції з чеками та акцептами банку.

– Довірчі операції – тимчасове управління майном приватних осіб, збереження цінностей у сейфах банку.

– Лізингові операції – придбання банком машин і устаткування для надання їх в оренду.

– Факторингові операції – підприємство-постачальник передає вимогу банку на оплату відправлених товарів, які банк негайно оплачує, утримуючи певний відсоток (кредитує постачальника), а сам має справу з платником, отримуючи суми, що підлягають оплаті.

Як і для всіх видів підприємницької діяльності, метою діяльності комерційних банків є отримання прибутку. Джерелом доходу банків є позиковий процент, а також комісійні за різноманітні послуги. За здійснення активних операцій (кредитування, купівля цінних паперів тощо) банк стягує процент за кредитами, а за пасивними операціями (відкриття рахунків, продаж цінних паперів тощо) банк сам сплачує проценти. Отже, банк одержує доход лише тоді, коли процент за кредитом буде вищим, ніж процент за вкладами. Ця різниця й пояснює перетворення позикового процента на банківський прибуток.

#### **10. 4. Суть кредиту та його форми**

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Щодо цього він поступається хіба що тільки категорії грошей. Тому в економічній теорії протягом кількох століть ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із сутністю та роллю кредиту. Ці дискусії тривають і досі. Найпоширенішими в економічній літературі є два підходи до визначення сутності кредиту:

– ототожнення кредиту з цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позику. При такому підході увага дослідника зміщується на саму позику, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту;

– ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві. Такий підхід дає можливість

глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній літературі переважає.

За своєю сутністю *кредит* — це суспільні відносини, що виникають між економічними суб'єктами у зв'язку з передачею один одному в тимчасове користування вільних коштів (вартості) на засадах зворотності, платності, строковості та добровільності. Кредитні відносини мають низку характерних ознак, які конституюють їх як окрему самостійну економічну категорію — кредит.

Існують три форми кредиту — комерційний, банківський і державний. Комерційний кредит надається одним підприємством іншому у вигляді продажу товарів із відстрочкою платежу. Він має товарну форму. Комерційний кредит оформлюється векселем.

Банківський кредит надається банками в грошовій формі підприємствам, населенню і державі. Кредитні відносини між банками і клієнтами виникають не тільки при одержанні останніми позики, а й при розміщенні ними своїх заощаджень у вигляді внесків на поточних і депозитних рахунках.

Сфера використання банківського кредиту ширша, ніж комерційного. Кредит поділяється за термінами і видами. За термінами кредити поділяються на короткострокові — до одного року, середньострокові — до п'яти років, довгострокові — більше п'яти років.

За видами банківські позики згруповані залежно від певних ознак. Залежно від економічної сфери застосування кредит поділяють на внутрішній і міжнародний. В умовах дворівневої банківської системи виділяють кредити центральних і комерційних банків. Кредити комерційних банків поділяють на виробничі і споживчі, в оборотні фонди обігу, а також в основні фонди. Виділяють також забезпечені і незабезпечені кредити.

Особливою формою кредиту є державний кредит, коли позичальником або кредитором є держава чи місцеві органи влади.

Виділяють також іпотечний кредит та споживчий кредит. Іпотечний надається спеціальними (іпотечними) банками під заставу нерухомого майна — землі, будівель тощо. Споживчий кредит надається населенню для купівлі дорогих предметів спожи-

вання – будинку, квартири, автомобіля, земельної ділянки (дачі) тощо.

Не зникає і такий вид кредиту, як дихварський – позика грошей приватною особою іншій заради наживи під високий процент.

**10. 5. Капітал у сфері торгівлі. Роздрібна й оптова торгівля. Торговельний прибуток**

Чільне місце в інфраструктурі ринку належить організаціям та підприємствам торгівлі, тобто безпосередньої купівлі – продажу товарів.

Торгівля займає проміжне місце між виробництвом і споживанням, вона зв'язує відособлені господарства в єдину систему суспільного виробництва.

Капітал, зосереджений у сфері торгівлі, називають торговим капіталом. Торговий капітал – це відособлена частина продуктивного (промислового) капіталу, функцією якого є реалізація вироблених у суспільстві товарів і послуг.

Згідно з марксистською теорією, торговий капітал не бере участі у створенні додаткової вартості, а отже й прибутку. Однак на поверхні ринкових відносин складається враження, що прибуток створюється саме в торгівлі – він є звичайною надбавкою до ціни виробника. Однак це не так. Аби товар продався за вартістю (не порушувався закон вартості) торговий прибуток слід шукати між цін: за якою торговий підприємець купує товар у підприємця-виробника і за якою товар продається кінцевому споживачу. Щоб одержати прибуток, не порушуючи закон вартості, підприємець повинен купити товар за ціною, нижчою від вартості, і продати його за ціною, рівною вартості.

Таким чином, торговельний прибуток виступає частиною прибутку, якою поступаються підприємці-виробники торговому підприємцю за те, що останній здійснює функцію реалізації товару.

Згідно з теорією середнього прибутку та ціною виробництва, кожний підприємець на вкладений у справу капітал повинен одержати прибуток згідно з середньою нормою прибутку. Якщо промисловий підприємець здійснює витрати в 900 гр. од. і одержує прибуток у 180 гр. од. (норма прибутку 20%), то це



означає, що вартість його товару становить 1080 гр. од. (900 + 20% від 900).

Якщо ж промисловий підприємець вдається до послуг торгового підприємця, витрати якого становлять 100 гр. од., то загальні витрати на виробництво і реалізацію товару становитимуть 1000 гр. од., а прибуток у 180 гр. од. залишиться тим самим. Тоді середня норма прибутку дорівнюватиме:  $T_c' = (180/1000) \cdot 100 = 18\%$ .

Таким чином, промисловий підприємець отримує прибутку на свій капітал (витрати) (18% від 900) – 162 гр. од., а торговий підприємець – (18% від 100) – 18 гр. од. У сумі ці обидва прибутки дають 180 гр. од. (162 + 18).

Отже, дійсно, прибуток торгового підприємця – у 18 гр. од. є частиною прибутку промислового підприємця у 180 гр. од. (180 – 162), якою останній ділиться з торговим підприємцем. Торговий підприємець купує у промислового підприємця за 1062 гр. од. (960 + 162) і продає за 1080 гр. од. (тобто за вартістю).

Як зазначалось вище, витрати в торгівлі поділяють на два види: чисті витрати обігу, пов'язані лише з реалізацією (купівлею та продажем) товарів і додаткові витрати, пов'язані із зберіганням, пакуванням та фасуванням товару торговельними підприємствами. Не створюють прибутку лише чисті витрати обігу, а операції, пов'язані з додатковими витратами, які є продовженням процесу виробництва у сфері обігу, створюють прибуток.

Торгівля виступає найрозвинутішою формою ринкових відносин, вона фактично є скелетом ринку.

Торгівля поділяється на внутрішню і зовнішню. Внутрішня – коли товар виробляється і продається на вітчизняному ринку, зовнішня – коли товар реалізується або купується за кордоном, тобто на іноземних, регіональних чи світових ринках.

Внутрішня торгівля поділяється на оптову (гуртову) і роздрібну. Оптова (гуртова) торгівля – це посередницька торгівля, що здійснюється великими партіями. Вона обслуговує, насамперед, обіг засобів виробництва між підприємцями, що виробляють і споживають їх, а також обіг предметів споживання між промисловими підприємцями та роздрібними підприємцями-посередниками.

У своєму розвитку оптова торгівля набуває різних форм. Найдавніша – ярмаркова торгівля, що здійснюється у визначені дні чи періоди року у загальновідомих місцях.

З розвитком товарного обігу на зміну тимчасовим ярмаркам прийшли постійно діючі оптові ринки – товарні біржі. Однією з форм ярмарково-біржової торгівлі є аукціони.

Роздрібна торгівля – це торгівля дрібними партіями. Вона реалізує товари (як правило, предмети споживання) безпосередньо споживачам (переважно населенню) і користується послугами оптової торгівлі, яка доставляє товари магазинам роздрібною торгівлі.

#### ***10.6. Товарні і фондові біржі. Цінні папери***

Чільне місце в інфраструктурі ринку займає біржа. Це організаційно оформлений, постійно функціонуючий оптовий ринок, на якому купівля-продаж здійснюється за певними наперед встановленими правилами.

Товарна біржа – це асоціація торгівців, які об'єднуються з метою впорядкування торгівлі і полегшення торгових операцій. Товарні біржі обслуговують ринок товарів та природних ресурсів.

Товарна біржа здійснює оптову торгівлю головним чином сировиною, матеріалами і продовольчими товарами. Товари продаються за зразками або стандартами, які мають перелік основних характеристик. Сама біржа не може виступати в ролі продавця чи покупця в оформлених на ній угодах купівлі-продажу продукції і товарів. До участі в торгах на товарній біржі допускаються брокери, біржові маклери, старший маклер, помічники брокерів і біржових маклерів, співробітники біржі. Правила торгівлі здійснюються з дотриманням таких головних принципів: ціноутворення відбувається тільки на базі реальних попиту та пропозиції, що складаються на основі відкрито проведених торгів; об'єктивного використання інформації; суворого дотримання правил усіма учасниками біржових торгів; формування взаємовідносин брокерів і клієнтів на договірній основі.

На товарній біржі укладаються угоди з реальним товаром, ф'ючерсними та іншими угодами, згідно з рішеннями біржової ради.

Угоди з реальним товаром укладаються з метою купівлі-продажу конкретного товару.

Ф'ючерсні угоди укладаються з метою страхування угод з реальним товаром або отримання в ході перепродажу (чи після ліквідації угоди) різниці від можливої зміни цін.

Осіб, за участю яких на біржі здійснюються контракти, називаються брокерами і ділерами.

Брокери виконують біржові операції за дорученнями клієнта і за його кошти.

Ділери купують і продають товари за власні кошти.

На сучасних біржах торгують сільськогосподарською продукцією: зерном, м'ясом, бавовною, золотом, сріблом, вугіллям, нафтою.

Товари широкого вжитку, машини, обладнання на ринках західних країн через біржі не продають.

Ф'ючерсні (строкові) угоди укладаються з метою біржових спекуляцій або з метою хеджування.

Спекулятивні угоди ґрунтуються на різниці цін товарів у момент їх продажу й у момент оплати. При цьому реалізується не сам товар, а контракт на його продаж.

Операція хеджування проводиться з метою страхування від збитків під час операцій з реальним товаром. При цьому укладаються дві угоди – з реальним товаром і ф'ючерсним контрактом.

Товарні біржі, виконуючи функцію ціноутворення на так звані стратегічні товари (сировина й енергоносії), тим самим здійснюють вирішальний вплив на формування цін на споживчі товари, адже ціни стратегічних товарів через витрати підприємства “закладаються” у ціни споживчих товарів і послуг. Тому товарні біржі стають необхідним елементом ринкового механізму ціноутворення і розподілу доходів, вони є одним із визначальних компонентів ринкової інфраструктури.

Фондова біржа є установою, діяльність якої забезпечує купівлю-продаж цінних паперів (акцій, облігацій). Вона виступає як спеціалізована фінансова організація, яка зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу. Тобто фондова біржа, організований, регулярно діючий оптовий ринок цінних паперів (фондовий ринок).

Фондова біржа створюється як акціонерне товариство, засновником якого можуть бути торговці цінними паперами, котрі

мають дозвіл на здійснення комерційної діяльності з цінними паперами.

Фондові біржі обслуговують вторинний ринок цінних паперів і виконують такі основні функції: організація і створення умов для здійснення біржових операцій з купівлі-продажу цінних паперів; аналіз створюваної економічної кон'юнктури всередині та поза ринками капіталу; встановлення ринкової ціни (курси) акцій і облігацій; регулярна інформація про стан ринку цінних паперів; розвиток співробітництва з фінансовими та кредитними установами; здійснення переміщення (переливання) капіталів між галузями і регіонами через збут і придбання акцій тощо.

Операції фондової біржі залежно від строку дії поділяють на короткострокові (касові) і довгострокові (ф'ючерсні чи форвардні). Останні здійснюються у випадку, коли угода купівлі-продажу акцій чи облігацій укладається в даний момент, а їх оплата відстрочена на певний час. Тому ф'ючерсні операції стають основою біржових спекуляцій з метою одержання спекулятивного прибутку.

Операції фондової біржі здійснюють брокери (посередники, службовці біржі, доход яких утворюється від комісійних – брокеріджу – за угодами) і ділери (особи чи фірми, що здійснюють угоди за власний рахунок, купуючи місце на біржі).

Саме ділери укладають спекулятивні угоди, намагаючись передбачити динаміку курсу цінних паперів (ділерів, що “грають” на зростанні курсу, на біржовому жаргоні називають “биками”, а тих, що “грають” на зниженні курсу, – “ведмедами”).

Крупні фондові біржі визначають напрями, темпи і закономірності динаміки курсів цінних паперів, зокрема, біржові індекси. Таким інтегральним індексом на Нью-Йоркській фондовій біржі є індекс Доу – Джонса. Індекси фондових бірж дають змогу прогнозувати економічний розвиток і циклічні коливання (зростання біржового індексу попереджує про наближення кризи, різке падіння – про саму кризу). Так фондові біржі стали своєрідними “барометрами” економічної “погоди”.

Інструментами ринку цінних паперів, зокрема, фондових бірж, є самі цінні папери, які мають різноманітні форми. В Україні до цінних паперів відносять акції, облігації, векселі, чеки; депозитні, ошадні та приватизаційні сертифікати та інші.

Акція – цінний папір, що засвідчує право його власника (акціонера – тримача акції) на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивіденду, а також участь в управлінні справами акціонерної компанії й одержанні частини майна, яке залишається після її ліквідації. Розрізняють: звичайні, привілейовані та іменні акції.

Облігація – боргове зобов'язання товариства або держави у вигляді цінного паперу, який надає право її власникові на виплату номінальної суми позики в установлений термін і обумовлених процентів. Проценти за облігаціями повинні виплачуватись в установлені терміни незалежно від прибутку і фінансового стану емітента.

Вексель – різновид цінного паперу, який засвідчує нічим не зумовлене зобов'язання платника, який видав вексель, сплатити у визначений термін зазначену суму боргу власнику векселя. Вексель сполучає в собі властивості цінного паперу (приносить доход у формі процента), боргового зобов'язання (є свідченням про позику) і розрахункового засобу (є кредитними грошима). Розрізняють прості, перевідні та фінансові векселі. Вексель можна погасити до закінчення строку його дії в банку під певний обліковий процент (ця операція банку називається обліком векселів).

Чек – форма кредитних грошей, які здійснюють свій рух на міжбанківському ринку. Чеки бувають іменними, ордерними і на пред'явника.

Депозитний сертифікат – письмове свідоцтво банку про внесення (депонування) грошових засобів на банківський рахунок (депозит).

Ощадний сертифікат – облігація, що свідчить про депонування грошових засобів в ощадному банку.

Приватизаційний сертифікат – засвідчує право на частку державного майна (обмінюється на акції та інші фондові цінності).

Важливе місце на фондовому ринку в Україні починає займати ринок державних цінних паперів. Емітентами державних цінних паперів виступають уряд, державні кредитно-фінансові установи, місцеві органи влади. Державні цінні папери (насамперед, облігації, а також скарбничі векселі і скарбничі бони) умовно поділяють на короткострокові (від 3 місяців до 1 року), середньо-

строкові (від 1 до 10 років), довгострокові (понад 10 років) і безстрокові.

## Тема 11

### Домогосподарства

- 11.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.
- 11.2. Домогосподарства як постачальник ресурсів.
- 11.3. Доходи домогосподарств.
- 11.4. Витрати домогосподарств.
- 11.5. Місце домогосподарства в обігу товарів, ресурсів і доходу.

#### **11.1. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин**

Ринкові відносини — це відносини щодо купівлі-продажу між такими носіями цих відносин, як домогосподарства, підприємства, фінансовий сектор, держава та зовнішньоекономічний сектор (закордон).

Центральне місце в цих відносинах належить домогосподарствам (домашнім господарствам).

Домашнє господарство — це економічно відокремлена група населення, яка самостійно, власними зусиллями отримує дохід і самостійно здійснює витрати. Вона фактично збігається з сім'єю, якій притаманні зазначені риси. Наприклад, якщо дві чи три сім'ї, батьки, сини, внуки проживають разом і ведуть домашнє господарство не відокремлено, а спільно, то вони становитимуть одне домогосподарство. Якщо ж ці дві, три сім'ї розділились на окремі суб'єкти, що господарюють у домашніх умовах, то це вже буде відповідно два чи три домогосподарства.

Економіка працює завдяки домогосподарствам і заради домогосподарств. Останні виступають основними споживачами кінцевої продукції, саме для них виготовляються предмети споживання, які задовольняють потреби людини. Отже, домогосподарство — основні покупці на ринку. Водночас вони і продавці на ринку, однак продавці не готової продукції, а ресурсів, з яких виготовляються товари і послуги. Тобто домашнє господарство — це первинний елемент економіки, що складається з

однієї чи більше осіб, які ведуть спільне господарство, виконуючи такі функції: забезпечення економіки факторами виробництва; використання зароблених при цьому коштів для поточного споживання товарів послуг і заощаджень з метою задоволення своїх потреб.

В Україні, якщо вважати складом сім'ї три особи, налічується близько 16 млн домогосподарств.

### ***11.2. Домогосподарства як постачальник ресурсів***

В економічній теорії вважається, що основними власниками ресурсів (капіталу, землі, праці та підприємницької здатності) є домогосподарства. Насамперед, вони – власники ресурсу праця, тобто робочої сили. Адже всі працездатного віку члени сім'ї мають здатність до праці і можуть її використовувати в процесі виробництва (господарській діяльності). У розвинутих ринкових відносинах, коли широкого розмаху набуває приватна власність, домогосподарства (члени сім'ї) є власниками й інших ресурсів: капіталу, землі тощо. В Україні, у процесі роздержавлення та приватизації породжуються домогосподарства – власники фірм, землі, техніки, обладнання тощо. Домогосподарства, як власники ресурсів, виносять їх на ринок, продають тим, хто в майбутньому їх використовує в господарській діяльності, а взамін одержують відповідну плату, або дохід. Доход, одержаний тими, хто на ринок поставляє робочу силу, називають заробітною платою. Доход, одержаний від надання матеріальних ресурсів – сировини і капітального обладнання, називають рентним доходом, або доходом у вигляді процентів. Доход, одержаний від реалізації підприємницької здатності, називають прибутком.

### ***11.3. Доходи домогосподарств***

Як зазначено вище, доходи домогосподарства одержують від реалізації на ринку основних ресурсів – праця, капітал, земля та підприємницька здатність.

Існують два підходи до цієї проблеми:

1. Функціональний, який вказує на спосіб, за допомогою якого грошовий дохід домогосподарств ділиться на заробітну плату, ренту, процент і прибуток. Тут сукупний дохід розподіляється відповідно до функції, яку вказує одержувач доходу. Заробітна

плата виплачується за працю (найманим працівником), рента і процент за ресурси, що перебувають у власності і передаються в тимчасове користування. У США доходи за функціональною ознакою розподіляються приблизно таким чином:

Заробітна плата. . . . .	73%
Доходи власників. . . . .	8%
Прибуток корпорацій. . . . .	8%
Процент. . . . .	10%
Рента. . . . .	1%
Усього. . . . .	100%

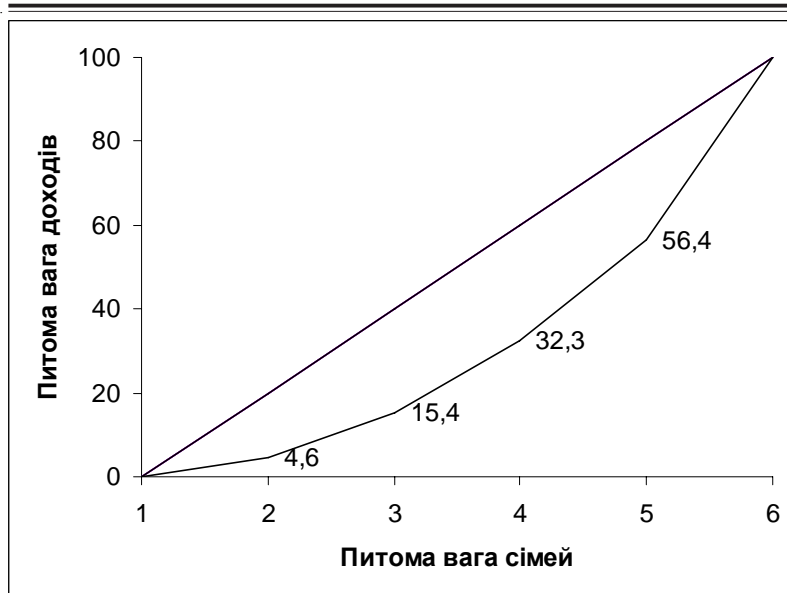
Як бачимо, найважливішим джерелом доходів домогосподарств є заробітна плата, що виплачується робітникам і службовцям підприємствами і організаціями, в яких вони працюють.

2. Особистий підхід — спосіб, згідно з яким сукупний дохід суспільства розподіляється між окремими домогосподарствами. В теорії і практиці розподіл доходу оцінюється у такий спосіб: усі домогосподарства (сім'ї) розподіляють на п'ять рівних за чисельністю груп: питома вага кожної з груп становить 20%. Групи такі: найбідніша, далі йдуть заможніші і до п'ятої групи потрапляють найбагатші. В США найбідніша група одержує близько 4,6% доходів, за ними йдуть друга, третя та четверта групи, які одержують відповідно 10,8% 16,9% та 24,1%. А найбагатші (п'ята група) отримують 43,7% усіх доходів у суспільстві.

Для оцінки цього явища використовують так звану криву Лоренца. Якби всі групи займали відповідно до чисельності частку доходів, то була б рівність і крива Лоренца виглядала б як бісектриса. Однак на 20% найбідніших сімей припадає лише 4,6% доходів суспільства, на 40% сімей —  $4,6\% + 10,8\% = 15,4\%$ , на 60% населення —  $15,4\% + 16,9\% = 32,3\%$ , на 80% — відповідно  $32,3\% + 24,1\% = 56,4\%$ . І звичайно на 100% сімей — 100% доходів:  $56,4\% + 43,7\% = 100\%$  (приблизно).

Проблеми рівності і нерівності в розподілі доходів серед домогосподарств (населення) детально розглядатимуться у наступних темах курсу. Тут же слід зауважити, що доходи домогосподарства одержують не лише від продажу виробничих ресурсів, а й у вигляді соціальних трансфертів — пенсій, соціаль-





Мал. 11.1. Крива Лоренца

них допомог тощо, а також доходів від особистих підсобних господарств, індивідуальної трудової діяльності та інших.

Останнє, звичайно, стосується насамперед колишніх пост-соціалістичних країн, у тому числі й України.

Про нерівномірність доходу від реалізації ресурсу праця в Україні свідчать дані щодо рівня заробітної плати в різних галузях економіки. Зокрема у листопаді 2000 р. найбільшу номінальну заробітну плату в 694 грн одержували працівники авіаційного транспорту, трохи нижчу — 638 грн працівники морського транспорту та 624 грн — працівники банківських установ, тоді як найменша заробітна плата була у працівників культури — 127 грн, соціального забезпечення — 128 грн, охорони здоров'я — 143 грн, освіти — 166 грн.

Оплата в найбільш оплачуваних галузях перевищувала середньореспубліканський рівень (258 грн) у 2,69 — 2,42 разу, оплата в найменш оплачуваних галузях становила лише 49,3 % — 55,8 %. Таким чином, різниця між найвищою і найнижчою оплатою праці становила більше ніж п'ять разів.

#### **11. 4. Витрати домогосподарств**

Домогосподарства виступають як основні витрачальники доходів. Частина доходів домогосподарств надходить державі у вигляді індивідуальних податків (податків із доходів громадян), а залишок розподіляється на особисте споживання та особисте нагромадження. У США особисті податки становлять біля 15%, видатки на особисте споживання – 82% і особисте нагромадження – 3–4% всіх доходів домогосподарств.

Як бачимо, основна частина витрат домогосподарств пов'язана з особистим споживанням. Споживацька поведінка домогосподарства визначається такими особливостями:

– домашнє господарство виступає єдиним економічним суб'єктом і реалізує свої потреби як єдине ціле, єдиний споживач;

– допускається, що домашнє господарство отримуючи доходи від продажу послуг факторів виробництва витрачає їх повністю (після сплати податків) на споживання і заощадження;

– вважається, що домашнє господарство може споживати всі споживчі блага, які на даний момент виробляються; ці блага уявляються нескінченно подільними і є повна інформація про їх споживчі властивості.

Споживач (домогосподарство) ставиться в умови економічного вибору: йому потрібно розподілити свої доходи між різними благами, що задовольняють його потреби. При придбанні благ він повинен одержати набір максимальної користі.

У мікроекономіці та макроекономіці детальніше розглядається спживацький вибір домогосподарства та споживання як макроекономічна категорія.

Тут ми зупинимось лише на найзагальніших поняттях, що характеризують домогосподарство як споживача вироблених у суспільстві благ.

По-перше, споживні витрати домогосподарств складаються з:

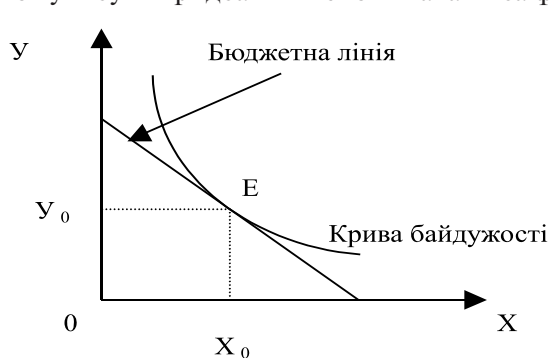
1. Витрат на придбання товарів тривалого користування;
2. Витрат на придбання товарів нетривалого користування;
3. Витрат на послуги.

Про структуру витрат на особисте споживання домогосподарств у США свідчить така таблиця:

Вид споживання	Процентне відношення до підсумку
Товари тривалого користування:	14
– автомобілі та запчастини	6
– меблі та побутове обладнання	5
– інші	3
Товари нетривалого користування:	32
– продукти харчування	17
– одяг та взуття	6
– бензин та мастильні матеріали	2
– паливо, вугілля	1
– інші	7
Послуги:	54
– житло	16
– утримання житла	6
– медичне обслуговування	13
– індивідуальні послуги	16
Усього	100

Як видно з таблиці, в розвинутих країнах більшу половину споживчих витрат домогосподарств становлять витрати на послуги.

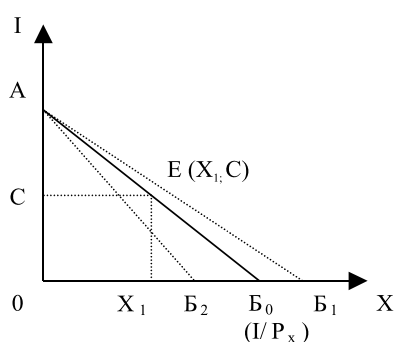
По-друге, поведінка споживача (домогосподарства) на ринку визначається збігом його бажань із можливостями. Бажання може бути описане так званою кривою байдужості, тобто лінією, що відображає набори товарів однакової корисності. Можливість може бути представлена так званою бюджетною лінією, яка відображає різні комбінації продуктів X та Y, що можуть бути придбані споживачами за фінансового обсягу



його доходу за незмінними цінами товарів. Величина оптимального набору товарів знаходиться в точці дотику E кривої байдужості з бюджетною лінією (мал. 11. 2).

Мал. 11.2. Рівновага споживача

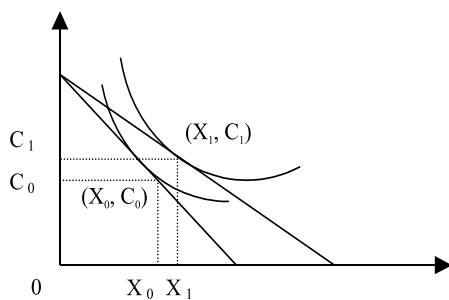
По-третє, при купівлі одного товару  $X$  споживач (домогосподарство) розподіляє свій дохід  $I$  між витратами на придбання певної кількості цього товару  $X - X_1$  за ціною  $P_x$  і витратами на решту товарів:  $I = X \cdot P_x = C$ ; таким чином, дохід домогосподарства складається з двох доданків:  $I = X \cdot P_x + C$ .



Тоді його бюджетна лінія має вигляд, поданий на мал. 11.3: точка  $A$  відповідає величині доходу  $I$ , яка не витрачається на придбання ніяких товарів.

Мал. 11.3. Вплив змін цін товару  $X$  на розміщення бюджетної лінії

Точка  $B_0$  відповідає кількості товару  $X$ , яку споживач може придбати за весь свій дохід  $I$ , тобто коли не буде купувати інших товарів. Лінія  $AB_0$  містить точки з координатами  $(X_1; C)$ , де  $X_1$  — кількість товару  $X$ , яку споживач купує, а  $C$  — частина доходу для придбання решти товарів. Якщо ціна товару  $X$  зменшується,



бюджетна лінія набуває вигляду  $AB_1$ , якщо ж ціна товару  $X$  зростає — відповідно  $AB_2$  ( $X_0 - C_0$ ). Величина оптимальної кількості товару  $X$  визначається точками дотику бюджетних ліній до кривих байдужості  $(X_1, C_1)$  (мал. 11.4).

Мал. 11.4. Вплив зменшення ціни товару на поведінку споживача

Як зображено на мал. 11.4, зниження ціни товару  $X$  дає змогу домогосподарству придбати більшу його кількість, причому загальний ефект від зниження ціни ( $X_1 - X_0$ ) складається з ефекту доходу та ефекту заміщення. (Детальніше про це див.: *Ястремсь-*

кий О., Грищенко О. Основи мікроекономіки, К.: Знання, 1998. С. 150 – 169).

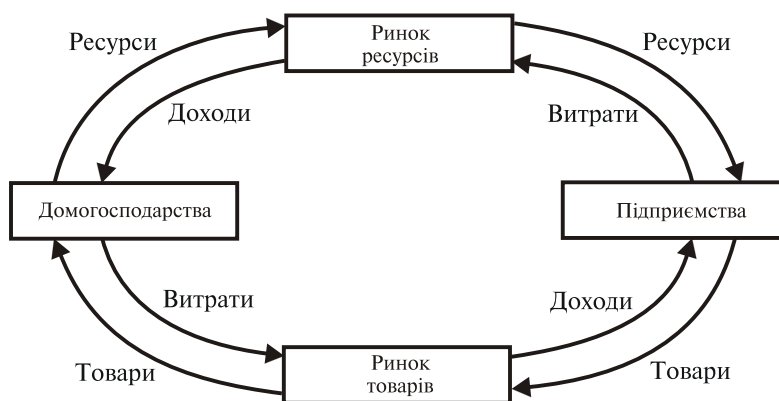
По-четверте, витрати домогосподарств на споживання благ та послуг обомовлюються спеціальною функцією споживання, середньою та граничною схильністю до споживання, їх впливом на обсяг виробництва ВВП завдяки так званому мультиплікативному ефекту.

На думку одних, ця функція є функцією лише одного аргументу – сукупного доходу:  $C = f(Y)$ ; на думку інших – це функція багатьох змінних – поточного доходу, нагромадження багатства, очікуваного доходу в майбутньому, процентної ставки. (Детальніше про погляди щодо функцій споживання див.: Мэнкью Н. Г. Макроекономіка: Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – С. 373 – 614).

#### **11.5. Місце домогосподарств в обігу товарів, ресурсів і доходу**

Щоб зрозуміти місце домогосподарств в економіці, розглянемо мал. 11.5.

Обіг представлений двома потоками за годинниковою стрілкою – ресурси, товари, послуги; проти годинникової стрілки – доходи, витрати.



Мал. 11.5. Обіг товарів, ресурсів, доходів і витрат

## Тема 12

### Підприємство і підприємництво

- 12.1. Підприємство: суть, форми і види.
- 12.2. Капітал підприємства, кругообіг і оборот.
- 12.3. Основний і оборотний капітал. Амортизація.
- 12.4. Підприємництво: суть, види та функції.
- 12.5. Валовий дохід та підприємницький дохід фірми.
- 12.6. Роль прибутку в розвитку підприємництва.
- 12.7. Роль підприємства в ринковій економіці.

#### **12.1. Підприємство: суть, форми і види**

Народне господарство країни – складна економічна система, яка організаційно виступає як сукупність багатьох галузей. Кількість галузей визначається, насамперед, розвитком суспільного поділу праці. У даний час налічується понад 400 галузей, серед яких найголовнішими є: промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівля, освіта, охорона здоров'я та ін.

Кожна галузь складається з окремих підприємств, які виробляють характерну для даної галузі продукцію чи послуги. Під підприємствами розуміють фабрики, заводи, фірми, кооперативи, господарські товариства, майстерні, їдальні тощо, де щось виробляється або надаються певні послуги.

**Підприємство** – це первинна ланка суспільного поділу праці і водночас основна структурна ланка народногосподарського комплексу та основний суб'єкт ринкової економіки. Це самостійний суб'єкт господарювання, що реалізує власні інтереси шляхом виготовлення і реалізації товарів і послуг через планомірне комбінування факторів виробництва і організацію господарської діяльності. Підприємство має економічну та юридичну самостійність, здійснює незалежну діяльність, є юридичною особою, веде самостійний баланс власних доходів і витрат, має власний рахунок у банку і печатку.

**Економічна самостійність** підприємства полягає в тому, що воно самостійно вирішує основні питання економіки: “Що, як і для кого виробляти і за якою ціною продавати?”

**Юридична самостійність** визначається тим, що підприємство є юридичною особою з правом укладання господарських угод, може бути відповідачем і позивачем у суді, має власну назву, занесену до державного реєстру, власний рахунок у банку, печатку і право засвідчувати угоди виробничого чи комерційного характеру.

Залежно від форм власності виділяють приватне підприємство, колективне підприємство, корпоративне підприємство, державне підприємство.

Організаційно-правовими формами приватних підприємств є: одноосібні володіння, партнерства та корпорації. Найпоширенішою формою підприємств є партнерства, або господарські товариства.

Відповідно до обсягів господарського обігу й кількості працівників підприємства поділяються на великі і малі. Згідно з Законом України “Про підприємства” до малих підприємств належать такі: у промисловості – з кількістю працівників до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб; у невиробничій сфері – до 25 осіб, у роздрібній торгівлі – до 15 осіб, в науці – до 100 осіб. (За американською класифікацією, до малого бізнесу відносяться фірми з кількістю зайнятих до 500 осіб).

Про соціально-економічні види підприємств в Україні свідчить схема:

Види	Форми власності	Види
Індивідуальне	←———— Приватна —————→	Сімейне
Колективне Акціонерне Громадські організації	←———— Колективна —————→	Кооперативне Господарське товариство Релігійні організації
Державна Автономних утворювань	←———— Державна —————→	Комунальне Муніципальне
Спільне внутрішнє	←———— Змішана —————→	Спільне з іноземним капіталом

На підприємстві здійснюється процес безпосереднього по'єднання основних факторів виробництва – капіталу та

праці (засобів виробництва з робочою силою). Завдяки такому по'єднанню і відбувається процес виробництва товарів чи послуг.

Підприємство має закінчений цикл відтворення (випуск і реалізація продукції), само покриває свої витрати власми доходами, тобто діє на основі комерційного розрахунку.

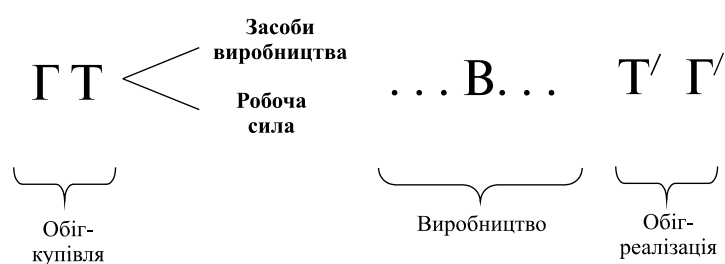
### **12.2. Капітал підприємства. Кругообіг і оборот капіталу**

Фонди підприємства, його ресурси, тобто засоби виробництва та грошові кошти – становлять капітал підприємства. Капітал, зосереджений у засобах виробництва виступає як постійний капітал  $C$ ; капітал, що витрачається на робочу силу – як змінний капітал  $V$ . Внаслідок функціонування постійного і змінного капіталів створюється продукт (товар), який реалізуючись, дає можливість не лише відшкодувати витрати ресурсів, а й отримати додаткову вартість (або прибуток).

Капітал, обслуговуючи всі стадії виробництва, знаходиться в постійному русі. В економічному розумінні такий рух – це процес створення, збільшення і реалізації вартості. З точки зору організаційної, рух капіталу – це його **кругообіг і оборот**.

Капітал у своєму русі послідовно проходить три стадії і тричі змінює свою форму:

- I. Стадія – обіг – купівля засобів виробництва і робочої сили.
- II. Стадія – виробництво.
- III. Стадія – обіг – реалізація, продаж товару (послуг).



Крім того капітал послідовно набирає трьох різних форм – грошової, продуктивної і товарної. Тому: процес руху капіталу, який охоплює три стадії, де він послідовно набуває певних



форм, кожна з яких виконує певну функцію, називають кругообігом капіталу.

Функція грошового капіталу полягає у створенні умов для здійснення процесу виробництва. Функцією продуктивного капіталу є створення і збільшення вартості. Функція товарного капіталу зводиться до реалізації виробленого товару (послуги), що передбачає повернення підприємству авансованого на виробництво капіталу разом із реалізованою додатковою вартістю у формі прибутку.

Кожна з форм капіталу здійснює власний кругообіг.

Грошовий капітал:  $G - T \dots V \dots T' - G'$ .

Продуктивний капітал:  $- V \dots T' - G' - T \dots V$ .

Товарний:  $T' - G' - T \dots V \dots T''$ .

Наявність трьох форм капіталу містить у собі можливість їх уособлення один від одного й самостійного існування. Від капіталу, зайнятого в сфері матеріального виробництва, відгалуджуються й починають існувати як самостійні торговельний і позиковий капітал, одночасно з цим у складі підприємців виділяються промислові підприємці, торговельні підприємці і банкіри.

Рух капіталу не завершується одним кругообігом. Кругообіг капіталу, що визначається не як окремий акт, а як періодичний процес, називають **оборотом капіталу**.

Тривалість цього обороту визначається сумою часу його виробництва й часу обігу. Протягом одного кругообороту капітал повертається до своєї первісної (початкової) форми, протягом одного обороту – до первісної (початкової) величини.

Час обороту капіталу охоплює проміжок часу від одного періоду кругообігу всієї вартості капіталу до наступного. Наприклад, якщо початкова вартість капіталу, вкладеного в справу 1000 грн і щороку повертається 2000 грн, то оборот капіталу складається із 5 кругообігів. Саме через 5 кругообігів початкова вартість у 1000 грн окуповується (тобто повертається її власнику).

Мірою часу обороту є рік. Загальна міра часу обороту дає змогу встановити швидкість обороту будь-якого капіталу, одним і тим самим способом порівнювати швидкість обороту одного капіталу зі швидкістю іншого.

Якщо час обороту певного капіталу становить 3 місяці, то число його оборотів буде дорівнювати:  $n = 12/3 = 4$ , тобто капітал здійснює 4 оберти за рік.

### ***12.3. Основний і оборотний капітал. Амортизація***

Продуктивний капітал залежно від обороту його частин поділяється на основний та оборотний. Капітальна вартість, авансована на засоби праці (будівлі, споруди, машини, верстати, обладнання і т. д.), зберігає в процесі виробництва певну натуральну форму, в якій вона виступає впродовж усього періоду функціонування. Вони (засоби праці) вступають в обіг поступово, по частинах, тією мірою, якою їхня вартість переноситься у вартість того продукту, що виробляється. Завдяки такій особливості ця частина капіталу набирає форми основного капіталу.

Отже, основний капітал — це така частина продуктивного капіталу, яка:

а) повністю бере участь у виробництві і тривалий час зберігає свою споживну вартість;

б) свою вартість переносить частинами у вартість продукції, що виробляється впродовж всього періоду використання, і повертається до свого власника теж по частинах, у міру реалізації готової продукції;

в) матеріально не втілюється в готовій продукції;

г) відновлюється після фізичного і морального погашення через декілька кругооборотів.

Основний капітал характеризується своєю структурою: будівлями, спорудами, машинами, механізмами, обладнанням, продуктивною і робочою худобою, багаторічними насадженнями.

Інакше обертається частина капіталу, авансована на предмети праці і робочу силу. Вартість придбаної сировини, допоміжних матеріалів і палива входить повністю у вартість товару, що виробляється і при реалізації повністю повертається у грошовій формі до підприємця. Ця частина постійного капіталу набирає форми оборотного капіталу. До оборотного капіталу відносять і змінний капітал.

Отже, оборотний капітал — це частина продуктивного капіталу, яка:

а) упродовж одного періоду виробництва втрачає свою стару споживчу вартість і матеріально може втілюватись у створеному продукті;

б) свою вартість повністю переносить у вартість товару, що виробляється, і повністю повертається до свого власника у грошовій формі після реалізації товару;

в) її відшкодування оборотного капіталу здійснюється після кожного кругообігу.

Механізм відтворення основного капіталу має три взаємопов'язані процеси:

1. Знос.
2. Амортизація.
3. Заміщення.

1. Знос поділяють на фізичний та моральний. Фізичний знос пов'язаний із самим використанням елементів основного капіталу та впливом стихійних сил природи.

Моральний знос пов'язаний із здешевленням виробництва старих зразків техніки та виготовленням технічно досконаліших і рентабельніших машин аналогічного призначення.

2. Амортизація – процес поступового відшкодування у грошовій формі вартості основного капіталу, що відповідає його зносу. Саме відрахування частини вартості основного капіталу називають амортизаційним відрахуванням.

Щорічні амортизаційні відрахування, які надходять до амортизаційного фонду, здійснюються за спеціальними нормами амортизації. Норма амортизації – це відношення суми амортизаційних відрахувань до вартості основного капіталу, що використовується у процесі виробництва і розраховується за формулою:

$$H_a = (A/O_k) \cdot 100,$$

де:

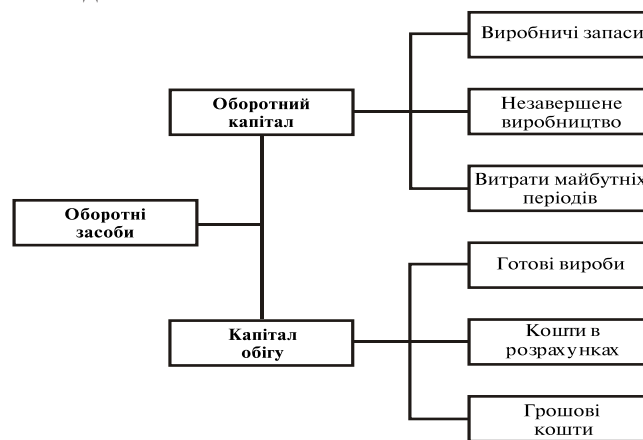
- $H_a$  – норма амортизації;  
 $A$  – сума амортизаційних відрахувань;  
 $O_k$  – вартість основного капіталу.

3. Заміщення. Амортизаційний фонд є тим джерелом, з якого (за нормального функціонування економіки) беруться кошти для капітального ремонту діючих знарядь праці, а також повного їх заміщення в разі фізичного та морального зносу.

Готова продукція разом із грошовими коштами та коштами, що прербувають у незакінчених господарських розрахунках, утворює капітал обігу. Оборотний капітал та капітал обігу разом становлять оборотні засоби підприємства. У процесі кру-

гообігу одна частина оборотних засобів міститься у виробничих запасах; друга частина перебуває у вигляді незавершеного виробництва; третя втілена в готовій продукції; четверта зберігається у вигляді грошових коштів на рахунку банку і в касі підприємств.

Таким чином, склад оборотних засобів підприємств має такий вигляд:



Ефективність використання оборотних засобів характеризується швидкістю їх обороту. Вона визначається за формулою:

$$n = \Pi_p / O_3,$$

де:

$n$  – число оборотів;

$\Pi_p$  – обсяг реалізованої за рік продукції;

$O_3$  – середньорічний залишок оборотних засобів.

Оборот всього капіталу характеризується часом і швидкістю. Час обороту капіталу містить час виробництва і час обігу. Час виробництва складається з робочого періоду, часу перерви у процесі праці; часу перебування у виробничих запасах. Час обігу – складається з часу продажу продукції та часу придбання факторів виробництва.

Найважливішою частиною часу виробництва виступає робочий період, тобто період, упродовж якого предмет праці перебуває під безпосереднім впливом робочої сили, озброєної певними знаряддями праці. Саме в цей період створюється вартість і додаткова вартість.

Швидкість обороту у кожного з елементів капіталу різна. Оборотний капітал здійснює повний оборот у кожному кругообігу. Для визначення часу обороту основного капіталу в цілому, необхідно вивести середнє з оборотів його різних частин.

Якщо виробничі споруди мають вартість 40 000 грн, термін служби 40 років, то річний знос їх становить 1000 грн, машини й обладнання вартістю 90 000 грн терміном служби за 10 років мають знос 9000 грн за рік, дрібне устаткування та інструмент вартістю в 20 000 грн терміном служби 4 роки мають річний знос у 5000 грн.

Таким чином, основний капітал у сумі 150 000 грн має річний знос – 15 000 грн, тому повний оборот його становить:  $150\,000 : 15\,000 = 10$  років.

Оборот усього авансованого капіталу (основного й оборотного) розраховується як середній оборот, виведений з оборотів основного й оборотного капіталів. Наприклад, оборотний капітал дорівнює 45 000 грн і обертається чотири рази на рік, що становить  $45\,000 \cdot 4 = 180\,000$  грн. У такому разі (дані про основний капітал взяті з попереднього прикладу) весь авансовий капітал становитиме  $150\,000 + 45\,000 = 195\,000$ .

Сума, що обернулася для основного капіталу становить 15 000, для оборотного – 180 000. Таким чином, загальна сума, що оберталась, становить  $180\,000 + 15\,000 = 195\,000$  грн.

Отже, весь авансований капітал обернеться рівно за 1 рік:  
 $195\,000 : (150\,000 + 45\,000) = 1$ ;

Підприємства зацікавлені в скороченні часу виробництва і, насамперед, – робочого періоду. Основними шляхами цього є: підвищення продуктивності праці, збільшення кількості працівників безпосередньо у виробництві, продовження робочого дня й підвищення інтенсивності праці, розширення суспільного поділу праці, поглиблення спеціалізації. Особливе значення для підприємства має прискорення обсягу оборотних засобів.

#### ***12. 4. Підприємництво: суть, види та функції***

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою отримання прибутку.

Це особливий вид господарської діяльності, яка ґрунтується на організаційно-господарському новаторстві, заснованому на використанні нових можливостей. Невід'ємним компонентом підприємництва є персональна економічна, а не колективна адміністративна, відповідальність за результати роботи.

Підприємництво несумісне з втратами, некомпетентністю, розгільдяйством, крадіжками на робочому місці, які притаманні колективному господарюванню.

Підприємництво в усіх формах власності – це за сучасних умов найефективніший шлях відходу від моновласності держави, її роздержавлення, подолання відчуження людини від власності.

Країна досягає значних успіхів в економіці тоді, коли в ній достатнього розвитку набуває підприємництво.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) є громадяни України та інших держав, необмежені законом у правоздатності та дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, передбачених законом.

Головний суб'єкт – підприємець. Це той, хто займається підприємницькою діяльністю з метою отримання прибутку. Справжній підприємець у своїй діяльності має за мету не лише прибуток, а й засіб самоутвердження, самовизнання, задоволення своїх амбіцій тим, що сам веде власну справу.

Більшу частину прибутку він вкладає в розвиток найперспективіших напрямів своєї господарської діяльності.

Підприємець – завжди самостійний товаровиробник, або той, хто надає послуги. Він нікому не підлеглий, поняття “вищий орган” зникає із законодавчого звороту. Підприємець сам відповідає за кінцевий результат своєї роботи.

Підприємництво передбачає широкий простір для вияву ініціативи, спритності, вміння і водночас забезпечує певну особисту свободу, незалежність підприємця від будь-яких вертикальних чи горизонтальних економічних і політичних структур.

Підприємництво здійснюється у виробництві, торгівлі, фінансовій сфері та комерції.

Як зазначалось вище, існує три форми організації підприємства: одноосібне володіння, партнерство та корпорація.

Основними умовами підприємницької діяльності є:

- стабільність державної економічної та соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;
- позитивна суспільна думка щодо підприємців і підприємництва;
- пільговий податковий режим, який забезпечує дійовий стимул для підприємництва;
- наявність розвинутої інфраструктури підтримки підприємництва (інноваційні центри, спеціалізовані фірми, бізнес-центри, бізнес-інкубатори, консалтингові служби з питань управління, маркетингу, реклами тощо);
- існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності;
- дебіюрократизація процедур регулювання господарської діяльності з боку державних органів;
- підприємницька етика;
- достатнє інформаційне забезпечення про становище на різних ринках тощо.

Основними принципами підприємницької діяльності є:

1. Вільний вибір видів діяльності.
2. Залучення на добровільних засадах майна та коштів юридичних осіб і громадян.
3. Самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів.
4. Вільний найм працівників.
5. Вільне розпорядження прибутком після внесення платежів, встановлених законодавством.
6. Самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання належної підприємцю валютної виручки на власний розсуд.

Основні функції підприємництва:

- 1) мобілізація капіталу та інших виробничих ресурсів для досягнення найкращих результатів;
- 2) організація виробництва, збуту, реклами продукції, маркетингу, управління ними;
- 3) новаторство, обґрунтування і впровадження нових ідей і творчої ініціативи.

Окремо можна виділити те, що саме приватна власність найповніше реалізує себе у підприємницькій діяльності, а прошарок підприємців становить середній клас суспільства.

### **12.5. Валовий дохід та підприємницький дохід фірми**

Доходи підприємства формуються передусім від реалізації виробленого продукту чи послуг, тобто вони являють собою грошову виручку від реалізації товарів і послуг. Розрізняють звичайний, капітальний та дивідендний доходи фірми.

Звичайний дохід формується за рахунок грошових надходжень від основної діяльності.

Капітальний дохід – це дохід від перепродажу виробничих фондів, землі, майна та фінансових активів (акцій і облігацій).

Дивідендний дохід – це дохід від акцій інших фірм, якими володіє дана фірма.

Основним є звичайний дохід. Конкретними формами звичайного доходу фірми виступають валовий і чистий доходи.

Валовий дохід – уся сума доходу фірми, чистий дохід – це валовий дохід (грошова виручка) без суми повних витрат, тобто це прибуток фірми.

Є й інший підхід: підприємство одержує спочатку валовий продукт, тобто масу вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (інколи його називають валовою продукцією).

За вартістю валовий продукт складається з двох частин: старої перенесеної вартості  $C$  і новоствореної вартості  $V + m$ :

$$ВП = C + (V + m).$$

Перенесена вартість відтворює матеріальні витрати (постійний капітал  $C$ ) на його створення, а нова вартість утворює чистий продукт підприємства ( $V + m$ ). Таким чином, реалізований чистий продукт є валовим доходом підприємства:

$$ВД = ВП - C = V + m.$$

За рахунок валового доходу формується фонд оплати праці  $V$  та прибуток підприємства –  $m$ . Тобто прибуток виступає формою додаткової вартості, створеної на підприємстві.

Як відомо, фірми весь час користуються позиками банків і тому сплачують їм проценти.

Тому підприємницький дохід – це та сума валового доходу, яка залишається підприємству після сплати банківських процентів.



Для характеристики доходності підприємства використовують поняття норми прибутку та норми рентабельності. Норма прибутку – це відношення маси прибутку до витрат:

$$\mathcal{P}' = (\mathcal{P} : (C + V)) \cdot 100.$$

Норма рентабельності – це відношення балансового прибутку до середньорічної вартості основного капіталу і нормативних оборотних засобів.

$$\mathcal{P}'' = (\mathcal{P}_6 : (\Phi_{ок} + \Phi_{об})) \cdot 100.$$

### ***12.6. Роль прибутку в розвитку підприємництва***

Як зазначалося раніше, в сучасній економічній теорії виділяють такі види прибутку:

- 1) нормальний прибуток;
- 2) економічний прибуток;
- 3) бухгалтерський прибуток.

Нормальний прибуток – це доход фірми, який покриває її наявні витрати. Тобто це частина валового доходу, яка утримує фірму і дає змогу їй працювати в обраному напрямку господарської діяльності. Якщо фірма має лише нормальний прибуток, то її економічний прибуток дорівнює нулю.

Економічний прибуток – це перевищення валового доходу над економічними витратами, які включають в себе явні та неявні витрати.

**Економічний Прибуток = Валовий Доход – Економічні витрати.**

Підприємець сам зацікавлений в одержанні економічного прибутку, тому що нормальний прибуток він одержував, не займаючись підприємницькою діяльністю, перебуваючи в статусі найманого працівника.

Бухгалтерський прибуток – перевищення валового доходу лише над явними (бухгалтерськими) витратами.

**Бухгалтерський прибуток = Валовий дохід – Явні витрати.**

Виходячи з цих міркувань:

**Економічний прибуток = Бухгалтерський прибуток – Нормальний прибуток.**

Прибуток відіграє суттєву роль в діяльності підприємства:

- 1) виступає метою, мотивом, що спонукає до підприємницької діяльності;

2) є джерелом розширеного відтворення на підприємстві, тобто за рахунок прибутку здійснюється нагромадження капіталу з метою зростання обсягів виробництва;

3) є джерелом доходів держави, тому що підприємство сплачує податки та інші платежі в основному за рахунок прибутку. На підприємстві розрізняють балансовий і чистий (розрахунковий) прибуток.

Балансовий прибуток – це вся сума прибутку, отриманого підприємством після реалізації продукції (виручка мінус повна собівартість).

Чистий прибуток – це той прибуток, що залишається після сплати податків та інших платежів до бюджету.

#### ***12.7. Роль підприємства в ринковій економіці***

Підприємство та підприємництво – це категорії функціонування економічної системи на мікрорівні, тобто вони носії тих економічних процесів і відносин, які формуються в найнижчій, первинній ланці народного господарства.

По-перше, підприємства – основні суб'єкти ринкових відносин. Тут здійснюється з'єднання чинників виробництва; тут виробляються продукти (послуги), які потім стають товарами; тут реалізуються економічні інтереси не лише працівників підприємства, а й держави (суспільні інтереси) і споживачів (особисті інтереси). Завдяки підприємствам суспільство одержує необхідну продукцію, на підприємствах люди найповніше виявляють свої здібності, таланти, завдяки підприємствам створюються споживчі вартості для задоволення особистих потреб громадян.

По-друге, господарювання на підприємстві виступає формою реалізації відповідної форми власності: приватної – на одноосібному підприємстві, колективної – у господарському товаристві, державної – на державному підприємстві.

Тобто, саме підприємства є носіями відносин власності.

Загальний стан економіки повністю визначається господарюванням на підприємствах країни.

## Тема 13

### Капітал і наймана праця

- 13.1. Первісне нагромадження капіталу: суть та особливості в Україні.*
- 13.2. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу.*
- 13.3. Капітал як економічна категорія. Теорії капіталу.*
- 13.4. Капітал і наймана праця. Робоча сила як товар.*
- 13.5. Винагорода за працю. Заробітна плата: суть, форми і системи.*
- 13.6. Номінальна і реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата та її критерії.*
- 13.7. Теорії заробітної плати.*

Центральними в політичній економії ринкової економічної системи є відносини між капіталом і найманою працею. У попередніх темах неодноразово згадувались ці поняття. У даній темі розкривається саме взаємозв'язок капіталу і найманої праці.

Вважають, що капітал і наймана праця невіддільні: наявність капіталу обов'язково передбачає наявність найманої праці, так само, як наявність найманої праці обов'язково передбачає наявність капіталу. Тобто, капітал і наймана праця – це дві сторони одного і того самого економічного явища.

#### **13.1. Первісне нагромадження капіталу: суть та особливості в Україні**

Під первісним нагромадженням капіталу розуміють створення умов в економіці для одночасного виникнення як капіталу, так і найманої праці. Завдяки цим умовам з'являються суб'єкти – власники капіталу, з однієї сторони; і одночасно суб'єкти – власники ресурсу праця, з іншої сторони.

К. Маркс під первісним нагромадженням капіталу розумів історичний процес відокремлення виробника від засобів вироб-

ництва, зосередження засобів виробництва в руках небагатьох і перетворення їх у капітал. Таким чином, економічною основою первісного нагромадження капіталу стала диференціація – розорення одних і збагачення інших дрібних товаровиробників міста і села. Історично прискорення розвитку капіталістичних (ринкових) відносин відбулося завдяки “обезземеленню” селян. Втративши землю і втративши можливість вести власне господарство, селяни змушені були переселятись у міста і найматись на роботу до підприємців (власників капіталу).

В Англії, яка раніше за всіх (XVI – XVII ст.) стала на шлях капіталізму, розвиток ткацького виробництва вимагав розвитку вівчарства як постачальника шерсті, а останнє зумовило перетворення земель у пасовища для овець.

Скорочення землеробства через розвиток вівчарства значною мірою обмежило потребу в селянській праці незначної кількості доглядачів-пастухів. Це й було основною причиною того, що значна маса селян, які позбулися власних земель, змушена була шукати роботу у містах. Таке явище дало змогу одному із утопістів Т. Мору у праці “Утопія” написати: “Вівці поїдають людей”.

На місці значної кількості дрібних землевласників на селі з’являється відносно незначна кількість крупних селянських господарств, очолюваних фермерами, – власниками капіталу на селі. Одночасно розвиток промисловості (ткацького виробництва, зокрема) у містах, сприяв появі власників капіталу і у містах.

Селяни, які втратили свою землю, фактично стали носіями найманої праці.

В Україні процес створення розвинутих ринкових відносин здійснюється також завдяки первісному нагромадженню капіталу. Власники капіталу з’являються в процесі роздержавлення та приватизації підприємств, землі та інших об’єктів виробничого та невиробничого призначення; особами найманої праці стають, насамперед, ті, які звільняються з роботи з різних причин.

Одночасно в носіїв найманої праці перетворюються і випускники навчальних закладів, які одержують так звані вільні дипломи.

Звичайно, ці процеси відбуваються небезболісно: серед власників капіталу з’являються так звані “олігархи”, які зосе-

редили у своїй власності величезний капітал, тоді як переважна маса людей є бідними, або живуть на грані бідності; особи найманої праці, ставши безробітними, довгий час не можуть знайти відповідну роботу, втрачають кваліфікацію, вони і їх сім'ї також змушені жити в економічних злиднях.

Однак ці крайності в процесі трансформації економіки згладжуються, поступово (хоча й не так швидко, як хотілося б) розвивається підприємництво (підприємець – власник капіталу, представник середнього класу), налагоджується виробництво на підприємствах, де раніше воно було зупинене, скорочується безробіття.

Тобто, процес становлення власників капіталу і власників робочої сили дедалі більше стає цивілізованим.

### **13.2. Перетворення грошей на капітал. Загальна формула руху капіталу**

Однією з особливостей економічної системи з розвинутими ринковими відносинами є те, що гроші стають капіталом. Гроші і капітал – це два різні поняття. Гроші самі по собі не є капіталом, вони стають ним, коли власнику грошей приносять додаткові гроші, тобто доход або прибуток.

Найбільш загальною формулою руху грошей як капіталу є формула:

$$Г - Т = Г', \text{ де } Г' = Г + \Delta Г.$$

Загальна формула капіталу стверджує, що гроші можуть бути капіталом лише тоді, коли за них купують товар, який при його продажу принесе більші гроші, тобто:

$$Г' = Г + \Delta Г.$$

Наявність приросту грошей  $\Delta Г$  є свідченням того, що гроші – капітал. Класики, в тому числі К. Маркс, приріст грошей  $\Delta Г$  назвали додатковою вартістю. Таким чином, гроші функціонують як капітал, коли вони приносять додаткову вартість.

Щоб вирішити проблему, яким чином з'являється додаткова вартість без порушення вимог закону вартості, К. Маркс розглядає дві суперечності загальної формули капіталу:

1. Додаткова вартість не може виникнути в обігу, одночасно вона ж не може виникнути без обігу;
2. Товар має бути куплений за вартістю, проданий за вартістю, і при цьому має з'явитись додаткова вартість.

Зазначені дві суперечності вирішуються, якщо на ринку з'являється особливий товар – робоча сила, тобто в суспільстві з'являються люди, які є власниками лише одного ресурсу – ресурсу праці. Робоча сила, тобто здатність людини до праці, або сам ресурс праці, стає товаром лише за певних умов:

а) носій робочої сили не повинен мати інших ресурсів (засобів праці, предметів праці, землі тощо);

б) носій робочої сили має бути юридично вільним, сам повністю розпоряджатися собою, в тому числі своєю робочою силою.

Такі умови становляться саме в умовах капіталістичного (розвинутого) товарного виробництва. На ринку поряд із звичайними товарами з'являється товар робоча сила.

У зв'язку з цим формула руху капіталу перетворюється в складнішу:

$$\Gamma T \left\langle \begin{array}{l} \text{Засоби} \\ \text{виробництва} \\ \text{Робоча} \\ \text{сила} \end{array} \right. \dots V \dots T' \Gamma'$$

Її можна назвати загальною формулою підприємницької діяльності.

По-перше, ця формула свідчить, що додаткова вартість створюється не в обігу (торгівлі), а у виробництві – процесі людської праці; однак вона може з'явитись лише тоді, коли результат праці продукт  $T'$  буде проданий (тобто в обігу). Таким чином вирішується перша суперечність загальної формули руху капіталу.

По-друге, дійсно товар, у тому числі засоби виробництва та робоча сила, купуються за вартістю; за вартістю продаються і вироблені у процесі виробництва товари ( $T' - \Gamma'$ ); одночасно при цьому, порівняно з попередньою сумою грошей, з'являється додаткова вартість:  $\Gamma' = \Gamma + \Delta\Gamma$ .

Таким чином вирішується і друга суперечність загальної формули руху капіталу.

У цілому загальну формулу руху капіталу (підприємництва) можна описати так:

I. Підприємець купує за гроші (які він може взяти в банку як позику) два види товару:

1. Засоби виробництва – техніку, сировину тощо.
2. Робочу силу, тобто ресурс праця.

II. Підприємець, організувавши власне виробництво, “з’єднує” засоби виробництва з робочою силою, завдяки чому створюється продукт (те, заради чого підприємець організував власну справу).

III. Продукція, вироблена на підприємстві, виноситься на ринок, тобто продається.

Унаслідок реалізації цієї продукції підприємець одержує суму грошей  $G'$ , що перевищує початкову суму  $G$ .

Загальна формула руху капіталу фактично збігається з формулою кругообігу грошового капіталу (див. тему 12).

### ***13.3. Капітал як економічна категорія. Теорії капіталу***

Капітал, поряд з такими категоріями, як товар, гроші, попит, пропозиція, ціна, належить до найголовніших у ринкових відносинах. Однак його місце – особливе. Він має вияв у товарі (товарний капітал), у грошах (грошовий капітал); попит, пропозиція та ціна виступають як чинники, від яких значною мірою залежить капітал. Одночасно капітал має суттєвий і зворотний вплив – попит, пропозиція і ціна залежать від обсягів капіталу.

Капітал як економічна категорія є теоретичним вираженням виробничих відносин між власниками засобів виробництва і власниками робочої сили. Тобто, це історично обумовлене, суспільно-виробниче відношення між підприємцями, що володіють засобами виробництва, і людьми найманої праці (робітниками), які позбавлені будь-яких засобів виробництва.

К. Маркс звертав увагу на декілька визначень капіталу:

1. Капітал – це вартість, яка створює додаткову вартість, або капітал – це самозростаюча вартість.

2. Капітал – це не річ, а певне суспільне, належне певній історичній формації суспільства виробниче відношення, яке представлено в речі і надає цій речі специфічного суспільного характеру.

3. Капітал – це не просто сума матеріальних і вироблених засобів виробництва, це перетворені в капітал засоби виробництва, які самі по собі так само мало є капіталом, як золото або срібло самі по собі – грішми.

Як зазначалося вище, К. Маркс продуктивний (функціонуючий, реальний) капітал поділяв на постійний  $C$  та змінний

V. Під постійним капіталом він розумів вкладення коштів у засоби виробництва, тоді капітал не змінює величини своєї вартості в процесі виробництва (С – від слів “Constantes Kapital”). Змінним він вважав кошти, вкладені в робочу силу, тоді капітал у процесі виробництва змінює свою вартість (V – від слів “Variables Kapital”).

Попередники К. Маркса – представники меркантилізму, фізіократичної школи і класичної політичної економії – ототожнювали капітал із річчю, із засобами виробництва. Меркантилісти ототожнювали капітал із грошми, фізіократи – відносили до капіталу інструменти, сировину й інші речові чинники виробництва, А. Сміт та Д. Рикардо також вважали капіталом засоби виробництва. Згідно з теорією трьох чинників виробництва Ж. Б. Сея капітал – це один із чинників, який приносить його власнику прибуток. Дж. С. Мілль під капіталом розумів попередньо нагромаджений запас продуктів колишньої праці. Він забезпечує необхідні для виробничої діяльності будівлі, охорону, знаряддя і матеріали, а також засоби існування для працівників під час виробничого процесу.

Мілль вважав капіталом ту частину власності підприємця (фабриканта), яка утворює фонд для здійснення нового виробництва.

Оригінальними є погляди Дж. С. Мілля на те, що виробнича діяльність обмежується розмірами капіталу; що капітал є наслідком не споживання, а заощадження (зберігання); що капітал постійно споживається, але одночасно й відновлюється (відтворюється); що не праця викликає попит на капітал, а, навпаки, капітал викликає попит на працю.

Сучасна західна економічна думка під капіталом розуміє засоби виробництва, створені людиною, які полегшують здійснення процесу праці, в багато разів збільшуючи її продуктивність. Тобто капітал розглядається як ресурс виробництва поряд із працею, землею та підприємницькою здатністю.

#### **13.4. Капітал і наймана праця. Робоча сила як товар**

Як зазначалося раніше, капітал і наймана праця співіснують поруч. Їх існування пов'язане з тим, що робоча сила є товаром. Питання про товар взагалі розглядалося в темі 5. Тут ми зупинимось на особливостях товару робоча сила.



Робоча сила, тобто здатність людини до праці, її фізичні та розумові здібності до праці, тією чи іншою мірою притаманні кожній дорослій здоровій людині. Однак людина і її робоча сила – це не одне і те саме.

Людина – ширше поняття, вона в певних умовах сама може продаватись та купуватись, тобто бути товаром: раб, кріпосний селянин (кріпак). Явища, пов'язані з торгівлею людьми, на жаль, можна спостерігати і в теперішньому світі.

Однак у класичних ринкових умовах продається і купується не людина, а її робоча сила. Як і всякий товар, робоча сила як товар має споживну вартість і вартість. Споживною вартістю робочої сили, тобто її корисністю, є здатність її приносити додаткову вартість (прибуток, доход). Фірма (підприємець) наймає робочу силу лише тоді, коли вона приносить фірмі (підприємцю) доход (прибуток). Якщо на це робоча сила не здатна, то для роботодавця вона не являє ніякого інтересу.

Вартість робочої сили – це те, чого вона коштує. Однак це особлива вартість. Згідно з К. Марксом, це вартість усіх життєвих засобів, необхідних для існування носія робочої сили – людини. У більш вузькому розумінні вартість робочої сили – це вартість життєвих засобів – предметів споживання, необхідних для відновлення витрат робочої сили, здійснених у процесі. Згідно з Марксом, у вартість робочої сили глави сім'ї (робітника) входить також вартість засобів для підтримки життєдіяльності членів його сім'ї, і, насамперед, дітей, які в майбутньому повинні замінити його в процесі виробництва.

Окрім того, вартість робочої сили, крім витрат, необхідних для підтримання життєдіяльності самого робітника і членів його сім'ї, включає витрати на навчання робітника, тобто на підвищення його освіти і кваліфікації.

На противагу іншим (звичайним товарам) поняття вартості товару робоча сила включає в себе історичний і моральний елементи. Це означає, що розмір необхідних потреб, життєві запити робітника, способи задоволення їх залежать здебільшого від культурного рівня країни і від того, за яких умов сформувався клас (прошарок) найманих працівників.

Вартість робочої сили у грошовому виразі є її ціною. Ціна робочої сили, як правило складається, під впливом попиту та

пропозиції на ринку праці. Оскільки пропозиція на ринку праці здебільшого перевищує її попит, то ціна робочої сили часто складається на рівні, нижчому за вартість робочої сили.

Важливо мати на увазі чітке розмежування між вартістю робочої сили і вартістю продукту (товару), створеного робочою силою. Останнє, як правило, перевищує вартість робочої сили. Таке перевищення вартості створеного (новоствореного) продукту над вартістю робочої сили і є додатковою вартістю, яка на поверхні виступає як прибуток, рента чи процент, що здебільшого, привласнюються тими, хто не бере участі у виробництві (власники підприємств, державні службовці, культурні особи тощо).

### **13.5. Винагорода за працю. Заробітна плата: суть, форми і системи**

Ціна робочої сили в умовах ринкових відносин виявляється у заробітній платі, тобто у винагороді за працю. Однак зовні справа виглядає так, ніби продається не робоча сила, а праця, причому праця оплачується повністю. По-перше, працівник одержує заробітну плату повною мірою лише в тому разі, якщо він працює протягом усього робочого дня (тобто повний робочий день). По-друге, працівник одержує заробітну плату лише після того, як здійснився процес праці. По-третє, величина заробітної плати може змінюватися разом із змінами тривалості робочого дня або кількості виробленої продукції. По-четверте, існують індивідуальні відмінності у заробітній платі робітників, які виконують ту саму функцію.

Крім того, заробітна плата диференціюється залежно від складності праці, умов праці, в тому числі кліматичних. Існують суттєві регіональні та особливо національні відмінності в заробітній платі.

Отже, зовні справа виглядає так, ніби заробітна плата є ціною праці як ресурсу. Сучасна економічна теорія так і розглядає заробітну плату як ціну ресурсу праця. Однак принципово це не так. Праця не є і не може бути товаром. По-перше, праця є субстанцією, мірою вартості, проте самої вартості не має. По-друге, праця не є чимось, що існує до здійснення угоди між роботодавцем і найманим працівником.

Праця – це процес, після закінчення якого найманий працівник одержує заробітну плату. Якби праця була товаром і

повністю оплачувалась, то згідно із законом вартості, роботодавець не одержав би додаткової вартості (прибутку).

Таким чином, продається на ринку не сам процес праці, а лише здатність до праці, тобто робоча сила. Якщо ж кажуть, що на ринку праці продається праця, то саме під нею розуміють робочу силу.

Будь-якій людській праці, незалежно від того, в яких суспільних умовах вона здійснюється, властиві дві міри кількості праці: безпосередньо відпрацьований робочий час і вироблений продукт. Відповідно до цього заробітна плата виступає в двох конкретних формах: погодинної і відрядної плати.

Отже, форма заробітної плати визначає міру кількості праці, що застосовується з огляду на об'єктивні умови процесу виробництва. Форму заробітної плати слід відрізнити від системи заробітної плати. Остання характеризує різновид певної форми і пов'язана із способом організації праці та методом розрахунку заробітку працівника.

Заробітну плату, що виплачується за певний час функціонування робочої сили (година, день, тиждень, місяць), називають погодинною заробітною платою.

Одиницею вимірювання погодинної заробітної плати є погодинна ставка заробітної плати, яку іменують ціною праці. Ціна праці – це лише спосіб (а не суть) вираження вартості робочої сили. Вона має таку формулу:

$$\text{Ціна праці} = \frac{\text{Денна вартість робочої сили}}{\text{Середня тривалість робочого дня}}$$

Поштучна, або відрядна, заробітна плата – це така форма заробітної плати, за якої вартість (ціна) робочої сили сплачується залежно від кількості або якості виготовлених за одиницю часу виробів чи виконаних операцій.

Величина відрядної (поштучної) заробітної плати визначається розцінкою одиниці продукту (чи виконаної роботи), а також величиною виробітку. Мінливість норми виробітку, яку встановлює кожне підприємство, спонукає працівників до інтенсивнішої праці, щоб забезпечити зростання заробітку. Це

означає, що відрядна заробітна плата краще виконує стимулюючу функцію, ніж погодинна.

З розвитком ринкових відносин роль кожної з форм заробітної плати змінювалась.

Там, де є можливість чітко виміряти результат праці окремої особи обсягом виробленого продукту, доцільно використовувати відрядну форму. Там, де такої можливості немає, використовують погодинну оплату. Як правило, погодинну оплату одержують спеціалісти, особи розумової праці; поштучну (відрядну) – особи фізичної праці.

Конвеєризація, притаманна сучасному серійному виробництву, не дає можливості виміряти результат праці окремого працівника, навіть фізичної (темп виробництва не залежить від працівника, а визначається швидкістю конвеєра). Тому в умовах сучасної НТР переважаючою є погодинна оплата праці (понад 80% найманих працівників у країнах розвинутого ринку одержують платню залежно від відпрацьованого часу).

Поряд із формами існують також системи заробітної плати. Однією з найпоширеніших є тарифна система оплати праці. Величина заробітної плати при цьому визначається тарифною ставкою, тарифним розрядом і тарифним коефіцієнтом. Розряди утворюють тарифну сітку, тарифний коефіцієнт визначає різницю в оплаті праці працівників різних розрядів.

Одним із варіантів тарифної системи за ринкових умов є система аналітичної оцінки робочих місць. Вона передбачає, що тарифні сітки встановлюються залежно від складності робіт, а не кваліфікації працівників.

При відрядно-прогресивній системі величина оплати ставиться у прогресивну залежність від перевиконання норми виробітку. У межах норми існують одні розцінки, а за виготовлену продукцію понад норму встановлюються вищі розцінки.

При відрядно-регресивній системі, яка є характерною для ринкової економіки, працівнику не вигідно перевиконання норми виробітку, тому що це передбачає поступове зниження розцінок на кожну додаткову одиницю продукту.

При відрядно-прогресивній системі працівники зацікавлені не стільки в перевиконанні норми, скільки в зниженні норми виробітку, при відрядно-регресивній – працівники зацікавлені,

коли спеціальні премії виплачуються за неухильне дотримання технології, за якість продукції, безаварійну роботу, великий стаж роботи в даній фірмі, вірність підприємству тощо.

Особливе місце займають системи колективного преміювання. Наприклад, система Скенлона. Вона передбачає, що адміністрація фірми, з одного боку, і профспілки – з іншого, заздалегідь визначають норматив (частину) заробітної плати у загальній вартості чистого продукту фірми. Якщо виникає економія витрат фірми, то на цю суму створюється спеціальний фонд. Частина (25%) цього фонду зараховується у резерв, а з суми, що залишилась, наприкінці року відповідно до тарифних ставок працівникам виплачують премії: 25% – адміністрації, 75% – робітникам. Така система зацікавлює раціоналізувати свою працю.

Найпоширенішою формою колективного преміювання є система “участі у прибутках”. Вона передбачає утворення преміального фонду за рахунок заздалегідь встановленої частини прибутку фірми. При такій системі заробітна плата ставиться у залежність від результатів виробничої діяльності фірми, що зацікавлює робітників у її процвітанні. При цьому працівникам в рахунок заробітної плати видаються акції даної фірми, як правило – привілейовані, за якими вони одержують дивіденди, що формуються із частини прибутків фірми.

Акордна система (акордно-преміальна) застосовується у будівництві, сільському господарстві та інших галузях із значною тривалістю виробництва. Тут протягом тривалого періоду здійснюються авансові виплати, а після введення об’єкта в дію чи зібрання врожаю в рослинництві відбувається остаточний розрахунок із виплатою преміальних. Акордна оплата – це плата за кінцевий результат, обсяг виконаних робіт усьому колективу, який їх виконав.

### **13.6. Номінальна і реальна заробітна плата. Мінімальна заробітна плата та її критерії**

Для характеристики рівня оплати праці застосовуються показники номінальної і реальної заробітної плати. Номінальна заробітна плата – сума грошей, яку одержує працівник за свою працю. Одиницею виміру є погодинна ставка заробітної плати, яка визначається коливанням попиту і пропозиції на ринку праці. На погодинну ставку впливають і такі чинники: фондо-

озброєність праці, її продуктивність і якість, рівень застосованої технології праці, кваліфікації найманих працівників, ефективність праці, природні умови (клімат) і традиції країни.

Номинальна заробітна плата, тобто кількість грошей, одержаних працівником на руки, не дає повного уявлення про дохід від ресурсу праці, тому що в різний час за одну і ту саму кількість грошей можна придбати різну кількість життєвих благ. Тому визначення рівня оплати праці здійснюється через реальну заробітну плату.

Реальна заробітна плата визначається масою товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату за існуючого рівня цін після відрахування податків та інших платежів. Отже, рівень реальної заробітної плати визначається сумою номінальної оплати праці, рівнем податків і цін на життєві блага. При даному рівні цін реальна заробітна плата змінюється прямо пропорційно змінам номінальної заробітної, а при даному рівні номінальної заробітної плати – обернено пропорційно зміні цін на споживчі товари і послуги.

Чинник цін (рівень інфляції) в обчисленнях динаміки реальної заробітної плати розраховується як індекс вартості життя (індекс цін споживчих товарів – коефіцієнт, що відображає зміну цін). Зміна рівня реальної заробітної плати також визначається певним індексом (коефіцієнтом), який обчислюється за формулою:

$$\text{Індекс реальної заробітної плати} = \frac{\text{Індекс номінальної заробітної плати}}{\text{Індекс цін (вартості життя)}}$$

Наприклад, в Україні номінальна заробітна плата одного працівника за травень 2001 р. в середньому становила 302,96 грн, що на 42,1 % більше ніж у травні 2000 р. Реальна ж заробітна плата порівняно з такою у травні 2000 р. зросла лише на 20,9 %. Таким чином, нижчі темпи зростання заробітної плати порівняно з темпами зростання номінальної заробітної плати пояснюються тим, що рівень цін за цей період зріс на 17,5%. Отже, в Україні індекс номінальної заробітної плати становив 142,1 %, індекс рівня життя (цін) – 117,5 %, тому індекс реальної заробітної плати становитиме:

$$142,1 \% : 117,5 \% = 120,9 \%$$

При обчисленні рівня заробітної плати застосовується показник мінімальної заробітної плати (у країнах з розвинутою економікою – гарантований мінімальний рівень погодинної оплати). Основою розрахунку мінімальної заробітної плати виступає показник прожиткового мінімуму (вартість товарів і послуг, необхідних для задоволення вузького кола першочергових потреб людини).

Таким чином, номінальна заробітна плата – це нарахована працівникам сума грошей за відпрацьований час або виконану роботу, а також премії, доплати, надбавки.

Реальна заробітна плата – відносний показник, який характеризує купівельну спроможність номінальної заробітної плати під впливом змін роздрібних цін на товари й послуги та рівня витрат на сплату податків і обов'язкових платежів. Абсолютна величина реальної заробітної плати розраховується діленням номінальної заробітної плати поточного періоду без урахування податків і обов'язкових платежів на індекс споживчих цін.

Мінімальна заробітна плата – рівень заробітної плати, нижче якого вона бути не може. Основою мінімальної заробітної плати є прожитковий мінімум.

Мінімальна заробітна плата може не збігатися з прожитковим мінімумом, а то й бути нижчою за нього, що залежить від рівня економічного розвитку країни (зокрема в Україні мінімальна заробітна плата станом на 01.01.2004 р. складала 205 грн на місяць, тоді як прожитковий мінімум – 342 грн).

В економічній теорії є різні погляди щодо ролі категорії мінімальної заробітної плати. Одні вважають, що встановлення мінімуму заробітної плати на рівні, вищому за рівноважну, зумовлює зростання надлишку робочої сили на ринку, тобто безробіття. Інші ж, навпаки, заперечуючи це, вбачають у мінімальній заробітній платі суттєвий засіб підтримки доходів населення.

### **13.7. Теорії заробітної плати**

Щодо суті, рівня та систем заробітної плати в політичній економії існує чимало різноманітних поглядів. Як уже зазначалось, один із них збігається з поглядом К. Маркса, і за ним заробітна плата – це перетворена форма ціни або вартості робочої сили; інші, розуміючи під робочою силою ресурс праця, вважають заробітну плату як плату саме за цей ресурс.

Серед інших, більш конкретних теорій, слід відзначити продуктивну теорію заробітної плати за Сей та Кері. Вона вважає заробітну плату як повну оплату праці, рівень якої змінюється прямо пропорційно продуктивності праці.

Пізніше з'явилась теорія “граничної продуктивності” (Кларк), згідно з якою загальний рівень заробітної плати визначається “граничним продуктом праці”, тобто продуктом останньої, додаткової, ще однієї одиниці ресурсу праця. Цієї теорії дотримувався і Кейнс. Він же був прихильником “регульованої” заробітної плати, згідно з якою рівень заробітної плати визначається не лише станом на ринку праці, й державою, а також профспілками. (Державне законодавство в галузі оплати праці, угоди між підприємцями і профспілками).

Різновидом такої теорії є теорія “залізного закону заробітної плати” (Лассаль, Блюм) та теорія “інфляційної спіралі” заробітної плати і ціни. Згідно з останньою, зростання заробітної плати веде до зростання цін, а зростання цін веде до зростання заробітної плати і т.д. Основним змістом цих теорій є думка про недоцільність суттєвого стихійного підвищення заробітної плати, про необхідність регулювання рівня заробітної плати державою. Кейнс зробив висновок щодо зв'язку зростання зайнятості зі зниженням реальної заробітної плати.

Чільне місце в обґрунтуванні заробітної плати займають соціальні теорії. Видатний український політеконом Туган-Барановський вбачав у заробітній платі дві сторони: продуктивну (економічну) і соціальну. Він вважав, що рівень заробітної плати значною мірою визначається боротьбою людей найманої праці за свої економічні права.

Різновидом соціальної є “колективно-договірна” теорія заробітної плати, яку умовно можна поділити на два напрями: інституціональний та психологічний. Спільним для обох є погляд про існування верхньої та нижньої межі ставок заробітної плати для робітників однієї спеціальності, однакової кваліфікації, які виконують однакові роботи.

Фактичний рівень заробітної плати перебуває між верхньою і нижньою межею, залежно від рівня потреби роботодавців у робочій силі і рівня потреби робітників у роботі. Зрештою він залежить від переговорів і угод між роботодавцем і робітником.



Прихильники інституціонального підходу більшу роль у встановленні заробітної плати відводять таким неекономічним чинникам (інститутам), як вплив держави, профспілок, переговорів між профспілковими організаціями і підприємцями.

Прихильники психологічної школи найбільше уваги надають психологічним, суб'єктивним чинникам: почуття “справедливості” у підприємців, оцінка трудових затрат самими робітниками тощо.

Радянська політична економія, не визнаючи робочу силу товаром при соціалізмі, під заробітною платою в такому суспільстві розуміла частку фонду індивідуального споживання, яку одержує працівник відповідно до кількості й якості праці, вкладеної ним у суспільне виробництво, як грошовий вираз основної частини створеного на державних підприємствах необхідного продукту. При цьому заробітна плата виступає основною категорією дії економічного закону розподілу праці, який, вважалось, притаманний соціалістичній економіці.

## Тема 14

### Підприємництво в аграрній сфері

- 14.1. Суть та особливості аграрного виробництва.
- 14.2. Відносини власності в сільському господарстві.
- 14.3. *Форми господарювання в сільському господарстві та їх реформування в Україні.*
- 14.4. Рентні відносини.
- 14.5. Ціноутворення в АПК.
- 14.6. Державна підтримка сільського господарства.

#### **14.1. Суть та особливості аграрного виробництва**

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці суспільства. Від його розвитку залежать нормальне функціонування всього господарства країни й добробут людей.

Аграрний сектор пов'язаний із господарюванням на землі, вирощуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції. У сільському господарстві встановлюються специфічні аграрні

відносини. Це відносини, які виникають з приводу, по-перше, привласнення й використання землі та інших засобів сільськогосподарського виробництва; по-друге, виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарської продукції та послуг.

Суб'єктами економічних відносин в аграрному секторі виступають:

- а) суспільство у цілому в особі держави;
- б) виробничі колективи, представлені сільськогосподарськими підприємствами (кооперативами, селянськими спілками, фермерськими господарствами, підрядними та орендними формуваннями, колгоспами та держгоспами);
- в) індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції (фермери, сімейно-індивідуальні господарства, колгоспники, робітники держгоспів, службовці і т.д.).

Аграрні відносини є складовою загальної системи економічних відносин суспільства. Найбільш чітко цей зв'язок виявляється в розвитку агропромислового комплексу (АПК) на базі агропромислової інтеграції.

АПК складається з таких сфер:

- 1 галузі промисловості, які постачають сільському господарству знаряддя праці (засоби виробництва);
- 2 власне галузі сільського господарства;
- 3 галузі, які перероблюють сільськогосподарську продукцію;
- 4 галузі, що обслуговують сільське господарство, – виробнича та соціальна інфраструктури.

В Україні у першій сфері виробляється близько 15 %, у другій сфері – 46 %, в обслуговуючих та переробних галузях (третья і четверта сфери) – 39 % валового продукту АПК.

Особливості аграрних відносин такі:

1. Земля виступає головним об'єктом виробничих відносин і основним засобом виробництва. Одночасно вона є предметом праці і засобом праці.
2. Сезонність сільгоспвиробництва. Робочий період має відносно короткий час – осінь, весна, літо (часи пік).
3. Переплетіння економічних і природних процесів відтворення. Кінцевий результат залежить не лише від людини, а й від природи.

4. Складність та різноманітність економічних зв'язків, породжених ухваленням сільського господарства в АПК та народне господарство в цілому, а також переплетінням різноманітних форм власності.

#### ***14.2. Відносини власності в сільському господарстві***

Центральне місце у відносинах власності в сільському господарстві посідає власність на землю. Проблема відносин власності на землю є однією з важливих складових системи соціальної справедливості в суспільстві, тому що земля – не є продуктом праці, а даром природи, і тому доступ до користування її благами повинні мати всі люди однаковою мірою. Від того, чи буде земля приватною, колективною, чи загальнодержавною, залежатиме, з одного боку, хто володітиме, користуватиметься й розпоряджатиметься нею і продуктами її функціонування; тобто залежатиме, як дотримуватиметься принцип соціальної справедливості, закладений природою. З іншого боку, форми власності на землю визначають і форми власності між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання сільськогосподарських продуктів.

Історично ці відносини склалися по-різному в різні епохи: общинне володіння землею у первіснообщинному ладі, приватне володіння у рабовласницькому та феодальному ладі, спроби націоналізації землі на початку соціалізму, і реалізації її в СРСР та інших постсоціалістичних країнах, перехід до приватної власності на землю в цих країнах після краху соціалізму – все це свідчить про надзвичайну складність проблеми соціальної справедливості у відносинах між людьми щодо землі.

Утвердження приватної власності на землю розкололо суспільство на тих, хто її має, і тих, хто позбавлений цієї власності. Одночасно вона персоніфікує реального власника, господаря землі. Націоналізація землі, проголошення її всенародною власністю і передача у довічне користування селянам (колгоспам, радгоспам та іншим сільгосппідприємствам) у колишньому СРСР зробили землю нічийною, безпосередній працівник на землі матеріально не був зацікавлений в кращому господарюванні на ній, тому, що реальним власником продукту “земля” була держава в особі її бюрократичного апарату (міністерства, відомства, райони тощо). Це певною мірою по-

слабило стимул до праці, що зумовило низькі темпи зростання ефективності аграрного сектору. Принцип соціальної справедливості так і не був реалізований. Навпаки, найбільш занедбане в цілому сільське господарство було у Радянському Союзі. Спроби КПРС розв'язати продовольчу проблему так і не дали позитивних результатів: радянські люди споживали продовольство основних видів значно менше, ніж у цивілізованих розвинутих країнах.

У даний час в Україні згідно з Указом Президента України “Про прискорення реформування аграрних відносин” від 2 грудня 1999 р. здійснюється процес суттєвих змін у відносинах власності на селі. Широкого розмаху набуває створення приватних орендно-пайових господарств на основі передачі частини сільськогосподарських земель у приватну власність сільських жителів. Одержавши земельний пай у свою власність, селянин має право розпорядитись ним на свій розсуд:

- самому працювати на виділеній ділянці;
- передати її іншими господарям на умовах оренди й одержувати відповідні дивіденди — орендну плату;
- залишити пай у реформованому господарстві з правом також одержання певного доходу (орендної плати).

Паралельно вирішується гостра проблема — перетворення землі у товар. З часом, коли ринок землі набуде цивілізованого характеру, власник паю може його продати за вигідною йому ціною.

Згідно з Указом Президента України “Про заходи щодо забезпечення майнових прав селян у процесі реформування аграрного сектору економіки” від 29 січня 2001 р. після розпаювання землі, видачі земельних сертифікатів і передачі земельних паїв в оренду новим приватним агроструктурам, буде здійснене і розпаювання майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств (КСП) між селянами з видачею майнових сертифікатів, і подальшою передачею їх в оренду за відповідну орендну плату. На основі майнових паїв братимуть в оренду цілісні майнові комплекси з виплатою орендної плати залежно від вартості майнового паю.

Таким чином, на селі поступово з'явиться реальний господар землі, приватний власник, який буде зацікавлений у найефективнішому її використанні.

**14.3. Форми господарювання в сільському господарстві та їх реформування в Україні**

Різноманіття форм власності лежить в основі різноманітних форм господарювання на селі. Ще за радянських часів в Україні, як і в СРСР в цілому, господарювали на землі: колгоспи — колективні господарства, радгоспи — державні господарства та особисті підсобні господарства селян. У процесі розвитку агропромислової інтеграції з'являлись такі форми господарювання, як агрофірми, агрокомбінати, сільськогосподарські кооперативи, агропромислові підприємства, об'єднання тощо. Такі агропромислові формування виникають за наявності прямих і усталених зв'язків між сільськогосподарськими, з одного боку, та переробними, торговими підприємствами і організаціями — з іншого, за високого рівня концентрації та товарності виробництва.

Поряд із низовими агропромисловими формуваннями у межах окремих областей, районів функціонують регіональні агропромислові комплекси. Вони охоплюють сільське господарство окремого регіону, галузі, що забезпечують цей комплекс засобами виробництва, здійснюють надання виробничих послуг та перероблюють, зберігають та доставляють продукцію до споживачів.

В умовах переходу до розвинутих ринкових відносин здійснюється реформування форм господарювання. В Україні цей процес умовно можна поділити на два етапи: перший — перетворення колгоспів у КСП, а радгоспів — в акціонерні товариства; другий — реформування КСП на засадах приватної власності на землю і майно, тобто створення приватних підприємств на основі орендно-пайових відносин, а також фермерських господарств. В Україні станом на 01.01.2001р. створено 14,9 тис. нових агроформувань. Укладено 5,6 млн договорів—оренди земельної частки (паю) загальною площею в 22 млн га. Лише у 2000 році селяни-орендодавці отримали близько 1,7 млрд грн орендної плати.

Паралельно з реформуванням первинної виробничої ланки в Україні широкого розвитку набуває інфраструктура аграрного сектору економіки. АПК України обслуговують 43 товарні біржі, 388 агропромислових домів, 291 оптово-продовольчих та понад 180 оптово-плодоовочевих ринків, 16589 заготівельних пунктів,

166 кредитних спілок. Створені і функціонують 198 одиниць системи моніторингу цін на сільськогосподарську продукцію та продовольство.

Здійснюються заходи з функціонального наповнення інфраструктури, особливо обслуговуючих кооперативів, заготівельних пунктів та торгових домів, які при закупівлі сільськогосподарської продукції у товаровиробників мають забезпечувати їм прибутковість та реально формувати великі оптові партії товарів для реалізації через біржовий товарний ринок як для внутрішніх потреб, так і на експорт.

Окрім того, здійснюється приватизація землі промисловими підприємствами, на основі чого створюються потужні виробничі агропромислові комплекси. Шахта ім. Засядька у Донецьку є власником 30 тис. га землі, тут є птахофабрика світового зразка, ферма на 200 тис. гусей, ферма на тисячу голів худоби чорно-рябої породи високої продуктивності. Високу ефективність показують фірма "Артеміда" у м. Кіровограді (орендує до 200 тис. га землі), фірма "Чумак" у м. Херсоні та інші. Ці та інші приклади свідчать про те, що на селі не слід протиставляти приватне господарювання державному та колективному.

Господарювання, яке виникає на приватних фермах господарювання, на перших порах неспроможне самотужки заповнити всі ніші агропромислового ринку. Штучна суцільна приватизація на селі може призвести до не менших бід, як суцільна штучно нав'язана колективізація в СРСР на початку 30-х років минулого століття.

Високорентабельні крупні колективні чи державні сільськогосподарські підприємства не потрібно перетворювати у приватні. А нові форми господарювання: сімейні ферми, селянські господарства, самостійні кооперативи, селянські спілки, приватні підсобні господарства, орендні, підрядні та акціонерні товариства, насамперед, мають з'являтися на місці збанкрутілих господарств, колгоспів та радгоспів.

#### **14.4. Рентні відносини**

Однією з особливостей сільськогосподарського виробництва є наявність постійного додаткового доходу в господарствах, які ведуть господарювання в кращих умовах.

Крім того, власність землі породжує також особливий дохід. Таким доходом є земельна рента. У цілому, земельна рента — це не трудовий дохід, який отримує земельний власник. Підставою для отримання такого доходу є право власності на землю і право господарювання на землі.

В історії земельних відносин розрізняють докапіталістичну (рабовласницьку та феодальну) і капіталістичну земельну ренту. Земельна рента визнавалась і при соціалізмі.

Загалом, земельна рента за своєю природою — це не що інше, як додаткова вартість. Причиною ж існування земельної ренти є природна й соціальна монополія, характерні для сільського господарства, які породжують відповідно три основні види земельної ренти: диференціальну, абсолютну та монопольну.

Зовні рента виявляється у формі орендної плати. Оренда виступає у вигляді відносин між власниками землі, з одного боку, та користувачами землею — з іншого.

У найзагальнішому плані під орендою розуміють передачу права користування та розпорядження власністю на землю однією юридичною особою—власником іншій — користувачу на принципах повернення й платності на умовах, передбачених договором.

Характерними рисами орендних відносин є:

1) наявність двох суб'єктів цих відносин — власника й користувача (орендаря);

2) орендні відносини за своєю природою вторинні, похідні. Вони передбачають лише право користування, розпорядження власністю;

3) власник передає орендарю право продуктивно використовувати землю. Це означає, що він передає йому потенційну можливість отримати від цього певний дохід. Обов'язковою умовою орендних відносин є платність, яка виступає у формі орендної плати;

4) орендні відносини завжди мають договірний характер.

Отже, орендна плата — це заздалегідь визначена певна величина доходу орендаря, яка встановлюється в абсолютній величині (на весь строк орендного договору) власником землі залежно від умов договору.

Основним джерелом орендної плати є додатковий продукт, який одержує орендар у процесі використання землі, одна час-

тина якого у формі підприємницького доходу (середнього прибутку) залишається орендарю, а друга частина (земельна рента) у формі орендної плати виплачується земельному власнику за право користування його землею.

Окрім земельної ренти, орендна плата може включати амортизаційні відрахування за користування приміщеннями, спорудами, енергетичним устаткуванням тощо, якщо вони є на орендованій земельній ділянці. Орендна плата може включати в себе також у повному обсязі вартість оборотних засобів, якщо вони надаються власником у користування орендарю.

Диференціальна земельна рента пов'язана з монополією на землю як об'єкт господарювання. Ця монополія обумовлена обмеженістю земельних ґрунтів, зростаючим попитом на продукцію аграрного сектору, неможливістю зосередження виробництва сільгосппродукції лише на кращих землях. Тобто, у суспільстві є необхідність залучати в оборот всі придатні для цього землі: кращі за родючістю, середні та малородючі.

Щоб виробники були зацікавлені обробляти гірші землі, мають бути створені умови для отримання ними середнього прибутку. Такі умови створюються тоді, коли суспільна вартість продуктів землеробства визначається не середніми умовами виробництва, як це має місце у промисловості, а умовами виробництва на відносно гірших ділянках землі, тобто, таких, що мають низьку родючість, або розташованих на великій відстані від пунктів споживання, переробки й реалізації сільськогосподарської продукції. За таких умов прибуток від реалізації продукції з середніх і кращих ділянок землі (як за родючістю, так і за місцем розташування) буде більшим від середнього. Цей надлишок над середнім прибутком і становить земельну ренту, яка отримала назву диференціальної. Диференціальною її називають тому, що виникає різниця між суспільною (вищою) і індивідуальною (нижчою) вартістю продукції землеробства.

Виділяють два види диференціальної ренти. Диференціальна рента — I та диференціальна рента — II. Диференціальна рента I виникає внаслідок диференціації земельних ділянок за родючістю або місцем розташування. Диференціальна рента II через різну продуктивність затрат, що послідовно робляться на одній і тій самій ділянці землі, тобто внаслідок різниці у рівні господарювання та інтенсифікації землеробства.



Таким чином:

Причиною диференціальної ренти є монополія на землю як об'єкт господарювання.

Умовами диференціальної ренти є:

а) відмінності у природній родючості ґрунтів та місце розташування земельних ділянок;

б) неоднакова продуктивність додаткових капітальних вкладень в одну й ту саму земельну ділянку.

Формами диференційної ренти є: орендна плата, рентні платежі, плата за землю. Джерелом диференціальної ренти є надлишок додаткового продукту, що утворюється землеробською працею на кращих земельних ділянках або внаслідок продуктивніших капіталовкладень.

Схему створення диференціальної ренти І можна подати таким чином:

Ділянка землі	Урожайність (цнт)	Вкладений капітал (грн)	Норма прибутку(%)	Вартість (грн)	Інд.вартість 1 ц(грн)	Ціна ринку (грн)	Доход (грн)	Рента І (грн)
Гірша	20	100	20	120	6	6	120	0
Середня	30	100	20	120	4	6	180	60
Краща	40	100	20	120	3	6	240	120

Як бачимо із схеми, гірша ділянка не приносить додатковий дохід порівняно з вартістю — 120 ( $120 - 120 = 0$ ), тоді як середня ділянка приносить ренту в 60 ( $180 - 120 = 60$ ), а краща ділянка — в 120 ( $240 - 120 = 120$ ).

Абсолютна рента, як відзначалося вище, є породженням приватної власності на землю.

Причиною її є монополія приватної власності на землю.

Умовою — відсутність вільного переливання капіталу із сільського господарства в інші галузі.

Формами — орендна плата, податок на землю.

Джерелом — додатковий продукт, створений природою.

Монопольна рента створюється у господарствах, розташованих у винятково сприятливих ґрунтово-кліматичних умовах. (Виробництво цитрусових, винограду особливих сортів, чаю, екзотичних фруктів, овочів тощо). Попит на таку продукцію, як правило, вищий за пропозицію, що створює умови для реалізації її за цінами, що стабільно перевищують вартість такої продукції. Такі ціни називаються монопольними.

Різниця між монопольною ціною, верхня межа якої визначається лише платоспроможним попитом, і вартістю рідкісного землеробського продукту у вигляді надприбутку і є монопольною рентою.

Причиною монопольної ренти є монополія на землю, що перебуває у виняткових природних умовах.

Умовами — монопольні ціни.

Формами — більш високі: орендна плата, земельний податок.

Джерелом — додаткова вартість, створена в інших галузях матеріального виробництва.

#### **14.5. Ціноутворення в АПК**

Центральною проблемою ціноутворення в АПК є проблема ціни землі. У суспільстві, де панує приватна власність на землю, остання стає об'єктом купівлі—продажу. Земля купується як для виробництва сільськогосподарських продуктів, так і для видобутку корисних копалин, для забудови, спорудження транспортних магістралей, аеропортів, спортивних споруд і т.д.

Як же визначається ціна землі, коли вона не має вартості, тобто не є результатом людської праці? Ціна на землю спирається не на вартість, а на доход, який приносить власнику її використання, тобто ренту. Отже, ціна землі — це капіталізована земельна рента. Це сума грошей, яка, якщо її покласти в банк, принесе своєму власнику доход у вигляді відсотка, що дорівнює земельній ренті, яку приносить така земельна ділянка. Вона прямо пропорційна розміру ренти й обернено пропорційна банківському відсотку:

$$Ц_з = \frac{\text{Рента}}{\text{Відсоток}} \cdot 100.$$

З розвитком суспільства ціна на землю має тенденцію до зростання. Чинниками, що зумовлюють цю тенденцію, є:

- а) зростання пропозиції позикових коштів;
- б) зростання земельної ренти;
- в) зростання попиту на ділянки для несільськогосподарського призначення (для забудови);
- г) зростання попиту на ділянки у районах, де знайдені корисні копалини, і т.д.

Другою проблемою у ціноутворенні в АПК є проблема паритету (співвідношення) цін на продукцію сільського господарства та цін на засоби виробництва (трактори, комбайни, мінеральні добрива тощо), які виробляються для сільського господарства. Найсприятливішим є такий паритет, за якого сільгоспвиробник на одну і ту саму кількість своєї продукції може придбати одну і ту ж кількість засобів виробництва. Якщо сьогодні трактор “коштує” 10 т пшениці, то потрібно, щоб він коштував стільки ж і завтра, після 5 років, після 10 років і т. д. На жаль, практика свідчить про постійне порушення цього паритету в бік подорожчання засобів виробництва: завтра вже потрібно за трактор “заплатити” 12 т пшениці, післязавтра — 15 т, а через певний час — 20 т (тобто у два рази більше). Таке співвідношення цін є виявом механізму нееквівалентного обміну між основними сферами АПК — виробниками сільгосп-продукції і виробниками засобів виробництва для них.

У зв'язку з цим з'являється проблема науково обґрунтованої ціни на продукцію сільського господарства. Вважається, що такою може бути лише біржова ціна, тобто ціна, за якою сільськогосподарська продукція продається та купується на агропромбіржі.

#### ***14.6. Державна підтримка сільського господарства***

Економічна теорія володіє аргументами щодо підтримки державою сільськогосподарських виробників. Один із них: особливість еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію. Доведено, що цей попит нееластичний, коефіцієнт еластичності становить приблизно 0,25, що означає: щоб продати сільськогосподарської продукції більше ніж на 10%, слід знизити ціни на неї на 40%. Таке співвідношення між обсягами реалізації і ціною лежить в основі такого судження: фермерові (сільгоспвиробнику) не вигідно нарощувати виробництво своєї продукції, тому що реалізація більшого обсягу продукції буде приносити йому менший дохід. (Зниження ціни при нееластичному попиті веде до зниження доходу фермера). Однак суспільство, носієм інтересів якого є держава, потребує збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Таким чином, щоб зацікавити фермера виробляти продукцію у більшому

обсязі, держава змушена покривати його збитки від цього, тобто надавати йому дотацію.

Тому існує об'єктивна потреба у підтримці державою сільськогосподарських виробників. Форми такої підтримки різні. Серед них можна виділити: а) встановлення граничних цін (нижньої межі) на окремі види сільськогосподарської продукції. Це — так звана політика “підлоги — ціни”; б) виділення коштів із бюджету безпосередньо для сільгоспвиробників; в) надання пільгових кредитів фермерам; г) списання (реструктуризація) їхніх боргів; д) безоплатне наукове обслуговування сільськогосподарських виробництв (дослідницька робота щодо створення високоврожайних культур та високопродуктивних порід худоби) тощо.

Державна підтримка сільського господарства існує в усіх країнах, незалежно від їх соціально-економічного розвитку, загального стану економіки взагалі, в тому числі аграрного сектору.

## **Теми рефератів для студентів денної форми навчання**

### **Тема 1**

1. Політична економія в системі наук про суспільство.
2. Економічні закони, механізм їх дії і використання.
3. Наукові абстракції і їх роль в політичній економіці.
4. Основні категорії, що описують ринкову економіку.
5. Політична економія та економічна політика.
6. А. Сміт і його вклад у розвиток політекономії як науки.
7. Особливості поглядів К. Маркса на економічну природу капіталізму.
8. Вклад Д. М. Кейнса в розвиток економічної теорії.
9. Видатні українські вчені-економісти, їх внесок у світову економічну думку.
10. Питання політичної економії на сторінках часопису “Економіка України”.

### **Тема 2**

1. Потреби в економічному житті людини і суспільства.
2. Виробничі можливості суспільства та їх математичне зображення.
3. Розвиток потреб із розвитком суспільного виробництва.
4. Класифікація потреб за Маслоу.
5. Взаємозв'язок потреб та економічних інтересів.

6. Інтереси особи, колективу, суспільства та їх взаємозв'язок.
7. Суперечності в системі економічних інтересів.
8. Економічні інтереси і розвиток виробництва.
9. Виробництво та проблеми задоволення зростаючих потреб суспільства.
10. Економічні потреби та інтереси молодшої людини в ринковій економіці; їх задоволення.

**Тема 3**

1. Суть та особливі ознаки економічної системи суспільства.
2. Продуктивні сили суспільства та їх основні елементи.
3. Виробнича функція та її складові.
4. Основні суб'єкти економічної системи.
5. Економічні відносини: суть, структура, розвиток.
6. Економічний устрій (спосіб виробництва).
7. Господарювання як форма поєднання продуктивних сил і виробничих відносин.
8. Господарювання і механізм використання людьми економічних законів.
9. Критерії підходів до економічної системи, її розвиток.
10. Економічна система, до якої крокує українське суспільство.

**Тема 4**

1. Власність як економічна і юридична категорія.
2. Полеміка щодо місця власності в системі економічних відносин.
3. Історичні типи, види і форми власності.
4. Об'єкти власності.
5. Суб'єкти власності.
6. Власність і з'єднання чинників виробництва.
7. Позитивні і негативні риси приватної власності.
8. Позитивні і негативні риси державної власності.
9. Колективна власність – як форма приватної власності.
10. Тенденції в розвитку відносин власності в Україні і світі.

**Тема 5**

1. Натуральне господарство – суть, обмеженість та особливості в сучасних умовах.
2. Матеріальні умови і причини існування товарного виробництва.
3. Відмінності товару від продукту праці.
4. Вимоги ринку до споживчої вартості товару.

5. Співвідношення вартості і ціни товару.
6. Теорії вартості.
7. Спільні риси та відмінності простого та розвинутого товарного виробництва.
8. Протиріччя (суперечності), скриті в товарі.
9. Закон вартості та його роль у товарному виробництві.
10. Трансформація товарних відносин в Україні на шляху до ринку.

#### **Тема 6**

1. Гроші як продукт розвитку товарообміну.
2. Особливості товару-еквівалента.
3. Виконання грошима функції міри вартості.
4. Виконання грошима функції засобу обігу.
5. Виконання грошима функції нагромадження.
6. Кількість грошей, необхідних для обігу.
7. Теорія розвитку грошей в Україні.
8. Грошова реформа в Україні 1996 року.
9. Інфляція, її зв'язок з масою грошей.
10. Особливості інфляції в Україні.

#### **Тема 7**

1. Економічна природа господарських витрат.
2. Витрати виробництва і конкуренція.
3. Економічні витрати, їх відмінність від бухгалтерських витрат.
4. Зв'язок витрат з вартістю товару.
5. Вплив витрат на ціну товару.
6. Економічний прибуток, його відмінність від бухгалтерського.
7. Прибуток як перетворена форма додаткової вартості.
8. Норма прибутку і чинники, що на неї впливають.
9. Роль прибутку в господарській діяльності.
10. Середній прибуток і ціна виробництва (заводська ціна).

#### **Тема 8**

1. Ринок як форма організації товарного виробництва.
2. Суб'єкти ринкових відносин, їх роль в товарному виробництві.
3. Теорії ринку.
4. Попит і пропозиція, їх зв'язок із суб'єктами ринкових відносин.

5. Ринкова рівновага і ринкова ціна.
6. Функції ринку.
7. Конкуренція як невід'ємна риса ринкової економіки.
8. Конкуренція і монополія, їх взаємозв'язок і суперечності між ними.
9. Монополізм та форми його обмеження державою.
10. Моделі ринків щодо конкуренції.

**Тема 9**

1. Ринок предметів споживання та споживчих послуг.
2. Ринок ресурсів: особливості формування попиту, пропозиції та ціни.
3. Ринок капіталу.
4. Ринок праці: особливості попиту, пропозиції і ціни.
5. Ринок нерухомості та його особливості.
6. Ринок землі та особливості його становлення в Україні.
7. Ринок цінних паперів, проблеми його становлення в Україні.
8. Валютний ринок: особливості попиту, пропозиції і ціни.
9. Легальний і нелегальний (тіньовий) ринок: їх взаємозв'язок.
10. Ринок інформації, його становлення в умовах інформаційного суспільства.

**Тема 10**

1. Роль інфраструктури ринку в функціонуванні ринкових відносин.
2. Банки як елемент інфраструктури ринку.
3. Національний банк України та його функції.
4. Комерційні банки та їх функції.
5. Небанківські фінансово-кредитні установи.
6. Кредит та його роль в підприємницькій діяльності.
7. Процент та його вплив на підприємництво.
8. Особливості торгівлі як форми підприємництва.
9. Особливості витрат у сфері обігу.
10. Товарна біржа.
11. Фондова біржа.

**Тема 11**

1. Особливості домогосподарства як суб'єкта господарської діяльності.
2. Сектор домогосподарств в економіці суспільства.

3. Домогосподарства як власники ресурсів.
4. Домогосподарства як продавці ресурсів.
5. Домогосподарства як покупці товарів.
6. Доходи домогосподарств.
7. Витрати домогосподарства.
8. Домогосподарство і підприємницька діяльність.
9. Споживання в функціонуванні домогосподарств.
10. Заощадження в функціонуванні домогосподарств.

**Тема 12**

1. Суть та роль підприємства в ринковій економіці.
2. Види підприємств у ринковій економіці.
3. Сектор підприємств в економіці суспільства.
4. Капітал і розміри підприємства.
5. Особливості та роль малих підприємств у ринковій економіці.
6. Кругообіг та оборот капіталу підприємства.
7. Основний капітал і його роль в діяльності підприємства.
8. Оборотний капітал і його роль в діяльності підприємства.
9. Підприємництво: суть та умови функціонування.
10. Розвиток підприємництва в умовах трансформації української економіки.

**Тема 13**

1. Капітал як політекономічна категорія.
2. Загальна форма підприємництва.
3. Додаткова вартість як політекономічна категорія.
4. Норма і маса додаткової вартості.
5. Трудові відносини: об'єкти, суб'єкти, особливості в сучасній Україні.
6. Наймана праця її місце в трудових відносинах.
7. Робоча сила як товар та її вартість.
8. Заробітна плата як винагорода за працю.
9. Співвідношення форм і систем заробітної плати.
10. Номінальна і реальна заробітна плата, їх динаміка в сучасній Україні.

**Тема 14**

1. Особливості і роль аграрного виробництва в економіці країни.
2. Аграрні відносини та їх реформування в сучасній Україні.
3. Земельна рента та її види: умови, причини, джерела.



4. Фермерські господарства, їх роль в аграрному підприємстві.
5. Форми господарювання на селі та їх реформування в сучасній Україні.
6. Власність на землю та ринок землі в умовах переходу до ринку в Україні.
7. Співвідношення ренти, валового і чистого доходу в сільському господарстві.
8. Проблеми ціни землі в умовах ринкових відносин.
9. Проблеми цінового паритету у відносинах сільського господарства з промисловістю.
10. Державна підтримка сільського господарства та її форми.

**Приблизна тематика контрольних робіт для студентів  
заочної форми навчання**

1. Зародження і розвиток політекономії, основні напрямки, школи і течії в політичній економії.
2. Предмет політичної економії. Тлумачення предмета політекономії різними школами.
3. Закони і категорії політичної економії.
4. Методи економічних досліджень.
5. Функції політичної економії.
6. Виробництво, його основні чинники і результати.
7. Виробничі можливості суспільства та їх межа.
8. Економічні потреби та їх класифікація. Закон Зростання потреб.
9. Корисність продукту. Об'єктивна і суб'єктивна корисність. Гранична корисність.
10. Економічні інтереси та їх зв'язок з економічними потребами.
11. Економічна система: її сутність і структурні елементи.
12. Продуктивні сили суспільства.
13. Економічні відносини та їх структура.
14. Економічний устрій та форми господарювання.
15. Власність, як економічна категорія. Об'єкти та суб'єкти власності.
16. Реформування відносин власності в сучасній Україні.

17. Натуральна форма організації виробництва.
18. Товарна форма організації суспільного виробництва.
19. Товар і його властивості.
20. Теорії вартості в політичній економії.
21. Проста і розвинута форми товарного виробництва.
22. Виникнення і розвиток грошових відносин. Суть грошей.
23. Функції грошей.
24. Грошовий обіг та його закони.
25. Гроші, ціна та інфляція.
26. Ринкові відносини, їх суб'єкти та об'єкти.
27. Попит і пропозиція. Ринкова рівновага.
28. Класифікація та функції ринку.
29. Конкуренція та її місце в ринковій економіці.
30. Конкуренція і монополія. Антимонопольне законодавство.
31. Ринки предметів споживання та засобів виробництва.
32. Ринок капіталу та його складові.
33. Ринок праці та розподіл трудових ресурсів.
34. Ринок нерухомості.
35. Ринок цінних паперів.
36. Позиковий капітал і процент.
37. Банки, їх роль і функції.
38. Кредит та його форми.
39. Торговельний капітал і прибуток.
40. Товарні біржі.
41. Фондова біржа.
42. Домогосподарства як суб'єкт ринкових відносин.
43. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки.
44. Капітал підприємства і його форми.
45. Суть підприємництва, види, функції, роль у ринковій економіці.
46. Перетворення грошей у капітал. Загальна формула капіталу.
47. Капітал і наймана праця.
48. Заробітна плата: суть, форми, системи.
49. Особливості виробництва в аграрній сфері.
50. Форми господарювання в аграрній сфері та їх реформування в сучасній Україні.

## Список літератури

Назва джерела зашифрована в списку. До кожної теми вказується номер (шифр) джерела, глави (розділу) та сторінки, рекомендовані до опрацювання.

### І. Список джерел

1. *Баштанян Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С.* Політична економія: Підручник для студентів вузів. – К.: Ніка Центр, Ельга, – 2000.
2. *Гальчинський А.С., Єщенко П.С., Палкін Ю.І.* Основи економічної теорії: Підручник – К.: Вища школа, 1995.
3. *Дзюбик С., Ривак О.* Основи економічної теорії. – К.: Основи, 1994.
4. Економічний словник-довідник / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995.
5. Экономика. Учебник. / Под.ред. А.И. Архипова и др. – М.: «Проспект», 1999.
6. *Ковальчук В.М.* Загальна теорія економіки (теоретична економіка) – Тернопіль: “Астон”, 1998.
7. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии. – Т.1. – М.: Политиздат, 1973.
8. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии. – Т.2. – М.: Политиздат, 1974.
9. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии. – Т.3. – Ч.1. – М.: Политиздат, 1975.
10. *Маркс Карл.* Капитал. Критика политической экономии. – Т.3. – Ч.2. – М.: Политиздат, 1975.
11. *Макконнел К.Р., Брю С.Л.* Экономика: Принципы, проблемы и политика: В 2-х т.: Перевод с англ. – М.: Республика, 1992.
12. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Вид.центр “Академія”, 1998.
13. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – 2-е вид. К.: Вища школа: Знання, 1997.
14. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль: АТ “Тернекс” за участю АТ “Ной” та видава “Світ”, 1993.
15. Основы экономической теории: Политэкономический

аспект: Учебник/ Отв. ред. Г.Н. Климко. – 3 -е изд., перераб. и допол., К.: «Знання-Прес», 2001.

16. Политическая экономия: Учебник для вузов / Медвежев В.А., Абалкин Л.И. и др. – М.: Политиздат, 1988.

17. *Туган-Барановський М.І.* Політична економія. Курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994.

**II. Рекомендовані джерела для опрацювання при підготовці до кожної теми:**

Тема 1

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 1. §§1,2,3,4 с. 6-31; Тема 2, § 2, с. 42-51
2	Тема 1. §§1,2,3, с. 3-19
3	Розділ 1, §§ 1,2,3, с. 5-15
4	с. 257-258; 95-97
5	Глава 1, § 1, с. 5-12
6	Глава 1, § 1, с. 5-6; Глава 3. §§ 1,2,3,4 с. 44-54
7	Предисловие ко второму изданию с. 12-22
8	-
9	-
10	-
11	Том 1, Глава 1, с. 18-35
12	Тема 1, §§ 1,2,3,4, с. 9-31; Тема 2, §§ 1,2, с. 40-49
13	Розділ 1, §§ 1,2,3, с.5-22; Розділ 2, §§ 1,2 с. 22-29
14	Тема 1. §§ 1,2,3,4, с. 11-47
15	Часть 1, Раздел 1, §§ 1,2,3, с. 15-31; Раздел 2, §§ 1,2, с. 31-36.
16	Введение. с. 20-35. Глава 1, § 2, с. 42-45; § 5, с. 59-65.
17	Вступ с. 59-62

Тема 2

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 4, § 2, с. 97-100
2	Тема 3, §§ 1,2, с. 30-36
3	Розділ II, §§ 1,2, с. 15-24
4	С. 260, с. 148-149
5	Глава 1. § 2, с. 12-22
6	Глава 1. §§ 2,3,5,6,7,8, с. 6-26
7	-

*Список літератури*

8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 2, с. 36-46
12	-
13	Розділ 6. §§ 1,2,3,4, с. 74-92.
14	-
15	Раздел 6. §§ 1,2,3,4, с. 80-95.
16	-
17	-

Тема 3

<b>№ джерела</b>	<b>Теми та розділи джерел</b>
1	Тема 2. § 1, с. 40-42
2	Тема 5. Глава 2, с. 47-49
3	Розділ II § 4. с. 26-28
4	С. 88; 254-255
5	Глава 2. §§ 1,2,3, с. 36-56.
6	Глава 2. §§ 5,7, с. 34-38; 42-44
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 2, с. 47-49
12	Тема 1. § 2, с. 21-23
13	Розділ 5. § 1, с. 52-58
14	Тема 1. § 2, с. 25-28
15	Раздел 5. §1, с. 61-67
16	Глава 1. § 2, с. 46-50
17	Розділ 1. §§ 1,2, с. 63-75

Тема 4

<b>№ джерела</b>	<b>Теми та розділи джерел</b>
1	Тема 3. §§ 1,2,3,4, с. 59-83
2	Тема 6. §§ 1,2, с. 66-78; Тема 11. §§ 1,2, с. 156-171
3	Розділ III., §1, с. 32-35
4	С. 47-49; 263-624
5	-
6	-
7	-

Степура О. С. Політична економія

8	-
9	-
10	-
11	-
12	-
13	Розділ 5. §§ 2,3, с. 58-74
14	Тема 1. §2, с. 22-25
15	Раздел 5. §§ 2,3, с. 67-80
16	Глава 1. § 2, с. 44-45
17	-

Тема 5

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 6. §§ 1,2,3,4, с. 123-146.; Тема 8. § 3, с. 186-187
2	Тема 7. §§ 1,2,3,4, с. 79-94
3	-
4	С. 324-325; 327-328; 329
5	-
6	Глава 2. §§ 1,2, с. 26-30; Глава 4. §§ 1,2, с. 54-59
7	Глава 1. §§ 1,2, с. 43-55
8	-
9	-
10	-
11	-
12	Тема 4. §§ 1,2,3,4, с. 77-93
13	Розділ 10. §§ 1,2,3, с. 124-137
14	Тема 3. §§ 1,2,3,4, с. 95-117; § 7, с. 132-142
15	Раздел 9. §§ 1,2,3, с. 112-128
16	Глава 5. §§1,2, с. 138-146
17	Розділ III; Розділ IV, с. 75-103

Тема 6

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 7. §§ 1,2,3, с. 146-164; Тема 8. §3, с. 182-186
2	Тема 8. §§ 1,2,3; с. 94-113
3	Розділ X. §1, с. 154-160; Розділ XI. §1, с. 172-180
4	С. 59-62
5	Глава 11. §§1,2, с. 269-279
6	Глава 5. §§ 1,2,3,4,5. Глава 6. §§ 1,2,3, с. 59-78

*Список літератури*

7	Глава 1. §3, с. 56-80; Глава 2, Глава 3, с. 94-156
8	-
9	-
10	-
11	Том1. Глава 15, с. 264-271
12	Тема 4. §§ 5,6,7, с. 93-109
13	Розділ 11. §§1,2,3, 4, с. 137-151
14	Тема 3. §§5,6,7, с. 117-129
15	Раздел 10. §§1,2,3,4, с. 128-139
16	Глава 5. §§3,4, с. 146-157
17	Глава 5. §§3,4, с. 146-157

Тема 7

<b>№ джерела</b>	<b>Теми та розділи джерел</b>
1	Тема 10. §3, с.242-252
2	-
3	Розділ 14. §§1,2,3, с. 229-244
4	С. 43; 262-263
5	Глава 3. §§3,4, с. 74-90
6	Глава 13. §§2,3,4,5,6, с. 137-157
7	Глава 1, с. 29-56
8	-
9	-
10	Раздел 1. Глава 1, с. 29-47; Глава 2, с. 48-56
11	Том 2. Глава 24, с. 45-64.
12	Тема 10. §§2,3, с. 213-222
13	Розділ 18. §§1,2,3, с. 224-236.
14	Тема 7. §§ 3,4, с. 263-290
15	Раздел 17. §§1,2,3, с. 217-227; Раздел 21. §3, с. 274-276
16	Глава 7. §1, с. 189-191
17	Розділ 5. §§1,2,3, с. 103-110

Тема 8

<b>№ джерела</b>	<b>Теми та розділи джерел</b>
1	Тема 8. §1, с. 165-169., §3, с. 179-182, с. 187-192, §4, с. 195-203, Тема 9, с. 204-227
2	Тема 9. §1, с.114-119; Тема 12. §§1,2,3,4, с. 172-183
3	Розділ 3. §1, с. 30-32; Розділ 4. §§ 1,2,3, с. 45-57
4	С. 280-283
5	Глава 3. §1, с. 57-63

Степура О. С. Політична економія

6	Глава 2. §3, с. 30-32; Глава 7. §§1,2, с. 78-83; Глава 8 §§1,2,3,4, с. 87-98; Глава 9. §§1,2,3,4, с. 99-108
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 5, с. 81-93; Том 2. Глава 25, с. 63-66.
12	Тема 5. §1, с. 109-120; Тема 6. §1, с. 138-141; Тема 7. §§1,2, с. 159-174; Тема 8. §§1,2, с. 174-188
13	Розділ 13. §§1,2, с. 160-168; Розділ 14. §1,3, с. 168-170; 178-181; Розділ 15. §§1,2,3,4, с. 181-198
14	Тема 4. §2, с. 151-161; §3, с. 165-175; Тема 5. §§1,2,3, с. 175-205
15	Раздел 12. §§1,2,3,4, с. 148-167; Раздел 13. §1, с. 167-170; Раздел 14. §§1,2,3, с. 180-191; Раздел 16. §§1,2,3,5,6,7, с. 201-205; с. 208-217
16	Глава 7. §2, с. 194-195; Глава 8. §1, с. 211-223
17	Розділ 5. §§1,2,3, с. 103-110; Розділ 9, с. 135-141

Тема 9

№ джерела	Тема та розділи джерел
1	Тема 8. §1, с. 169-172
2	-
3	Розділ 10. §2, с. 161-179
4	с. 280-283
5	Глава 6. §§2,3,4, с. 147-162
6	Глава 7. §3, с. 83-86; Глава 16. §1, с. 177-179. Глава 17. §§1,2, с. 183-188; Глава 18. §1, с. 194-196; Глава 19. §1, с. 206-208; Глава 20. §1, с. 215-219
7	-
8	-
9	-
10	-
11	-
12	Тема 6. §1, с. 141-153
13	Розділ 14. §1, с. 168-170
14	Тема 4. §3, с. 161-164
15	Раздел 13. §1, с. 167-170; §4, с. 177-180
16	-
17	-



Список літератури

Тема 10

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 8. §2, с. 172-179; Тема 13. §§1,2,3,4, с. 299-324
2	Тема 10. §§1,2,3, с. 138-156
3	Розділ 11. §§2,3, с. 181-192; Розділ 18. §2, с. 299-302
4	С. 154;62; 19-22; 23
5	Глава 11. §§3,4, с. 279-297
6	Глава 16. §§2,3, с. 177-183; Глава 18. §2, с. 197-200; §§3,4, с. 200-206; Глава 19. §§2,3,4, с. 208-215
7	-
8	Раздел 6. с. 147-172
9	Раздел 4. Глава 16, с. 293-306; Глава 17, с. 308-331; Глава 19, с. 346-354; Раздел 5. Глава 21, с. 371-393; Глава 22, с. 393-406
10	Раздел 5. Глава 29, с. 509-523; Глава 30, с. 524-543; Глава 31, с. 544-571
11	Том 2. Глава 31, с. 179-181
12	Тема 6. §2, с. 153-159
13	Розділ 14. §2, с. 170-178
14	Тема 4. §3, с. 164-165
15	Раздел 13. §2, с. 170-175
16	Глава 8. §2, с. 229-235
17	Розділ 6. §§1,2,3, с. 111-121; Розділ 8. §§1,2,3, с. 131-135

Тема 11

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	-
2	-
3	-
4	-
5	-
6	Глава 11. §§1,2,3, с. 115-125
7	-
8	-
9	-
10	-
11	Том 1. Глава 7, с. 105-108
12	-
13	Розділ 21. §§1,2,3,4,5, с. 273-287
14	-
15	Раздел 20. §§1,2,3,4,5, с. 257-268

16	-
17	-

Тема 12

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 11. §§1,2,3,4, с. 257-274; Тема 12. §§1,2,3, с. 275-297
2	Тема 18. §§1,2, Тема 19 §§1,2,3,4, с. 256-284
3	Розділ 13. §§1,2,3, с. 208-228; Розділ 18. §3, с. 302-306
4	с. 249-251; 156; 176; 236-238; 243
5	Глава 7. §§1,2, с. 180-195; Глава 6. §5, с. 172-179
6	Глава 12. §1, с. 125-128; §3, с. 130-134; §4, с. 135-136; Глава 13. §1, с. 137-141
7	Роздел I. Глава 1. С. 31-74; Глава 5. с. 138-146
8	Роздел 2. Глава 7, с. 172-175; Глава 8, с. 176-204; Глава 9, с. 205-211; Глава 10, с. 212-242; Глава 11, с. 269-280; Глава 9, с. 280-289
9	Роздел 5. Глава 23, с. 406-429.
10	-
11	Том 1. Глава 2, с. 37-38; Глава 7, с. 108-113.
12	Тема 9. §§1,2, с. 188-206; Тема 10. §§1,2,3, с. 206-222
13	Розділ 19. §§1,2,3, с. 236-258
14	Тема 6. §§1,2,3,4, с. 205-212
15	Роздел 18. §§1,2,3, с. 227-245; Роздел 19. §§1,2, с. 245-253
16	Глава 7. §1, с. 191-194
17	Розділ 10. §6, с. 156-160

Тема 13

№ джерела	Теми та розділи джерел
1	Тема 10. §§1,2, с. 228-240
2	Тема 23. §2, с. 335-341
3	Розділ 18. §1, с. 296-299
4	С. 156-157, 130
5	Глава 6. §2, с. 147-155
6	Глава 17. §3, с. 189-194
7	Глава 4. §3, с. 177-187
8	-
9	-
10	Роздел 5. Глава 36, с. 648-668
11	Том 2. Глава 30, с. 156-159; 167-173. Глава 38, с. 293-317

*Список літератури*

12	Тема 11. §§1,2,3, с. 222-237
13	Розділ 28. §2, с. 417-421
14	Тема 7. §§1,2, с. 240-263; Тема 8. §§1,2,3,4, с. 290-323
15	Раздел 18. §§1,2, с. 227-238; Раздел 21. §2, с. 270-274; §5, с. 279-280
16	Глава 6. §§1,2,3, с. 161-180
17	Розділ X. §§1,2,3,4,5, с. 141-156

Тема 14

<b>№ джерела</b>	<b>Теми та розділи джерел</b>
1	Тема 15. §§1,2,3,4, с. 343-365
2	Тема 22. §§1,2,3,4, с. 312-329
3	-
4	С. 10-12; 132-133
5	Глава 6. §4, с. 162-172
6	Глава 20. §1, с. 218-219; §2, с. 219-221; §3, с. 221-224
7	-
8	-
9	-
10	Раздел 6. Глава 37, с. 669-695; Глава 38, с. 696-706; Глава 39, с. 706-738; Глава 40, с. 732-744; Глава 41, с. 745-753; Глава 42, с. 754-771; Глава 43, с. 772-800; Глава 45, с. 812-839
11	-
12	Тема 13. §§1,2,3, с. 261-278
13	Розділ 26. §§1,2,3,4, с. 354-372
14	Тема 9. §§1,2,3,4,5, с. 323-359
15	Раздел 26. §§1,2,3,4, с. 342-351
16	Глава 7. §4, с. 204-210; Глава 8. §1, с. 223-227
17	Розділ 10. §7, с. 160-167